

# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Erste Schritte

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

## Willkommen

Wahrscheinlich liest du dies, weil du nach einer Veränderung suchst. Vielleicht möchtest du etwas Bestimmtes erreichen oder du hast neue Interessen, die du gerne vertiefen möchtest. Vielleicht möchtest du dich bei dem, was du tust, verbessern oder du suchst neue Karrieremöglichkeiten. Vielleicht wünschst du dir auch nur, dass du dich bei der Arbeit besser fühlst oder dass dein Unternehmen motivierender und gemeinschaftlicher sein könnte.

Auch wenn du wirklich eine Veränderung wünschst, kann es schwierig werden, denn du bist, wie die meisten Menschen ... festgefahren. Wir sind unglaublich resistent, wenn es darum geht, unsere Gewohnheiten oder unser Verhalten zu ändern. Trotz der zahlreichen verfügbaren Änderungsprogramme macht es uns unsere Individualität schwer, ein allgemeingültiges Programm zu finden, das uns einen sinnvollen Unterschied erleben lässt.

Doch glücklicherweise hilft uns die Forschung der letzten Jahrzehnte, zu verstehen, warum wir tun, was wir tun – was uns zuversichtlicher, fähiger und bereiter macht, die Anstrengungen zu unternehmen, die notwendig sind, um Veränderungen herbeizuführen. Unabhängig von unserem Alter oder unserer Nationalität hat sich herausgestellt, dass wir dieselben grundlegenden inneren Antreiber teilen: Wir alle wünschen uns ein bisschen mehr Kontrolle, ein Gefühl von Kompetenz und Lernen und ein Gefühl der Verbundenheit - zu anderen Menschen und zu einem Ziel, das größer ist als wir selbst.

Working Out Loud hilft dir, diese inneren Bedürfnisse auf eine Art und Weise zu erschließen, die es dir ermöglicht, effektiver zu sein, dir Zugang zu Chancen verschafft und die sogar dafür sorgt, dass du dich besser fühlst. Je mehr Menschen in einem Unternehmen nach "Working Out Loud" arbeiten, umso gemeinschaftlicher, agiler und menschlicher wird die Kultur.

## Was ist Working Out Loud?

Die fünf Elemente von Working Out Loud sind in dieser Skizze wunderbar eingefangen. Hier ist eine Beschreibung von [workingoutloud.com](http://workingoutloud.com):

*"Working Out Loud ist ein Weg, um Beziehungen aufzubauen, die dir auf verschiedene Weise helfen können, ein Ziel zu erreichen, eine Fertigkeit zu entwickeln oder ein neues Thema zu erforschen. Anstatt sich zu vernetzen, um etwas zu bekommen, investierst du in Beziehungen, indem du im Laufe der Zeit Beiträge leistest, einschließlich deiner Arbeit und Erfahrungen, die du sichtbar machst.*

*Wenn du „Working Out Loud“ anwendest, bauen deine Beiträge im Laufe der Zeit Vertrauen auf und vertiefen ein Gefühl der Verbundenheit, wodurch sich die Chancen für Zusammenarbeit und Miteinander erhöhen. Du bist effektiver,*



*weil du Zugang zu mehr Menschen, Wissen und Möglichkeiten hast, die dir helfen können. Außerdem fühlst du dich besser, weil dir dein größeres Netzwerk mit sinnvollen Beziehungen ein stärkeres Gefühl von Kontrolle, Kompetenz und Verbindung gibt. Mit hoher Wahrscheinlichkeit erfährst du mehr darüber, was du willst und was du zu bieten hast.*

*All dies führt zu mehr Motivation für den Einzelnen und zu mehr Agilität, Innovation und Kooperation für ein Unternehmen.“*

## Vom Wort zur Tat: Wie man übt

Selbst wenn du weißt, dass es einen besseren Weg gibt, bist du vielleicht zu beschäftigt, um ihn zu nutzen, oder du hast das Gefühl, dass die Veränderung zu groß ist, als dass du jetzt damit fertig werden könntest. Ein Working Out Loud (WOL) Circle ist ein Prozess gegenseitiger Unterstützung, der es einfach macht.

In einem WOL Circle wählt jeder von euch ein individuelles Ziel und baut Beziehungen auf, die euch bei diesem Ziel helfen können. Im Verlauf von zwölf 60-minütigen Sitzungen gehen du und drei bis vier weitere Mitglieder des Circle nach dem Motto „Learning by Doing“ vor. Kurze, praktische Übungen helfen euch, Verbindungen zu knüpfen und öffnen euch Zugang zu Fachwissen und Ideen. Dein Circle kann sich persönlich oder per Video Chat via Skype an verschiedenen Orten treffen. Eine Reihe von einfach strukturierten Leitfäden (Guides) führt euch durch das, was jede Woche zu tun ist.

Am Ende eurer gemeinsamen Zeit wird jeder von euch ein größeres, vielfältigeres Netzwerk entwickelt haben, das mit eurem Ziel in Verbindung steht - eine Reihe von Beziehungen, die wichtig sind. Außerdem habt ihr Gewohnheiten und eine Denkweise entwickelt, die ihr auf jedes beliebige Ziel anwenden könnt.

### WOL CIRCLE GRUNDLAGEN

- Jeder von euch **wählt sein eigenes Ziel aus**.
- Es ist **vertraulich**, sodass es sich sicher anfühlt, Dinge auszuprobieren.
- Die Begrenzung auf **4-5 Personen** bringt Taten und Diskussionen ins Gleichgewicht
- **12 einstündige Sitzungen** ermöglichen es euch, neue Gewohnheiten zu entwickeln und zu üben.
- **Kleine Schritte** helfen euch, Fortschritte zu machen und Vertrauen aufzubauen.

## Die Grundlagen eines WOL Circle

Die WOL Circle Guides machen es einfach, zu wissen, was jede Woche zu tun ist. Trotzdem gibt es einige Dinge, die es wert sind, bestätigt oder erklärt zu werden.

**Ihr beginnt mit einem individuellen Ziel, das euch wichtig ist.** Jeder im Circle sucht sich sein eigenes Ziel aus. Dabei hilft ihr euch gegenseitig. Jeder sollte sich etwas aussuchen, das ihm wichtig ist und bei dem er in zwölf Wochen Fortschritte machen kann. Es ist eine der ersten Übungen in Woche 1. Der Circle Guide für diese Woche gibt euch weitere Anweisungen.

**Ein Circle ist ein sicherer, vertraulicher Raum.** Mitglieder eines Circle lernen besser, wenn sie sich in einer unterstützenden Umgebung befinden und sich nicht um Wettbewerb oder Wertungen sorgen müssen. Es ist wichtig, dass die Mitglieder offen über ihre Ziele, Fortschritte und Schwierigkeiten sprechen können. Vertrauen ist das wichtigste Element eines erfolgreichen Circle.

**Circles sind am besten für vier bis fünf Personen geeignet.** Mehr als fünf Personen bedeuten, dass es zu viele Diskussionen und zu wenig Zeit für die Übungen gibt. Generell führen mehrere verschiedene Circles zu

mehr Kreativität und Ideen. Viele Circles treffen sich per Video Chat via Skype, sodass sie Menschen an verschiedenen Orten einbeziehen können.

**Die Circles treffen sich eine Stunde pro Woche über einen Zeitraum von 12 Wochen.** Sieh dir eine Stunde, die ihr euch jede Woche trefft, als Einsatz von 2 % deiner Zeit an, um eine Fähigkeit des 21. Jahrhunderts zu entwickeln. Zwölf Wochen sind lang genug, damit du neue Gewohnheiten entwickeln kannst, und kurz genug, dass deine Bemühungen fokussiert und nachhaltig sind.

**Es gibt einen einfachen, strukturierten Lehrplan.** Die 12 Wochen sind als geführtes Programm gedacht. Das bedeutet, dass du kleine Schritte machst, Feedback bekommst, das dir hilft, zu lernen, und dass du Fortschritte in deinem eigenen Tempo machst. Es gibt bestimmte Übungen, aber es gibt keinen Test und keine Auswertung. Einige Circles entscheiden sich, die Übungen in der Zeit zwischen den Treffen zu machen und mehr Zeit für Diskussionen zu lassen, während andere Circles so viel wie möglich in der gemeinsamen Stunde erledigen. Jeder Fortschritt, den du machst, hilft dir, dein Netzwerk aufzubauen und deine Chancen zu erhöhen, dein Ziel zu erreichen.

## Zwei einfache Funktionen können helfen

Wenn es darum geht, die eigentlichen Treffen zu leiten, funktionieren Circles am besten, wenn man zwei einfache, aber wichtige Funktionen vergibt: Moderator und Zeitnehmer.

Der Moderator hilft, die Dinge organisiert, positiv und ansprechend zu gestalten. Er kümmert sich um die Planung der Treffen und bereitet sie vor. Er ist nicht der Leiter der Gruppe, sondern ein Unterstützer, der den Mitgliedern hilft, positive Erfahrungen zu machen und der mit gutem Beispiel vorangeht. Der Moderator ist ein Teilnehmer wie jedes andere Mitglied des Circle auch, der sein eigenes Ziel hat, das er erreichen möchte.

Der Zeitnehmer hat eine noch einfachere Aufgabe. Er trägt dazu bei, dass die Dinge während jeder Sitzung in Bewegung bleiben, indem er innerhalb der Gruppe für das Gleichgewicht zwischen Aktion und Diskussion sorgt.

Es ist am einfachsten, eine Person für jede Funktion auszuwählen, oder ihr entscheidet euch, die Aufgaben jede Woche neu zu vergeben.

## Ein paar letzte Tipps vor dem Start

Einige Leute haben so gute Erfahrungen in ihrem WOL Circle gemacht, dass sie es als "positiv und echt lebensverändernd" und "die beste persönliche und Gruppenentwicklung, die ich je mitgemacht habe" bezeichnen. Die nachfolgenden Tipps - in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit - helfen euch, ähnliche Erfahrungen zu machen.

1. **Haltet die Logistik einfach.** Versucht, alle Treffen im Voraus zu planen und denkt an Feiertage und andere Unterbrechungen. Wenn eine Person nicht anwesend sein kann und ihr keinen neuen Termin vereinbaren könnt, haltet das Treffen trotzdem ab und helft der Person, das Versäumte beim nächsten Mal nachzuholen.
2. **Tu etwas! (Selbst wenn du dazu kleinere Schritte machen musst).** Es gibt keinen Chef oder Lehrer, der dir sagt, dass du die Übungen machen sollst. Es liegt voll und ganz bei dir. Wenn deine Motivation nachlässt oder du ein Treffen versäumst oder du aufgeben willst, wie es bei fast allen neuen Gewohnheiten und Fertigkeiten der Fall ist, *nimm dir weniger vor*. Es ist besser, nur einen kleinen Schritt zu machen, als die Woche komplett zu überspringen.
3. **Wähle ein eindeutiges, erreichbares Ziel, das dir wichtig ist.** Wenn du ein Ziel wählst, das dein echtes Interesse weckt, ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass du die Übungen machst und wirkungsvolle neue Gewohnheiten entwickelst. Einfache Lernziele funktionieren in der Regel besonders gut, wie z. B. Ziele,

die mit "Ich möchte mehr über ... erfahren" oder „Ich möchte mich in ... verbessern“ oder "Ich möchte mehr Menschen innerhalb und außerhalb meines Unternehmens kennenlernen, die ..." beginnen.

4. **Kommuniziert zwischen den Treffen.** Egal ob per Textnachricht, E-Mail oder über andere Kanäle, auf die sich die Gruppe einigt, teile deine Fortschritte mit den anderen oder bitte deinen Circle um Hilfe, wenn es nötig ist. Damit gibst du den anderen jedes Mal einen kleinen Schub, der ihnen dabei helfen kann, einen weiteren Schritt zu machen.
5. **Helft euch gegenseitig.** Wenn du nicht weiterkommst, bitte deinen Circle um Hilfe. Wenn ihr bemerkt, dass jemand keine Fortschritte macht, verlangsamt das Tempo und überlegt, welche Unterstützung ihr anbieten könnt. Diese kleinen Zeichen von Verletzlichkeit und Großzügigkeit sind das Herzstück von Working Out Loud und können das Vertrauen innerhalb des Circle vertiefen.
6. **Entspann dich und hab Spaß.** Eure Treffen können sowohl produktiv als auch unterhaltsam sein (Dieses Foto ist von einem WOL Circle in Deutschland, der sein 12. Treffen feiert). Die Zeit, die du damit verbringst, über deine Ziele nachzudenken und Wege zu finden, um sinnvolle Beziehungen aufzubauen, ist gut verbrachte Zeit. Genieße sie.



## WOL in deinem Unternehmen

In den 30 Jahren, in denen ich in großen Unternehmen gearbeitet habe, haben uns die Führungskräfte immer wieder ermutigt, über den Tellerrand hinauszuschauen und die Zusammenarbeit zu intensivieren. Sie klagten darüber, wie schwierig es sei, das bereits vorhandene Wissen des Unternehmens zu nutzen, was zu doppelter Bearbeitung, wiederholten Fehlern und nur langsamen Veränderungen führt. Aber selbst die besten Unternehmen tun sich schwer mit Veränderungen. Sie alle wollen agiler, vernetzter, innovativer, digitaler usw. werden. Doch sie wissen, dass das Engagement abnimmt und dass die meisten Individuen nur einen kleinen Teil ihres Potenzials bei der Arbeit nutzen.

WOL Circles können als eine Art "organisatorische Veränderungen, die sich gut anfühlen" genutzt werden. So, wie die Circles gestaltet sind, lassen sie sich leicht in Onboarding, Leadership Development, Innovation, Digital Transformation, Diversity und andere Programme integrieren.

Die Circle Guides helfen Menschen, digitale Werkzeuge zu nutzen, um Verbindungen herzustellen, ihre Arbeit zu teilen und Beziehungen zu vertiefen. In dem Maße, in dem sich WOL Circles in einer Organisation ausbreiten, verändert sich die Kultur und wird agiler und gemeinschaftlicher. Hier das Zitat eines Vorstandsmitglieds und Personalleiters von Bosch, einem führenden Unternehmen in der Verbreitung von WOL Circles:

*“Da die Arbeit in Netzwerken und die Nutzung digitaler Möglichkeiten Schlüsselkompetenzen für uns alle im digitalen Zeitalter sind, ist mir das Thema Working Out Loud (WOL) wichtig. Auch für Bosch sind diese Fähigkeiten entscheidend. WOL Circles sind eine praktische Methode, um die Fähigkeiten zu erwerben.*

*Ich bin beeindruckt, wie schnell sich das Thema bei Bosch verbreitet hat und wie positiv das weltweite Feedback ist. Es wird mir immer wieder gesagt, dass die Methode Mitarbeiter mit ganz unterschiedlichen Hintergründen begeistert und überrascht, weil sie so vielseitig und doch so einfach ist.”<sup>1</sup>*

WOL Circles gibt es mittlerweile in mehr als 40 Ländern und bei einer Vielzahl von Unternehmen, darunter große Firmen wie Bosch, Daimler, Siemens, BMW, ZF und viele mehr. Und wie wäre es mit deiner Firma?<sup>2</sup>

## Weitere nützliche Quellen

Es gibt drei gute Quellen, um mehr zu erfahren und Hilfe zu bekommen.

Ein guter Ausgangspunkt ist [workingoutloud.com](http://workingoutloud.com). Dort findest du die kostenlosen WOL Circle Guides, Videos von Unternehmen, die WOL verbreiten, hilfreiche FAQ, einen TEDx Talk und Informationen über das Buch *Working Out Loud: For a Better Career and Life*. Dort gibt es außerdem einen wöchentlichen Blog, der dir und deiner Firma helfen kann, die Arbeit besser zu erledigen.

Um mit Anwendern auf der ganzen Welt in Kontakt zu treten oder einfach nur andere Circle Mitglieder zu finden, gibt es WOL Communities auf Facebook und LinkedIn: [facebook.com/groups/workingoutloud/](https://facebook.com/groups/workingoutloud/) & [linkedin.com/groups/4937010](https://linkedin.com/groups/4937010)

Du kannst mich auch unter [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) kontaktieren. Ich freue mich, von Leuten zu hören, die an Working Out Loud interessiert sind, und antworte persönlich auf jede E-Mail.

---

<sup>1</sup> [linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-interview-its-sponsor-katharina-krentz/](https://linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-interview-its-sponsor-katharina-krentz/)

<sup>2</sup> Für weitere Informationen, wie du deine eigene WOL-Bewegung startest, integrierst und anpasst, kontaktiere mich unter [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) oder besuche die Seite [workingoutloud.com/for-your-organization/](http://workingoutloud.com/for-your-organization/)

# Was passiert in einem WOL Circle? 12 Wochen auf einer Seite

## Woche 1: Schärfe deine Aufmerksamkeit

In der 1. Woche, nachdem du die anderen Mitglieder deines Circle etwas besser kennengelernt hast, wählt jeder von euch sein individuelles Ziel aus. Dann machst du einen Schritt in Richtung dieses Ziels, indem du eine "Beziehungsliste" erstellst, also eine erste Liste von Personen, die in Verbindung mit deinem Ziel stehen.

## Woche 2: Biete deine ersten Beiträge an

In der 2. Woche erstellst du kleine Beiträge für die Personen auf deiner Beziehungsliste, um dadurch die Beziehungen etwas zu vertiefen. Schon die Überprüfung der Liste richtet deine Aufmerksamkeit noch weiter auf dein Ziel und die kleinen Schritte, die du jede Woche machst, ermutigen dich mehr und mehr.

## Woche 3: Mach drei kleine Schritte

In der 3. Woche passt Du dein Zeitmanagement auf eine einfache Art an, fügst weitere Kontakte zu deiner Beziehungsliste hinzu und bietest eine andere Art von Beiträgen an. Diese kleinen Schritte helfen dir, deine Praxis zu festigen und zu erweitern.

## Woche 4: Errege die Aufmerksamkeit von jemandem

Es macht einen großen Unterschied, wie du deine Beiträge anbietest. In dieser Woche übst du, die Art und Weise, wie du deine Nachrichten schreibst und allgemein auf Menschen zugehst, zu verfeinern. Die Übungen tragen dazu bei, dass sich deine Beiträge persönlicher und wertvoller anfühlen und wahrscheinlich effektiv sind.

## Woche 5: Mach es persönlich

Die meisten Menschen denken viel zu eingeschränkt über das, was sie zu bieten haben. Diese Woche wird das verändern. Die Übungen helfen dir, zu verstehen, dass das breite Spektrum deiner Persönlichkeit, das du als selbstverständlich ansiehst – das, was *dich* ausmacht, als Basis für sinnvolle Verbindungen zu anderen dienen kann.

## Woche 6: Werde sichtbar

Es ist für andere schwierig, dich und deine Arbeit zu entdecken, wenn du nicht sichtbar bist. In dieser Woche verbesserst du deine Online-Präsenz, um deine Chancen zu erhöhen, Kontakte zu knüpfen. Danach nutzt du deine verbesserte Präsenz, um eine Verbindung zu vertiefen.

## Woche 7: Sei zielgerichtet

Diese Woche machst du eine der wirkungsvollsten Übungen deines Circle: "Ein Brief von deinem zukünftigen Ich". Durch die Formulierung einer langfristigen Vision dessen, was möglich sein könnte, erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, dass diese Vision Wirklichkeit wird.

## Woche 8: Mach es zur Gewohnheit

Obwohl du sieben Wochen damit verbracht hast, über dein Ziel in Bezug auf Menschen und Beiträge nachzudenken, arbeitest du immer noch daran, es zur Gewohnheit und Denkweise zu machen. Es ist zum Beispiel normal, nur schwer die Zeit zu finden, um an deiner Liste zu arbeiten oder dich daran zu erinnern, sie weiterzuverfolgen. Diese Woche erkundest du Wege, wie du deine neuen Gewohnheiten stärkst, sodass sie dich weniger Mühe kosten und sich immer natürlicher anfühlen. Außerdem lernst du, wie du unvermeidliche Schwierigkeiten und Rückschläge überwindest. Anschließend übst du (erneut) Empathie, aber auf eine Art und Weise, die dich überraschen könnte – und durch die du dich mit Sicherheit von anderen unterscheidest.

## Woche 9: Erforsche mehr eigenständige Beiträge

An diesem Punkt in deinem Circle bist du bereit, die Bandbreite an Beiträgen zu erweitern, indem du mehr von deiner Arbeit und deinen Gedanken sichtbar machst. Selbst wenn dies für einige von euch ungewohnt ist oder ein gewisses Unbehagen bereitet, helfen euch die Übungen in dieser Woche, einen weiteren Schritt zu machen, indem sie euch ermöglichen, etwas Einfaches zu erschaffen, das gleichzeitig großzügig und nützlich ist.

## Woche 10: Werde systematischer

Ein System zu haben, kann die Dinge einfacher machen. Diese Woche arbeitest du mit zwei einfachen Systemen: eines zur Identifizierung neuer Beiträge und eines zur Verwaltung deiner Beziehungsliste. Dann bietest du etwas an, das du bisher noch nicht als Beitrag betrachtet hast.

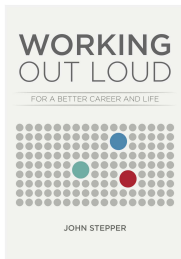
## Woche 11: Stell Dir die Möglichkeiten vor

Bis jetzt lag der Fokus auf deinen individuellen Beiträgen und Verbindungen. In der 11. Woche erweiterst du dein Gespür für das, was möglich ist, indem Du umfassender über dein Netzwerk, deine Rolle darin und was ihr gemeinsam erreichen könnt, nachdenkst.

## Woche 12: Reflektiere und feiere

Diese letzte Woche markiert das Ende eines Prozesses und kann gleichzeitig ein Anfang sein. Denk darüber nach, was sich für dich verändert hat und was kommen könnte. Du machst noch einige Beiträge, darunter auch mehrere für dich selbst. Wenn möglich, haltet das letzte Treffen bei einem gemeinsamen Mittagessen oder Abendessen ab – oder findet einen anderen kreativen Weg, um eine feierliche Umgebung zu schaffen.





# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018

Erstellt von John Stepper

## Woche 1: Schärfe deine Aufmerksamkeit

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

In der ersten Woche, nachdem du die anderen Mitglieder deines Circle etwas besser kennengelernt hast, wählst jeder von euch sein individuelles Ziel aus. Dann machst du einen Schritt in Richtung dieses Ziels, indem du eine "Beziehungsliste" erstellst, also eine erste Liste von Personen, die in Verbindung mit deinem Ziel stehen.

Es kann sein, dass du dir am Anfang unsicher bist – über dein Ziel oder über den Ablauf – aber in den nächsten zwölf Wochen wird dein Selbstvertrauen mit jedem Schritt, den du machst, steigen. Ebenso wächst das Vertrauen zwischen den einzelnen Mitgliedern des Circle. All dies hilft dir dabei, dich mutiger und fähiger zu fühlen.

### Vorgeschlagene Agenda

Jede Woche gibt es eine strukturierte Agenda, wobei die Zeitangaben für die Themen nur Vorschläge sind. Je nach Bedarf der Gruppe nehmt euch mehr oder weniger Zeit für ein Thema. Achtet aber darauf, die Dinge in Bewegung zu halten, damit ihr alle Übungen durchführen könnt. Wenn ihr noch keinen Moderator und Zeitnehmer ausgewählt habt, vergebt die Funktionen, bevor ihr beginnt. Ihr könnt die Aufgaben auch gerne rotierend übernehmen. (Diese beiden einfachen Funktionen werden im Abschnitt „Erste Schritte“ beschrieben).

Achtung Falle: Vermeidet es, die ganze Zeit mit Diskussionen zu verbringen, sodass ihr nicht genug Zeit habt, um wirklich voranzukommen. Wenn ihr mehr Zeit zum Diskutieren benötigt, dann verständigt Euch darauf, die Übungen vor eurem Treffen zu machen. Wie auch immer Ihr Euch entscheidet, trifft diese Entscheidung gemeinsam als Gruppe.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 1	
1. Gruppenübung: "Was hat dich hierher gebracht?"	10 mins
2. Übung: Dein Ziel für die nächsten 12 Wochen	15
3. Teilt eure Ziele	10
4. Übung: Erstelle deine erste Beziehungsliste	10
5. Besprecht eure Listen	10
6. Abschluss Woche 1	5

### 1. Gruppenübung: "Was hat dich hierher gebracht?" (10 Minuten)

Denk einen Moment darüber nach, warum du dich einem Working Out Loud Circle angeschlossen hast. War es der Wunsch nach mehr? Eine Reaktion auf ein Ereignis bei der Arbeit oder in deinem Leben? Ob es sich nun

um ein Streben oder eine Reaktion auf etwas handelt, nimm dir jetzt einen Moment Zeit, um deine persönlichen Gründe aufzuschreiben und teile sie dann mit dem Rest deines Circle.

Wenn du deine Antwort mit anderen teilst, achte darauf, sie persönlich zu gestalten und dich auf das zu fokussieren, was dich motiviert hat. Wenn du jemandem zuhörst, übe dich darin, der Person deine volle Aufmerksamkeit zu schenken und versuche, ihre Motivation nachzuvollziehen.



*Ich bin einem WOL Circle beigetreten weil:*

---

---

---

## 2. Übung: Dein Ziel für die nächsten 12 Wochen (15 Minuten)

Als Nächstes wählt jeder von euch ein individuelles Ziel. Dies wird helfen, deine Aktivitäten in deinem Circle zu steuern, einschließlich der Beziehungen, die du aufbauen möchtest, und der Beiträge, die du leisten wirst. Auch wenn dich die Idee, ein Ziel auszuwählen, nervös oder unsicher macht, brauchst du vor dieser speziellen Übung keine Angst zu haben. Das Ziel für deinen Circle ist nicht *DEIN* ganz besonderer Lebensinhalt, sondern etwas viel Einfacheres.

### DEIN ZIEL AUSWÄHLEN

- Ist es dir wichtig?
- Kannst du von den Erfahrungen anderer profitieren?
- Kannst du es als Lernziel gestalten?
- Kannst du in 12 Wochen Fortschritte erzielen?

Idealerweise solltest du ein Ziel wählen, das dein Interesse und deine Neugier weckt und dennoch klein genug ist, um deine Ängste nicht auszulösen. Hier sind ein paar Fragen, die dich leiten können. Wenn du bereits ein Ziel im Sinn hast, verwende die Fragen, um es zu testen und eventuell zu verfeinern.

#### “Ist es dir wichtig?”

Wenn du an dein Ziel denkst, achte darauf, wie du dich fühlst. Ist es etwas, das dich wirklich interessiert? Oder ist es etwas, von dem *andere* glauben, dass du es erreichen solltest? Die Wahl eines Ziels, das dir wirklich wichtig ist, entspricht deinem angeborenen Bedürfnis nach Kontrolle. (Schließlich wählst *du* das Ziel aus, nicht jemand anders). Das macht es einfacher und es bereitet mehr Freude, die Übungen zu machen und Fortschritte zu erzielen. Wenn du feststellst, dass dein Ziel nicht wirklich dein Interesse weckt, suche dir etwas anderes aus.

#### “Kannst du von den Erfahrungen anderer profitieren?”

Das Herzstück von Working Out Loud ist das Vertiefen von Beziehungen. Daher solltest du ein Ziel auswählen, das von Beziehungen abhängt, die dir Zugang zu Wissen und Möglichkeiten geben, den du bisher nicht hast. Wenn dein Ziel etwas ist, das du auch alleine erreichen könntest, wie z. B. "Ich werde einen Abschluss machen" oder "Ich werde befördert" - gestalte es so um, dass dir Beziehungen dabei helfen können. Zum Beispiel: "Ich möchte von anderen lernen, die das, was ich mir vorgenommen habe, bereits erreicht haben."

#### “Kannst du es als Lernziel gestalten?”

Sieh das, was du tun möchtest, als Möglichkeit, etwas zu lernen und zu erforschen. Dann wirst du eher eine auf Weiterentwicklung ausgerichtete Denkweise annehmen, neue Dinge ausprobieren und offen gegenüber neuen Menschen und Möglichkeiten sein. Achte ganz besonders in deinem allerersten Circle auf Ziele, die mit diesen Worten beginnen:



*„Ich möchte mich in ... verbessern“*

*„Ich möchte mehr über ... lernen“*

*„Ich möchte mehr Menschen kennenlernen, die ...“*

So formuliert, machst du dir deine Bedürfnisse nach Können (das Gefühl, besser in etwas zu werden) und Sinnhaftigkeit (deine Verbindung zu anderen Menschen und/oder Inhalten) leichter zunutze.

#### **“Kannst du in 12 Wochen Fortschritte erzielen?”**

Wähle etwas Erreichbares oder etwas, bei dem du zumindest Fortschritte machen kannst. Wenn dein Ziel zu ambitioniert ist, kann schon der bloße Gedanke daran Widerstand auslösen und dich daran hindern, überhaupt einen Schritt zu machen. Wenn das bei dir der Fall ist, überlege dir, dein Ziel in leichter erreichbare Blöcke oder Teilziele umzuwandeln. Sobald Working Out Loud eine Gewohnheit geworden ist, kannst du dir ehrgeizigere Ziele aussuchen.

### **GÄNGIGE ZIELE**

1. Ich möchte mehr über etwas erfahren, das mir wichtig ist.
2. Ich möchte die Möglichkeiten in einem neuen Bereich erkunden.
3. Ich möchte Menschen mit ähnlichen Interessen kennenlernen.
4. Ich möchte mich beruflich verbessern.
5. Ich möchte eine neue Rolle finden.
6. Ich wünsche mir mehr Anerkennung in meinem derzeitigen Job.

Nimm dir jetzt etwas Zeit, um über dein Ziel für die nächsten 12 Wochen nachzudenken und es aufzuschreiben. Beschränke es auf 1-2 Sätze.



*In den nächsten 12 Wochen möchte ich:*

---

---

---

---

### **3. Teilt eure Ziele (10 Minuten)**

Wenn dir das nicht leicht gefallen ist, oder wenn du dir unsicher bist über das, was du aufgeschrieben hast, ist das in Ordnung. Es gibt kein Richtig oder Falsch, wenn es um das Ziel geht, das du nun auswählst. Wichtiger als das gewählte Ziel ist der Fortschritt, den du jede Woche in deinem Circle machst.

Warum? Weil das Fortschrittsprinzip extrem kraftvoll ist. Jeder Schritt, den du machst, schaltet weitere Schritte frei, die dich jede Woche mit mehr Menschen und Möglichkeiten zusammenbringen. Es ist eine Art "zielgerichtete Entdeckung", die dir helfen kann, deine Sinne für das, was du tun möchtest, zu schärfen. Im Laufe der Zeit helfen dir diese Schritte, Gewohnheiten zu entwickeln, die du auf jedes zukünftige Ziel anwenden kannst.

Wenn du irgendwann feststellst, dass dein Ziel nicht das Richtige für dich ist, kannst du es ändern. Mache es unterhaltsamer oder interessanter oder weniger beängstigend. Ergreife jede Maßnahme, die es dir ermöglicht, voranzugehen.



Stellt eure Ziele abwechselnd vor. Achte darauf, deine Motive darzulegen, warum du genau dieses Ziel gewählt hast. Ihr könnt Euch gegenseitig Fragen stellen, aber passt auf, dass jeder an die Reihe kommt und ihr im Anschluss noch genügend Zeit für die nächsten Übungen habt.

#### 4. Übung: Erstelle deine erste Beziehungsliste (10 Minuten)

Für diese Übung erstellst du eine Beziehungsliste, die einfach eine Liste von Personen ist, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Vielleicht fallen dir sofort die ersten Namen ein. Dann benutze dein Telefon oder einen anderen Computer, um nach weiteren Personen zu suchen, indem du sowohl das Internet als auch das Intranet deines Unternehmens durchsuchst.

### PERSONEN, DIE DU AUF DEINE BEZIEHUNGSLISTE SETZEN KANNST

- Personen, die etwas Ähnliches getan haben wie das, was du erreichen möchtest.
- Personen, von denen du etwas gelernt hast.
- Personen innerhalb deines Unternehmens, deren Interessen oder Positionen mit deinem Ziel in Verbindung stehen.
- Personen, die über etwas geschrieben oder gesprochen haben, das mit deinem Ziel zusammenhängt.



Versuche jetzt, mindestens zehn Namen aufzulisten. Selbst wenn du nur die Position oder das Unternehmen von jemandem kennst, aber nicht seinen Namen, ist das in Ordnung. Schreibe einfach alle Informationen auf, die du hast. Wenn du zehn Namen zusammenhast, bevor die anderen fertig sind, mach so lange weiter, bis die Gruppe bereit ist, fortzufahren. Wenn du nicht weiterkommst, bitte deinen Circle um Hilfe.<sup>1</sup>

Du kannst die Namen hier notieren und an jedem anderen Speicherort, der dir gefällt und auf den du bei den weiteren Treffen zugreifen kannst. Du wirst diese Liste für den Rest deines Circle verwenden und Einträge hinzufügen, streichen oder ändern, während du erkundest und lernst.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Warum Mitglieder deines Circle einbeziehen? Zwei gute Gründe dafür sind, dass sie dein Ziel bereits kennen und motiviert sind, dir zu helfen, weil ihr gemeinsam Working out Loud praktiziert. Immer, wenn du mit einer Übung zu deiner Beziehungsliste zu kämpfen hast, macht es die gemeinsame Arbeit mit einem Mitglied deines Circle leichter und unbedenklicher.

11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_

x`

### 5. Besprecht eure Listen (10 Minuten)

Sprecht über die Art von Menschen, die Ihr in eure Listen aufnehmt und schaut, ob ihr euch gegenseitig Vorschläge machen könnt. Häufig sind die Teilnehmer erstaunt, wie viele gute Vorschläge direkt von den anderen Mitgliedern ihres Circle kommen.

Es ist nicht nötig, dass jeder von euch seine gesamte Liste mit den anderen teilt. Das Ziel der Diskussion besteht lediglich darin, dass jeder versteht, wie solch eine Liste erstellt wird und dass ihr frühzeitig Erfahrungen sammelt, wie ihr euch gegenseitig unterstützen könnt.

### 6. Abschluss Woche 1 (5 Minuten)

Am Ende eines jeden Treffens folgt Ihr einem einfachen Prozess, um das Treffen zu beenden. Am Ende von Woche 1 beinhaltet der Prozess die Bestätigung von jedem Mitglied, sich zur Teilnahme an den nächsten elf Sitzungen zu verpflichten. Das ist wichtig, um Vertrauen untereinander aufzubauen. Wenn jemand entscheidet, diese Verpflichtung nicht einzugehen, muss er keinen speziellen Grund angeben. Er kann die Gruppe einfach darüber informieren und sich freundlich verabschieden.

1. Sprecht über euren Einsatz in den nächsten 11 Wochen.
2. Tauscht eure E-Mail-Adressen und Telefonnummern aus.
3. Besprecht, wie ihr zwischen den Treffen online in Verbindung bleiben möchtet (z. B. per E-Mail, Chat, private Onlinegruppe).
4. Plant das nächste Treffen.<sup>2</sup>

## SCHLUSSGEDANKE

Wie können solch kleine Schritte einen Unterschied machen? Der einfache Akt, eine Liste von Personen aufzuschreiben, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen, schärft deine Aufmerksamkeit. Du wirst dir zunehmend ihrer Arbeit, ihres Denkens und des Feedbacks von anderen über sie bewusst. Sobald man aufmerksam ist, bemerkt man Menschen und Ideen, die man vorher nicht gesehen hat. Du stellst Verbindungen her, an die du vorher nicht gedacht hast, und du beginnst, anders über dein Ziel nachzudenken.

“

“Die Entscheidung, worauf wir achten, kann unser gesamtes Weltbild prägen.  
Sie kann entscheiden, welche Türen uns offen stehen und welche wir nie sehen.“

- [workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-act-gives-you-access-to-new-possibilities](http://workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-act-gives-you-access-to-new-possibilities)

### Wenn du mehr machen möchtest ...

Jede Woche enthält der Circle Guide einige zusätzliche Übungen, die du vor deinem nächsten Treffen machen kannst. Sie sind nicht als "Hausaufgaben" gedacht und es gibt keinen Druck, sie zu machen. Betrachte die zusätzlichen Übungen als gute Möglichkeiten, das, was im Circle Guide für diese Woche steht, zu verstärken

<sup>2</sup> Um Terminprobleme n vorzubeugen, versucht, bei demselben Tag, Uhrzeit und Ort zu bleiben. Außerdem berücksichtigt Feiertage und andere bekannte Unterbrechungen, um eine Neuplanung so weit wie möglich zu vermeiden.

und auszubauen. Selbst wenn du vor deinem nächsten Treffen nur gelegentlich über dein Ziel nachdenkst, wäre das auch gut.

### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst**

Durchsuche deine Liste nach jemandem, den du magst, zu dem du aber seit einiger Zeit keinen Kontakt mehr hattest. (Für diese Übung kannst du auch einen Freund oder Verwandten auswählen). Schicke ihm eine kurze Nachricht oder eine E-Mail, um ihm zu sagen: „Ich habe an dich gedacht und ich hoffe, dass es dir gut geht.“ Denk daran, wie du dich fühlen würdest, wenn du solch eine Nachricht erhalten würdest.

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst**

Wenn du noch keinen Twitter-Account hast, erstelle jetzt einen Basisaccount auf twitter.com. Selbst wenn du niemals twitterst, ist es ein enormer Vorteil, ein Konto zu haben, wenn du zielgerichtete Nachforschungen betreibst. Es ermöglicht dir, sehr viel mehr Menschen kennenzulernen und mit ihnen zu interagieren, als es bisher möglich war. Du kannst später ein Foto und weitere Details hinzufügen. Wenn du bereits ein Konto besitzt, nimm dir einen Moment Zeit, um deinen Twitter-Stream durchzusehen oder nach einigen Personen auf deiner Liste zu suchen.<sup>3</sup>

## **Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen**

Am Ende jedes Circle Guides findest du Artikel, Videos und andere Quellen, die dir dabei helfen können, mehr über ein bestimmtes Thema zu erfahren. Wie die zusätzlichen Übungen sind diese nicht als Hausaufgaben gedacht, sondern als einfache Möglichkeit, mehr zu lernen.

“The best approach to building relationships”

[linkedin.com/pulse/best-approach-building-relationships-john-stepper](https://www.linkedin.com/pulse/best-approach-building-relationships-john-stepper)

“The bridge from where you are to where you want to be”

[workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be](https://www.workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be)

“How this one simple act gives you access to new possibilities”

[workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-act-gives-you-access-to-new-possibilities](https://www.workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-act-gives-you-access-to-new-possibilities)

“Why is Italo Calvino stalking me?”

[workingoutloud.com/blog/why-is-italo-calvino-stalking-me](https://www.workingoutloud.com/blog/why-is-italo-calvino-stalking-me)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Chapter 1 - Four Stories

Chapter 2 - Improving Your Odds

Chapter 4 - Purposeful Discovery

Chapter 9 - New Habits and a New Mindset in 12 Weeks

Chapter 10 - A Practical Goal and Your First Relationship List

## **Häufige Fragen**

*F: Was ist, wenn ich mir über mein Ziel nicht sicher bin, oder wenn ich das falsche Ziel auswähle?*

Die häufigsten Fragen, die Menschen stellen, beziehen sich auf ihre Ziele. Wichtiger als die Wahl des besten Ziels (als ob es so etwas gäbe) ist jedoch die Wahl eines Ziels, das dein Interesse und deine Neugierde weckt. Das ist es, was deine Circle-Erfahrungen einfacher und erfreulicher macht.

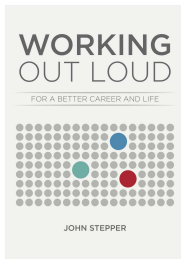
---

<sup>3</sup> Hier ist ein netter Artikel auf “Twitter for Beginners” von Harald Schirmer sowohl auf Englisch als auch auf Deutsch: [harald-schirmer.de/2017/12/27/twitter-for-beginners-an-introduction/](https://www.harald-schirmer.de/2017/12/27/twitter-for-beginners-an-introduction/) & [harald-schirmer.de/2015/10/29/twitter-fuer-einsteiger/](https://www.harald-schirmer.de/2015/10/29/twitter-fuer-einsteiger/)

Wenn dein Ziel nicht klar ist, solltest du eines der sechs oben aufgeführten gemeinsamen Ziele in Betracht ziehen. Oder, wenn du dich überfordert fühlst, ändere dein Ziel, indem du es vielleicht etwas einfacher gestaltest oder so, dass es mehr Spaß macht. Wichtiger als das Ziel, das du dir aussuchst, sind deine Aktivitäten – dass du die Übungen machst, Feedback bekommst und lernst - sodass du Fähigkeiten und Gewohnheiten entwickelst, die du auf jedes Ziel anwenden kannst.

*F: Was ist, wenn ich Probleme habe, Leute zu finden?*

Beschränke dich nicht auf Personen, die du kennst. Nutze deine detektivischen Fähigkeiten, indem du Internet-Detektiv spielst. Sobald du z. B. eine Person gefunden hast, versuche herauszufinden, mit wem diese Person verbunden ist und folge den Verbindungsspuren. Denk auch daran, deine Circle-Mitglieder um Hilfe zu bitten. Schließlich sind die Circles Gruppen, die sich gegenseitig unterstützen. Es ist Teil des Prozesses, dass ihr lernt, um Hilfe zu bitten und sie anzubieten.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018

Erstellt von John Stepper

## Woche 2: Biete deine ersten Beiträge an

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

In der 2. Woche erstellst du kleine Beiträge für die Personen auf deiner Beziehungsliste, um dadurch die Beziehungen etwas zu vertiefen. Schon die Überprüfung der Liste richtet deine Aufmerksamkeit noch weiter auf dein Ziel und die kleinen Schritte, die du jede Woche machst, ermutigen dich mehr und mehr.

### Vorgeschlagene Agenda

Jede Woche gibt es eine strukturierte Agenda, wobei die Zeitangaben für die Themen nur Vorschläge sind. Je nach Bedarf der Gruppe nehmt euch mehr oder weniger Zeit für ein Thema. Achtet aber darauf, die Dinge in Bewegung zu halten, damit ihr alle Übungen durchführen könnt. Wenn ihr noch keinen Moderator und Zeitnehmer ausgewählt habt, vergebt die Funktionen, bevor ihr beginnt. Ihr könnt die Aufgaben auch gerne rotierend übernehmen. (Diese beiden einfachen Funktionen werden im Abschnitt „Erste Schritte“ beschrieben).

Achtung Falle: Vermeidet es, die ganze Zeit mit Diskussionen zu verbringen, sodass ihr nicht genug Zeit habt, um wirklich voranzukommen. Wenn ihr mehr Zeit zum Diskutieren benötigt, dann verständigt Euch darauf, die Übungen vor eurem Treffen zu machen. Wie auch immer Ihr Euch entscheidet, trifft diese Entscheidung gemeinsam als Gruppe.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 2	
1. Gruppenübung: „Was hat dich hierher gebracht?“	10 mins
2. Übung: Grad der Vertrautheit	5
3. Übung: Erstelle deine ersten Beiträge	20
4. Diskutiert eure Beiträge	20
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Ein Check-in ist eine schnelle Möglichkeit für jeden Teilnehmer, sich gleich zu Beginn eines jeden Treffens zu beteiligen und den anderen etwas mitzuteilen, das für dieses Treffen wichtig ist. Du kannst über deine Fortschritte, eine gemeisterte Herausforderung oder über deine Gefühle bezüglich des Treffens berichten.

Jede Woche bietet der Circle Guide einen Vorschlag für eine Aufforderung oder eine Frage. Diese Woche ist eure vorgeschlagene Frage beim Check-in einfach: „Was ist seit dem letzten Treffen passiert?“ Hast du zum Beispiel überhaupt über dein Ziel oder deine Liste nachgedacht?



Check-ins sind nicht als lange Diskussionen gedacht. (Euer Timekeeper sollte darauf achten, dass der Check-in nicht länger als 10 Minuten dauert). Es gibt auch keine Beurteilung. Der Check-in ist einfach eine Gelegenheit für jede Person, dabei zu sein und sich zu beteiligen, bevor die erste Übung beginnt.

## 2. Übung: Grad der Vertrautheit (5 Minuten)

Als Nächstes wählt jeder von euch ein individuelles Ziel. Dies wird helfen, deine Aktivitäten in deinem Circle zu steuern, einschließlich der Beziehungen, die du aufbauen möchtest, und der Beiträge, die du leisten wirst. Auch wenn dich die Idee, ein Ziel auszuwählen, nervös oder unsicher macht, brauchst du vor dieser speziellen Übung keine Angst zu haben. Das Ziel für deinen Circle ist nicht *DEIN* ganz besonderer Lebensinhalt, sondern etwas viel Einfacheres.

Bevor du jemandem einen Beitrag anbietest, ist es hilfreich, darauf zu achten, dass sich die Beziehungen in deinem Netzwerk in der Verbindungstiefe voneinander unterscheiden. So sollte sich zum Beispiel die E-Mail, die du an einen Freund mit der Bitte um Hilfe sendest, von einer Anfrage an einen völlig Fremden unterscheiden. Doch so offensichtlich das auch ist, oft machen wir es falsch. Manchmal fühlt sich unser erster Kontakt zu jemandem, den wir nicht kennen, wie "zu viel, zu früh" an oder unsere Annäherung an einen vertrauten Kollegen fällt zu unpersönlich aus.

Um die verschiedenen Ebenen der Vertrautheit zu berücksichtigen, hier eine einfache Skala von eins bis fünf:

1. Die Person weiß nicht, dass es dich gibt.
2. Ihr seid auf die eine oder andere Art verbunden (z.B. folgst du der Person online)
3. Ihr habt einmal oder mehrmals miteinander interagiert.
4. Ihr habt zusammengearbeitet, selbst wenn es nur in geringem Ausmaß war.
5. Ihr interagiert regelmäßig, tauscht Ideen aus und helft euch gegenseitig



Bei dieser kurzen Übung gehst du die Beziehungsliste durch, die du in der ersten Woche erstellt hast. Notiere bei jeder Person euren Grad der Vertrautheit.

Denk daran, dass das Ziel nicht darin besteht, mit jeder Person Level fünf zu erreichen. Du versuchst einfach nur, einige deiner Beziehungen zu vertiefen. Das erreichst du durch Beiträge, die angesichts des Vertrauens und der Vertrautheit mit einer bestimmten Person angemessen sind.

## 3. Übung: Erstelle deine ersten Beiträge (20 Minuten)

Dein erster Beitrag besteht darin, etwas anzubieten, das jeder hat und jeder will: *Aufmerksamkeit*.

Du beginnst, indem du das Internet (oder das Intranet auf der Arbeit) nach jedem Einzelnen auf deiner Liste nach seiner Onlinepräsenz durchsuchst. Schau nach Dingen wie einem Twitter-Account, einem Blog, einem Intranet-Profil oder anderen Online-Inhalten, die sie erstellt haben.

Wenn du etwas findest, schenke im nächsten Schritt Aufmerksamkeit. Wenn ihr zum Beispiel beide ein Twitter-Konto oder ein Intranet-Profil habt, folge der Person dort. Wenn du siehst, dass eine Person auf LinkedIn oder im Intranet etwas veröffentlicht oder eine eigene Website hat, beginne damit, die Beiträge zu lesen. Wenn dir gefällt, was du liest, lass es die Person wissen, indem du den Like-Button anklickst. Wenn du regelmäßige Updates erhalten möchtest, schau nach einem Follow-Button oder der Möglichkeit, Neuigkeiten per E-Mail zu abonnieren.

Du musst keinen Kommentar und keine Nachricht schreiben. Besonders für Leute, die du nicht kennst, suchst du im Moment nur nach einer unaufdringlichen Möglichkeit, die Beziehung von "die Person weiß nicht, dass es mich gibt" zu "sie hat vielleicht meinen Namen gesehen" zu verändern. Aber auch für Leute, die du gut kennst, signalisiert das Drücken eines Follow-Buttons oder Like-Buttons – diese einfache Handlung – dem anderen so viel, wie: "Ich sehe dich" und "Ich interessiere mich für das, was du zu sagen hast".



Schreibe für jede Person auf deiner Liste auf, wo du sie gefunden hast und schenke ihr dort deine Aufmerksamkeit. (Wenn du für jemanden keine Online-Präsenz findest, schreibe einfach "Noch nirgends"). Besonders einfach ist es, anderen Mitgliedern deines Circle Aufmerksamkeit zu schenken.

1.	_____	_____
2.	_____	_____
3.	_____	_____
4.	_____	_____
5.	_____	_____
6.	_____	_____
7.	_____	_____
8.	_____	_____
9.	_____	_____
10.	_____	_____
11.	_____	_____
12.	_____	_____

#### 4. Diskutiert eure Beiträge (20 Minuten)

Bevor ihr mit eurer Diskussion beginnt, nehmt Euch einen Moment Zeit und lest den Großzügigkeitstest am Ende des Guides für diese Woche. Es dauert nur 2 bis 3 Minuten.



Bitte lest den Test jetzt.



Wenn ihr damit fertig seid, sprecht darüber, wie jeder von euch beim Test abgeschnitten hat. Sprecht über die einfachen Beiträge, die ihr in der vorherigen Übung gemacht habt. Wie hat sich das *angefühlt*? Warst du in der Lage, Aufmerksamkeit ohne Bedingungen oder Erwartungen zu schenken? Wie wäre es, wenn ihr euch in eurem Circle gegenseitig helft? Macht das einen Unterschied?

#### 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

Jede Woche beendet ihr euer Treffen mit zwei einfachen Schritten: Ihr bestätigt die Logistik für euer nächstes Treffen und teilt mit, was ihr bis dahin tun wollt. Die Frage macht jeden Teilnehmer darauf aufmerksam, was auf ihn zukommt. Eine kurze Antwort von einer Minute oder weniger reicht aus. Zum Beispiel könntest du in der kommenden Woche Beiträge von einigen Leuten auf deiner Liste lesen, ein paar eigene Beiträge schreiben oder die zusätzlichen Übungen auf der nächsten Seite machen.

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Wenn du aufschreibst, was du diese Woche tun wirst, erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, es tatsächlich zu tun. Wenn du außerdem aufschreibst, wann und wo du es tun wirst, steigert du die Wahrscheinlichkeit sogar noch mehr.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

“Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich von den Ergebnissen zu lösen. Mach weiter und halte die Tür offen, ohne ein Dankeschön zu erwarten. Mach eine freundliche Bemerkung. Biete deine Hilfe ohne Hintergedanken an.

Die kleinen Gaben, die du in deinem Netzwerk freiwillig verteilst, vertiefen die Beziehungen und eröffnen dir Zugang zu neuen Möglichkeiten.“

*- [linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/)*

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst

Jeden Tag gehen wir an Menschen vorbei, ohne sie wahrzunehmen. Das kann die Person sein, die die Toilette säubert, sich um den Garten kümmert oder einen anderen Service anbietet, den wir als selbstverständlich betrachten. Wenn du heute jemanden siehst, an dem du normalerweise vorbeigehen würdest, schenke ihm deine Aufmerksamkeit, indem du ihn grüßt oder ihm für seine Arbeit dankst. Während du das tust, achte besonders darauf, wie du dich dabei fühlst. Nimm den Gesichtsausdruck des anderen wahr und stelle dir vor, wie er sich fühlen könnte.

Der folgende Artikel zeigt ein Beispiel. Seitdem ich ihn geschrieben habe, habe ich festgestellt, dass die Aufmerksamkeit, die man anderen Menschen auf diese Weise schenkt, den ganzen Tag über für Freudenmomente sorgt. Working Out Loud lebt von der Anwendung. Indem du mit kleinen Schritten, wie Aufmerksamkeit und Anerkennung zu schenken, beginnst, entwickelst du nach und nach die Fähigkeit und Denkweise, um Beziehungen durch Großzügigkeit zu vertiefen. Selbst alltägliche Interaktionen bieten dir die Möglichkeit, deine Großzügigkeit zu zeigen.

“The Corporate Bathroom Test”

[workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test](https://www.workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test)

“Thank you for saying that”

<http://www.workingoutloud.com/blog/thank-you-for-saying-that>

### Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst

Erstelle einen Account bei LinkedIn. (Wenn du in Deutschland lebst, kannst du dich auch für Xing entscheiden, eine ähnliche Plattform, die dort sehr beliebt ist.) Fürs Erste lädst du nur ein Foto hoch und trägst einen deiner bisherigen Arbeitgeber ein. Später kannst du weitere Informationen hinzufügen. Wenn du bereits einen Account

hast, nimm dir einen Moment Zeit, um die App auf deinem Handy zu installieren und dein Profil zu überarbeiten. Wenn dein Unternehmen über ein Intranet oder ein soziales Unternehmensnetzwerk verfügt, verwende dasselbe Foto, um auch dieses Profil zu aktualisieren.

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

“Guided mastery at work”

[workingoutloud.com/blog/guided-mastery-at-work](http://workingoutloud.com/blog/guided-mastery-at-work)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 5 - Building Relationships

Kapitel 6 - Leading with Generosity

Kapitel 11 - Your First Contributions

## Häufige Fragen

*F: Ist es besser, die Übungen während des Treffens oder dazwischen zu machen?*

Die Antwort darauf lautet: **Mach, was auch immer die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass du die Übungen auch wirklich machst.** Betrachte deine Circle-Treffen als Arbeitstreffen. Es ist völlig in Ordnung, einige Minuten darauf zu verwenden, die Übungen still zu erledigen. Einige Circles sind der Meinung, dass es am besten ist, die gemeinsame Zeit für Diskussionen zu nutzen und die Übungen außerhalb der Treffen zu machen. Das ist großartig - es sei denn, einer oder mehrere von euch kommen nie dazu, die Übungen zu machen. Wichtig ist, dass ihr als Gruppe entscheidet.

*F: Ich bin mir nicht sicher, wie diese Übungen mit meinem Ziel zusammenhängen. Was übersehe ich?*

Du könntest deine Aktivitäten in einem Circle als Entwicklung eines „Personal Learning Network (PLN)“ ansehen, das mit deinem Ziel in Verbindung steht. Du „baust nicht nur ein Netzwerk auf“, sondern du tust dies gezielt und systematisch. Die Menschen sind mit deinem Ziel verbunden und du baust Vertrauen auf und vertiefst Beziehungen, die auf einer Reihe von Beiträgen basieren. Je tiefer die Beziehung, desto wahrscheinlicher ist es, dass ihr Informationen austauscht und zusammenarbeitet. Außerdem wird dein Zugang zu Informationen, Ideen und Möglichkeiten immer größer.

# DER GROSSZÜGIGKEITSTEST

[linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper)

Es ist so ein einfacher Test, und doch ist es einer, dem ich mich immer wieder unterziehe. Je mehr ich übe, desto mehr kann ich ihn auf Dinge anwenden, die ich jeden Tag meines Lebens tue. Wenn Du mir ähnlich bist, könntest du vom Ergebnis des Tests beunruhigt sein.

Du kannst den Großzügigkeitstest machen, indem du ihn dir gedanklich vorstellst oder, besser noch, indem du ihn später durchführst:

## **Der Großzügigkeitstest: Halte jemandem, den Du nicht kennst, die Tür auf.**

Wenn Du das tust, sei davor, währenddessen und danach aufmerksam. Achte darauf, was du im Moment der Entscheidung, die Tür aufzuhalten, denkst. Achte auch darauf, wie du es tust und wie Du dich fühlst, nachdem Du es getan hast.

### **“Nach Ihnen!”**

Das passiert, wenn ich diese Übung mache:

1. Ich fühle mich gut, sobald ich die Entscheidung treffe, die Tür aufzuhalten: Ich bin im Begriff, etwas Nettes zu tun.
2. Ich stelle Augenkontakt mit meinem Gegenüber her oder sage etwas, um sicherzustellen, dass er bemerkt, dass ich die Tür für ihn aufhalte. *Nach Ihnen!*
3. Wenn er sich bei mir bedankt, fühle ich mich noch einmal gut. Wenn er es nicht tut, bin ich gereizt, ja sogar wütend. *Wie unhöflich!*

Es hat eine Weile gedauert, bis ich erkannt habe, dass ich die Tür gar nicht für jemand anderen aufgehalten habe. Ich habe es für mich selbst getan und für die positiven Gefühle, die ich dadurch empfinden würde. Die andere Person hat nie zugestimmt, an meiner kleinen Wohlfühlübung teilzunehmen. Wer weiß, derjenige könnte ganz in Gedanken versunken sein oder er ist aus anderen Gründen nicht in der Stimmung, um meine Geste zu würdigen oder überhaupt wahrzunehmen.

## **Wechselseitiges Geben und Nehmen: mit allen Vor- und Nachteilen**

In Robert Cialdinis viel zitiertem Buch *"Influence"* schreibt er darüber, dass Menschen für das wechselseitige Geben und Nehmen wie gemacht sind und wie man das nutzen kann, um Menschen zu beeinflussen, bestimmte Dinge zu tun. Wohltätigkeitsorganisationen z. B. fügen ihren Spendenanfragen häufig ein kleines Geschenk, wie Adressetiketten, bei. Das löst ein Gefühl der Verpflichtung aus und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass du darauf reagierst.

Es funktioniert. Sogar Social Media-erfahrene Leute wie Guy Kawasaki verweisen auf Cialdinis Arbeit und raten dir, sich auf gegenseitiges Geben und Nehmen zu berufen:

*“Wenn du jemandem bei etwas hilfst und er sich bei Dir bedankt, dann sage: "Ich weiß, dass Du dasselbe für mich tun würdest." Die meisten Menschen fühlen sich dadurch verpflichtet, den Gefallen zu erwidern.“*

Aber wie *fühlt* sich das an? Führt es zu nachhaltigen Ergebnissen oder funktioniert es nur einmal? Nach deinem ersten Stapel kostenloser Adressetiketten oder der unverhohlenen Aufforderung, einen Gefallen zu erwidern, hast Du das Gefühl, manipuliert zu werden oder dass Dein Gegenüber genau Buch führt.

# THE GENEROSITY TEST

## Eine bessere Herangehensweise an das Geben

Reid Hoffman, der Mitbegründer von LinkedIn, erteilt einen anderen Rat. In seinem Buch „*The Start-Up of You*“ entwickelt er die „Theorie der kleinen Geschenke“ und erklärt, welche Rolle sie beim Aufbau von Beziehungen spielen.

*„Es erscheint unlogisch, aber je altruistischer deine Einstellung ist, desto mehr Vorteile ziehst du aus einer Beziehung. Wenn du jedes Mal, wenn du anderen hilfst, auf einer Gegenleistung bestehst, hast du ein viel kleineres Netzwerk und viel weniger Möglichkeiten. Andererseits, wenn du anderen einfach nur hilfst, weil Du es für das Richtige hältst, wirst du schnell deinen Ruf festigen und das Universum Deiner Möglichkeiten erweitern.“*

Kleine Geschenke, die du ohne Hintergedanken gibst, sind wie Magie für beide Seiten. Für den Schenker fühlen sich die Beiträge authentisch und aufrichtig an, denn es gibt keine Bedingungen. Es ist einfacher, etwas zu geben, weil du nicht versuchst, jemanden zu manipulieren oder etwas zu verkaufen, sondern einfach nur hilfsbereit bist. Der Empfänger spürt das und fühlt sich nicht verpflichtet, etwas zurückzugeben. Dadurch fühlt sich das Geschenk nicht wie eine ungewollte Transaktion an.

Wichtig: Wenn du etwas freigiebig anbietest, profitierst du dennoch davon. Aber Du profitierst nicht auf individueller Ebene - "Ich habe etwas für dich getan und du zahlst es mir zurück." **Du profitierst von Deinem Netzwerk.** Über die Vielzahl der Beziehungen in deinem Netzwerk ergibt sich durch die menschliche Neigung, etwas zu geben und zu nehmen, ein Vorteil für die Person, die gibt und es muss nicht mehr Buch geführt werden, wer wem was schuldet.

## Die Philosophie des Türaufhaltens

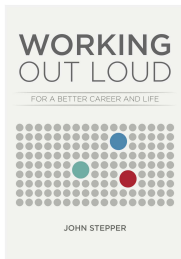
Also, wie lief es mit dem Großzügigkeitstest? Was sind deine wahren Beweggründe, jemandem die Tür aufzuhalten und ärgert es dich, wenn du nicht die erwartete Reaktion erhältst?

Wenn deine Antworten nicht so edel ausfallen, wie du das gerne hättest, ist das in Ordnung. Freigiebig kleine Geschenke anzubieten, bedarf einer gewissen Übung. Deshalb gibt es in den Working Out Loud Circles so viele Aufgaben, die sich mit Beiträgen beschäftigen. Die wiederholte Übung hilft dir, neue Gewohnheiten und eine neue Denkweise zu entwickeln, wie du Beiträge anbietest.

Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich von den Resultaten zu lösen. Leg los und halte die Tür auf, ohne ein Dankeschön zu erwarten. Mache eine freundliche Bemerkung. Biete deine Hilfe ohne Hintergedanken an.

Deine kleinen Geschenke, die du ohne Gegenleistung in deinem Netzwerk verteilst, vertiefen die Beziehungen und erschließen dir Zugang zu neuen Möglichkeiten.





# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 3: Mach drei kleine Schritte

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

In der 3. Woche passt Du dein Zeitmanagement auf eine einfache Art an, fügst weitere Kontakte zu deiner Beziehungsliste hinzu und bietest eine andere Art von Beiträgen an. Diese kleinen Schritte helfen dir, deine Praxis zu festigen und zu erweitern.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 3	
1. Check-in	10 mins
2. Gruppenübung: Das "Pay yourself first"-Prinzip	15
3. Übung: Nutzung vorhandener Netzwerke	15
4. Übung: Ein weiteres universelles Geschenk	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Diese Woche könnte eine gute Check-in-Frage lauten: "Wie fühlst du dich mit deinem Ziel?" Interessiert es dich immer noch? Weckt es weiter deine Neugierde?

Wenn du seit dem letzten Treffen nicht viel getan hast, oder wenn du dir immer noch unsicher wegen deines Ziels bist, verurteilt dich niemand. Es ist ein natürlicher Teil des Lernprozesses und Teil des Prozesses, eine neue Gewohnheit zu entwickeln. Es hilft, mit den anderen Teilnehmern über mögliche Anpassungen zu sprechen.

### 2. Gruppenübung: Das "Pay yourself first"-Prinzip (15 Minuten)

Eines der größten Hindernisse bei deiner persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung - und eines der Themen des modernen Lebens - ist es, keine Zeit zu haben. Die Menschen haben einfach nicht die Zeit, die Dinge zu tun, von denen sie wissen, dass sie gut für sie sind. Es fehlt ihnen auch die Aufmerksamkeit, die Dinge weiter zu verfolgen, bis sie zu einer neuen Gewohnheit werden. (Dasselbe gilt auch für das richtige Training und die richtige Ernährung).

Eine mögliche Abhilfe besteht darin, das „pay yourself first“ („bezahle dich selbst zuerst“) -Prinzip anzuwenden. Die Phrase stammt von einer Empfehlung, wie man Geld spart und investiert, und sie gilt auch für deine Zeit.<sup>1</sup> Die einfache Idee ist, Zeit in deinem Kalender für Dinge zu blockieren, von denen du weißt, dass sie eine gute Investitionen für deine persönliche Entwicklung sind oder dass sie dir helfen, dein Ziel zu erreichen.

Jetzt „bezahle dich selbst zuerst“, indem du einen Blick in deinen Kalender wirfst und Termine für die nächste Woche einträgst, um etwas zu tun, das mit deinem Ziel in Verbindung steht. Dazu gehören z. B. die Übungen in diesem Circle Guide oder der Kontakt zu Personen auf deiner Beziehungsliste. Du kannst dafür eine Stunde pro Woche oder kürzere Termine einplanen. Sogar ein regelmäßiger Termin von 15 Minuten, während du Kaffee trinkst, kann einen großen Unterschied machen.



Vereinbare in den nächsten 4 Wochen mindestens 4 Termine mit dir selbst. Aktualisiere jetzt deinen Kalender oder notieren dir die Termine, die du mit dir selbst vereinbart hast.

Termin #1: \_\_\_\_\_

Termin #2: \_\_\_\_\_

Termin #3: \_\_\_\_\_

Termin #4: \_\_\_\_\_



Sprecht nun darüber, wie jeder von euch seine Zeit einteilt, um an seinen Zielen zu arbeiten. Eine einfache und vielleicht unbequeme Frage, die ihr euch gegenseitig stellen könnt, lautet: „Bringst du *überhaupt Zeit* für dein Ziel auf?“ Falls ja, hast du einen bestimmten Zeitplan? Was funktioniert und was nicht für jeden von euch?

### 3. Übung: Nutzung bestehender Netzwerke (15 Minuten)

Eine Möglichkeit, die Entwicklung deines eigenen Netzwerks zu beschleunigen, besteht darin, bereits bestehende Netzwerke zu nutzen. Wenn du einen Beitrag an eine Gruppe anstatt an eine Einzelperson richtest, wirst du für viele aus der Gruppe sichtbar, was wiederum deine Reichweite erhöht.

Der Beitrag zu einem oder mehreren Netzwerken ist kein Ersatz für die Vertiefung individueller Beziehungen. Es ist nur eine Möglichkeit, deine Beiträge zu erweitern, sodass sie mit mehr Menschen, Wissen und Möglichkeiten in Kontakt kommen. Hier sind einige zusätzliche Vorschläge für verschiedene Arten von Netzwerken, die dir bei der Online-Recherche helfen können.

Online-Gemeinschaften bei der Arbeit oder im Internet: Diese werden in der Regel von Menschen gegründet, die sich für ein bestimmtes Thema begeistern und anderen helfen möchten, mehr darüber zu erfahren. Der Beitritt zu einer solchen Gruppe - ob online oder persönlich - ist ein äußerst effizienter und effektiver Weg, um Menschen zu finden, die sich mit etwas beschäftigen, das dir wichtig ist.

Ganz gleich, ob sich die Gemeinschaft mit einer Fertigkeit, einer Rolle, einem Interesse oder einem Hobby beschäftigt, du findest bestimmt eine riesige Auswahl an Online-Gruppen, die sich über neue Mitglieder und damit mehr Beiträge freuen.

---

<sup>1</sup> Der Rat stammt aus einer 71-seitigen, schlecht gedruckten Broschüre, die 1926 unter dem Titel "The Richest Man in Babylon" veröffentlicht wurde. Du kannst unter [workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon](http://workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon) mehr darüber lesen und wie es sich auf dein Zeitmanagement anwenden lässt.

*Gruppen*, die mit deinem Ziel verbundene Produkte oder Dienstleistungen anbieten: Beispiele sind Produktanbieter und professionelle Organisationen. Wenn du z.B. ein besserer Projektmanager werden möchtest, dann suche nach Organisationen, die Schulungen oder Werkzeuge zum Thema Projektmanagement anbieten.

*Konferenzen und Treffen*: Hier versammeln sich die Personen, die mit deinem Ziel zu tun haben, persönlich. Die Organisatoren sind oft sehr daran interessiert, dass andere sich einbringen - von der Unterstützung bei der Promotion des Events bis hin zu der Bereitschaft, Geschichten und Projekte zu präsentieren.

*Einflussreiche Personen*: Überprüfe deine Beziehungsliste und identifiziere die Personen in deinem Netzwerk, die mehr Einfluss haben als der Durchschnitt.<sup>2</sup> Wenn du niemanden findest, kannst du nach Leuten suchen, die bereits ein Online-Publikum erreichen, darunter Blogger, Autoren von Büchern und Artikeln und andere Content-Anbieter, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Ihr Publikum ist eine reiche Quelle für mögliche Kontakte für deine Beziehungsliste.



Spiele Internet- oder Intranet-Detektiv und finde mindestens fünf Organisationen, Onlinegruppen oder Gemeinschaften, die wichtig für dein Ziel sind. Achte darauf, sowohl intern als auch extern zu suchen. Obwohl es einige Themen geben mag, für die es nicht viele Netzwerke gibt, liegt das Problem für die meisten darin, wie oder wo sie suchen sollen. Frage deinen Circle nach Vorschlägen. Ich bin erstaunt, wie oft andere Leute in einem Circle gute Vorschläge entweder zu bestimmten Gruppen oder zu verschiedenen Suchmöglichkeiten machen.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_



Wenn du nicht weiterkommst, schließe dich einer WOL-Gemeinschaft an. Dein Beitrag dort - sogar ein einfaches "Hallo, ich bin in einem Working out Loud Circle". - wird Reaktionen aus der ganzen Welt hervorrufen.

WOL Community auf Facebook: [facebook.com/groups/workingoutloud/](https://facebook.com/groups/workingoutloud/)  
WOL Community bei LinkedIn: [linkedin.com/groups/4937010](https://linkedin.com/groups/4937010)

### 3. Teilt eure Ziele (10 Minuten)

Wenn dir das nicht leicht gefallen ist, oder wenn du dir unsicher bist über das, was du aufgeschrieben hast, ist das in Ordnung. Es gibt kein Richtig oder Falsch, wenn es um das Ziel geht, das du nun auswählst. Wichtiger als das gewählte Ziel ist der Fortschritt, den du jede Woche in deinem Circle machst.

---

<sup>2</sup> Ein naheliegendes Beispiel für eine "einflussreiche Person" könnte der Geschäftsführer deines Unternehmens sein. Er könnte sicherlich den meisten Menschen, die bei der Arbeit ein bestimmtes Ziel verfolgen, helfen, aber nur eine kleine Minderheit folgt dem Geschäftsführer online und ein noch viel kleinerer Bruchteil hat jemals einen Like-Button gedrückt oder einen Kommentar geschrieben. Einer der populärsten Geschäftsführer, die ich kenne, veröffentlicht regelmäßig Inhalte auf LinkedIn, hat aber zehnmals so viele Mitarbeiter, wie er dort Follower hat. Ein anderer, auf Twitter, hat weniger als 1% Follower, und seine Beiträge erhalten oft nur ein paar Dutzend Kommentare. Dabei ist dies eine ausgezeichnete Gelegenheit, Beiträge zu leisten und die Beziehung zu vertiefen.

Warum? Weil das Fortschrittsprinzip extrem kraftvoll ist. Jeder Schritt, den du machst, schaltet weitere Schritte frei, die dich jede Woche mit mehr Menschen und Möglichkeiten zusammenbringen. Es ist eine Art "zielgerichtete Entdeckung", die dir helfen kann, deine Sinne für das, was du tun möchtest, zu schärfen. Im Laufe der Zeit helfen dir diese Schritte, Gewohnheiten zu entwickeln, die du auf jedes zukünftige Ziel anwenden kannst.

Wenn du irgendwann feststellst, dass dein Ziel nicht das Richtige für dich ist, kannst du es ändern. Mache es unterhaltsamer oder interessanter oder weniger beängstigend. Ergreif jede Maßnahme, die es dir ermöglicht, voranzugehen.



Stellt eure Ziele abwechselnd vor. Achte darauf, deine Motive darzulegen, warum du genau dieses Ziel gewählt hast. Ihr könnt Euch gegenseitig Fragen stellen, aber passt auf, dass jeder an die Reihe kommt und ihr im Anschluss noch genügend Zeit für die nächsten Übungen habt.

#### 4. Übung: Ein weiteres universelles Geschenk (15 Minuten)

Mit jedem Beitrag, den du leistest, vertiefst du das Gefühl der Verbundenheit mit jemandem und baust mit der Zeit allmählich Vertrauen auf. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ihr Informationen austauscht, was dir Zugang zu Wissen, Menschen und Möglichkeiten verschafft.

Letzte Woche hast du das universelle Geschenk der Aufmerksamkeit gemacht. Ein weiteres universelles Geschenk ist Dankbarkeit oder Wertschätzung.

Denke an zwei Personen, denen du für etwas danken möchtest, was sie getan oder gesagt haben. Es könnte etwas aus der letzten Zeit oder etwas Vergangenes sein, das dir in den Sinn kommt. Nimm dir die nächsten 15 Minuten Zeit, um diesen Leuten deine Dankbarkeit zu zeigen.

Ein Dankeschön ist ein kurzer Text oder eine E-Mail, die so etwas besagt, wie; "Ich habe an dich gedacht und an das, was du für mich getan hast, und ich wollte dir sagen, wie sehr ich es zu schätzen weiß". Jeder freut sich über solch eine Nachricht. Das andere Dankeschön ist öffentlich, indem du die Person auf einer Plattform wie LinkedIn oder Twitter, in einer Online-Gemeinschaft oder in deinem sozialen Intranet auf der Arbeit erwähnst. (Wenn dies schwierig für dich ist, suche dir jemanden aus deinem Circle aus und danke ihm privat oder öffentlich.)



Nimm dir die nächsten 15 Minuten Zeit, um darüber nachzudenken, was du anbieten möchtest und wie du es anbieten wirst. Dann verschicke die beiden Nachrichten

Namen		Nachricht
Privat		
Öffentlich		

Wenn es dir schwerfällt, öffentlich Anerkennung zu zeigen, poste diese Nachricht bei Twitter oder LinkedIn:

*"I'm in a Working Out Loud Circle! Hello @johnstepper"*

Wenn du das machst, werde ich benachrichtigt und antworte mit meiner persönlichen Nachricht. Ich möchte dir dabei helfen, zu erfahren, wie schon ein einfacher Beitrag aus neun Wörtern eine Verbindung herstellen kann.

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Nimm dir jetzt ein paar Minuten Zeit, um über deine Pläne bis zum nächsten Circle-Treffen nachzudenken. Wenn du heute nicht alle Übungen geschafft hast, versuche, sie vor dem nächsten Treffen zu machen, oder wirf einen Blick auf den Abschnitt weiter unten mit dem Titel "Wenn es dir zu viel wird..." Wenn du mehr machen möchtest, versuche es mit den zusätzlichen Übungen, um deine Praxis weiter zu stärken und zu erweitern. *Schau dir zumindest deine Beziehungsliste an und versuche, vor dem nächsten Treffen mindestens einen weiteren Beitrag zu leisten.*



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

### SCHLUSSGEDANKE

„Die erste und wichtigste Lektion des reichsten Manns in Babylon war es, 10% seines Geldes beiseite zu legen, bevor er etwas anderes bezahlt. Ein Teil von allem, was du verdienst, ist deins, was du behalten darfst. Es sollte nicht weniger als ein Zehntel sein, egal, wie wenig du verdienst ... Bezahle dich selbst zuerst. Genauso sieht es mit der Zeit aus. Bevor ihr euer erstes Treffen plant oder eine andere Verpflichtung übernimmt, investiert 10% eurer Zeit in euch selbst ...

Jeder von uns hat die Möglichkeit, der erfolgreichste Mensch in Babylon zu sein. Aber um das zu tun, musst du umdenken und dich davon befreien, dazu zu beschäftigt zu sein. Nur dann hast du die Zeit, in dich selbst zu investieren und das Leben zu erschaffen, das du dir wünschst.“

- [workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon](http://workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon)

### Wenn es dir zu viel wird ...

Finden Du oder die anderen Circle Teilnehmer es schwierig, alle Übungen zu machen? Das ist in Ordnung. Jeder Mensch macht in seinem eigenen Tempo Fortschritte, also mach Dir keine Sorgen, wenn Du nicht alles schaffst oder hinter den anderen etwas zurückhinkst. Von nun an hat jeder wöchentliche Guide einen Abschnitt mit dem Titel „Wenn es dir zu viel wird ...“, der einen einzigen einfachen Schritt beinhaltet, den du in wenigen Minuten erledigen kannst. Jeder Fortschritt ist gut und besser als gar kein Fortschritt.

Diese Woche gibt es eine einfache Aufgabe, die dir ein gutes Gefühl gibt: Schicke eine Textnachricht oder eine E-Mail an jemandem aus Deinem Netzwerk, um der Person für etwas zu danken, was sie getan hat. Das kann weniger als 30 Sekunden dauern. Es scheint eine kleine Sache zu sein. Doch selbst wenn du nur die Gewohnheit entwickelst, den Personen in deinem Netzwerk regelmäßig deine Anerkennung zu zeigen, unterscheidest du dich schon auf eine wundervolle Weise von anderen.

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst

Ich habe es mir zur Gewohnheit gemacht, Autoren, deren Werke ich für nützlich und interessant halte, meine Anerkennung auszusprechen. Ich erwarte keine Antwort, und doch bin ich manchmal angenehm überrascht. In diesem Beispiel habe ich einfach nur geteilt, wie sehr ich den wöchentlichen Newsletter von Austin Kleon, Bestsellerautor von *“Steal Like an Artist”* und *“Show Your Work.”*



**John Stepper**  
@johnstepper

Here's a newsletter I love. It's a weekly dose of serendipity with goldilocks portions of creativity, wit & wisdom

[austinkleon.com/newsletter/](http://austinkleon.com/newsletter/)



**Austin Kleon** @austinkleon · Dec 20  
@johnstepper that's very kind of you :)

Wähle eine Person aus deiner Liste, deren Arbeit du bewunderst, und zeige durch „@-mentioning“ auf einer öffentlichen Plattform deine Anerkennung. Achte darauf, wie du dich fühlst, wenn du die Nachricht postest. Teile deine Aktion mit den anderen Circle-Mitgliedern.

### Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst

Google dich selbst. (Das wird auch "Eitelkeitssuche" genannt, doch es ist eine absolut vernünftige Sache.) Wo immer du jetzt bist, benutze dein Handy oder dein Lieblingsgerät, um ins Internet zu gehen und dich selbst zu finden. Sind die Ergebnisse das, von dem du möchtest, dass andere es sehen? Wie viel von deiner besten Arbeit ist sichtbar? Suche auch nach den anderen Circle-Mitgliedern. Wie sehen ihre Ergebnisse aus?

Du solltest diese Übung auch in eurem Intranet ausprobieren und dir dieselben Fragen stellen. Sind die Ergebnisse das, von dem du möchtest, dass andere es sehen? Wie viel von deiner besten Arbeit ist sichtbar?

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

“The most successful person in Babylon”

[workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon](http://workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon)

“The best office design for collaboration is also the cheapest”<sup>3</sup>

[linkedin.com/pulse/best-office-design-collaboration-also-cheapest-john-stepper/](http://linkedin.com/pulse/best-office-design-collaboration-also-cheapest-john-stepper/)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 12 – “Working Your Lists”

Kapitel 16 – “Expanding Your Network”

---

<sup>3</sup> Dieser Beitrag über die Zusammenarbeit im Büro war einer der ersten, der mich dazu brachte, darüber nachzudenken, warum und wie Menschen miteinander in Beziehung stehen und was wir tun können, um die Dinge zu verbessern.



## Häufige Fragen

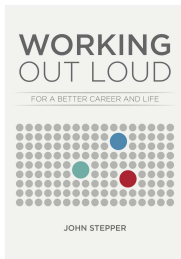
*F: Ich bin mir immer noch nicht sicher, ob ich das richtige Ziel gewählt habe. Kann ich es ändern?*

Ja, natürlich kannst du es ändern. Es geht vielen Menschen wie dir: Nachdem sie ein paar Wochen über ihr Ziel nachgedacht haben und ein paar Schritte darauf zugegangen sind, entdecken sie etwas, das sie zu einer Kursänderung bringt. Großartig! Dieses Lernen und diese Selbsterkenntnis - über das, was du magst und was du nicht magst, zum Beispiel - ist ein ganz natürlicher Teil des Prozesses.

Sicherlich ist es besser, dein Ziel zu ändern und den Prozess zu genießen, als hartnäckig an etwas festzuhalten, das dich nicht dazu inspiriert, die Übungen zu machen. Denk daran, dass du durch die Praxis neue Gewohnheiten und eine neue Denkweise entwickelst, die du auf jedes zukünftige Ziel anwenden kannst.

*F: Ich habe jemandem Dankbarkeit gezeigt und er hat nicht geantwortet. Was habe ich falsch gemacht?*

Das Einzige, was du vielleicht falsch gemacht hast, ist, eine Antwort zu erwarten. Erinnerst du dich an den Großzügigkeitstest? Echte Geschenke sind nicht mit Bedingungen verknüpft.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 4: Erlange Aufmerksamkeit

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Es macht einen großen Unterschied, wie du deine Beiträge anbietest. In dieser Woche übst du, die Art und Weise, wie du deine Nachrichten schreibst und allgemein auf Menschen zugehst, zu verfeinern. Die Übungen tragen dazu bei, dass sich deine Beiträge persönlicher und wertvoller anfühlen und effektiver sind.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 4	
1. Check-in	10 mins
2. Gruppenübung: Das Posteingangs-Empathie-Spiel	15
3. Übung: Erlange Aufmerksamkeit	20
4. Diskutiert eure Beiträge und wie ihr sie erstellt habt	10
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 minutes)

Wie läuft es für jeden von euch? Wie fühlt sich jeder von euch, wenn er an den Prozess und seine bisherigen Fortschritte denkt? Wenn jemand mit Schwierigkeiten zu kämpfen hat, ist es völlig in Ordnung, Zeit darauf zu verwenden, demjenigen weiterzuhelfen. Ihr werdet alle daraus lernen und ihr könnt euch gegenseitig helfen, die restliche Zeit sinnvoll zu nutzen - auch wenn das bedeutet, dass bestimmte Themen verschoben werden müssen.

Wenn du den anderen zuhörst, versuche dein Bestes, um dich in ihre Lage zu versetzen. Ihr müsst an dieser Stelle nichts „reparieren“, also nicht aktiv eingreifen. Einfach aufmerksam sein und aktiv zuhören kann schon helfen.

### 2. Gruppenübung: Das Posteingangs-Empathie-Spiel (15 Minuten)

Beispiele für Empathie – ebenso wie das Fehlen von Empathie – findest du in deinem E-Mail-Posteingang. Die Inspiration für diese Übung stammt aus dem vor mehr als 80 Jahren veröffentlichten Buch „*How to Win Friends and Influence People*“.

*„Wenn es ein Erfolgsgeheimnis gibt, dann ist es die Fähigkeit, den Standpunkt des Gegenübers zu verstehen und die Dinge sowohl aus dem eigenen Blickwinkel als auch aus dem des Anderen zu sehen.“*

*Das ist so einfach, so offensichtlich, dass jeder sofort erkennen sollte, dass es stimmt. Doch 90 Prozent der Menschen auf dieser Erde ignorieren es 90 Prozent der Zeit. Ein Beispiel? Schau dir die Briefe an, die morgen früh auf deinen Schreibtisch landen, und du wirst sehen, dass die meisten von ihnen gegen diesen wichtigen Grundsatz des gesunden Menschenverstands verstoßen".*

Hier zum Beispiel eine aktuelle Nachricht, die ich von einem professionellen Verkäufer erhalten habe. Wie würdest du dich fühlen, wenn du solch eine Nachricht erhalten würdest? Hättest du Lust zu antworten oder wärst du etwas irritiert?

*"Haben Sie meine letzte E-Mail erhalten? Ich habe schon mehrere Versuche unternommen, mich mit Ihnen in Verbindung zu setzen."*

Nachrichten wie diese sind üblich. Leute, die etwas von dir wissen wollen, geben dir gewöhnlich als Gegenleistung für die Information einen Kaffee aus. Sie sind keine schlechten Menschen und es sind keine *schrecklichen* Dinge, die sie tun. Es ist nur so, dass sie eine bessere Reaktion hervorrufen könnten, wenn sie sich etwas mehr Zeit nehmen würden, um darüber nachzudenken, wie sich die andere Person fühlt, wenn sie die Nachricht liest. Das ist Empathie.



Werft einen Blick auf die folgenden realen Beispiele. Diskutiert fünf Minuten in der Gruppe darüber, wie ihr euch fühlen würdet, wenn ihr diese Mitteilungen erhalten hättet und worin der Mangel an Empathie liegen könnte.

Email Text	Mangel an Empathie
"Ich würde Sie gerne zum Mittagessen einladen und Ihre Meinung hören. Haben Sie in den nächsten zwei Wochen irgendwann Zeit?"	
„Haben Sie Zeit zum Reden oder für ein Treffen? Ich schlage ein zwanzigminütiges Meeting vor.“	
„Geben Sie mir Bescheid, denn ich habe in den nächsten Tagen etwas Zeit."	

Die folgenden drei Fragen können die Art und Weise, wie du auf Menschen zugehst, grundlegend verändern.

- *Wie würde ich reagieren, wenn ich die andere Person wäre?*
- *Warum sollte sich die andere Person darum kümmern?*
- *Warum mache ich das?*

Die erste Frage macht dir die Worte bewusst, die du verwendest. Die zweite Frage hilft dir, dich auf den Wert für den Empfänger zu konzentrieren, anstatt auf deinen Vorteil. Die dritte Frage hilft dir, deine Motive zu überprüfen und sie gegebenenfalls zu überdenken.

Die drei Fragen können den Tonfall deiner Kommunikation verändern. Wenn du die Perspektive der anderen Person einnimmst und deinen Beitrag als echtes Geschenk gestaltest, befreit dich das von der Angst, aufdringlich zu sein oder abgelehnt zu werden. Deine Motive zu überprüfen hilft dir außerdem dabei, nicht manipulativ und unehrlich zu sein oder sonst etwas zu tun, mit dem Du Dich nicht wohlfühlst. Wenn sich die Verkäufer, die mir die obigen Nachrichten geschickt haben, die drei Fragen gestellt hätten, hätten sie ihre E-Mails anders geschrieben und die Wahrscheinlichkeit einer positiven Antwort erhöht.



Als Gruppenarbeit seht ihr in den nächsten Minuten eure eigenen E-Mail-Posteingänge durch und sucht nach Beispielen für E-Mails, die einen deutlichen Mangel an Empathie aufweisen. Wenn ihr eine Nachricht findet, teilt sie mit den anderen und erklärt, warum sie euch irritiert, anstatt eure Aufmerksamkeit zu wecken. Was denken die anderen Circle-Mitglieder?

Versucht, fünf Beispiele zu finden.

Beispiel	Mangel an Empathie

### 3. Übung: Erlange Aufmerksamkeit (20 Minuten)

In dieser Übung lernst du, eine andere Art von einfachem Beitrag anzubieten: Teile eine Quelle, die du interessant oder nützlich findest. Doch damit sich das Teilen wie ein Beitrag anfühlt - damit deine Nachricht gelesen und gewürdigt wird- musst du üben. Das einzige Werkzeug oder die einzige Technik, die du dazu brauchst, ist (wie du dir wahrscheinlich schon gedacht hast) Empathie.

Empathie ist der Schlüssel, um Aufmerksamkeit zu erlangen: *Was denkt die andere Person, wenn sie das hier liest?* Wenn du das im Hinterkopf behältst, sollten deine Nachrichten die folgenden drei Elemente enthalten:

- . Wertschätzung: Zeige, dass du dem Empfänger Aufmerksamkeit schenkst.
- . Zusammenhang: Erkläre, warum du bei dem, was du teilst, speziell an den Empfänger gedacht hast
- . Wert: Beschreibe den möglichen Vorteil für den Empfänger

Deine Nachricht muss nicht lang sein, aber sie sollte persönlich und authentisch wirken. Nehmen wir zum Beispiel an, ich habe ein Video gesehen, das ich wirklich nützlich finde, und ich denke an jemanden, der es ebenfalls nützlich finden könnte. Während ich meine Nachricht schreibe, versetze ich mich zunächst in die Lage des Empfängers und überlege mir die Fragen, die er haben könnte: "Wer ist der Absender? Warum schickt er mir das? Was soll ich damit tun?" Hier ein Beispiel.

## BEISPIEL, UM EINE NÜTZLICHE QUELLE ZU TEILEN

*Betreff: Ein 2-Minuten-Video, das du nützlich finden könntest*

*Hallo Lisa,*

*Ich sah deinen Tweet über die Gründung eines WOL Circle in deinem Unternehmen. Das ist großartig!*

*Ich dachte mir, dass du dieses 2-Minuten-Video vielleicht hilfreich finden könntest. Es handelt von einer WOL-Veranstaltung, die kürzlich bei einem Unternehmen in Deutschland stattgefunden hat. Es gibt dir eine Vorstellung davon, wie Gespräche und Workshops aussehen können und wie du die Verbreitung von Circles beschleunigen kannst.*

[https://www.zf.com/corporate/en\\_de/magazine/magazin\\_artikel\\_viewpage\\_22268776.html](https://www.zf.com/corporate/en_de/magazine/magazin_artikel_viewpage_22268776.html)

*Ich wünsche dir eine schöne Woche!*  
*John*



Jetzt bist du dran. Wähle einen Artikel, ein Buch, ein Video, einen TED talk oder eine andere Quelle aus, die du gerne teilen möchtest und schreibe sie hier auf.

---



Frage dich nun: Für wen könnte das ein Beitrag sein? Versuche, drei Personen aufzulisten.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



Der letzte Schritt besteht darin, einen Link zu deiner Quelle über eine beliebige Plattform zu senden: E-Mail, Textnachricht, Twitter, Facebook oder LinkedIn. Je weniger vertraut du mit dem Empfänger bist, desto unaufdringlicher sollte der Kanal sein, den du verwendest. Zum Beispiel sind @-mentions auf Twitter oder in eurem Intranet weder ein unerwünschtes Eindringen noch eine Belastung, während eine Textnachricht beides sein kann (E-Mails liegen irgendwo dazwischen). Egal, welche Quelle du ausgesucht hast, teile sie mit mindestens einer Person, die du gerade aufgelistet hast.

---

---

---

### 4. Diskutiert eure Beiträge und wie ihr sie erstellt habt (10 Minuten)

Sprecht über eure Beiträge. Was hast du wem angeboten? Wie hast du die Aufmerksamkeit von jemandem erlangt?

Die anderen Teilnehmer in deinem Zirkel sind garantiert sehr gut darin, einen Mangel an Empathie zu erkennen. Indem ihr euch gegenseitig helft, darüber nachzudenken, was ihr wie teilt, versteht ihr immer besser, welche Beiträge ihr leisten könnt und wie ihr euch immer wohler dabei fühlt, Empathie zum festen Bestandteil eurer Kommunikation zu machen.

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Versuche, mindestens einmal in dieser Woche die „Liste zu bearbeiten“ (Überprüfung deiner Beziehungsliste) und leiste einen oder mehrere Beiträge. Betrachte es nicht als zusätzliche Arbeit, sondern als die Möglichkeit, Großzügigkeit und Empathie zu üben. Schreib auf, was du diese Woche tun willst und teile es mit deinem Circle.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

„Der wahre Grund, warum du Working Out Loud anwendest, liegt darin, dass dir tiefere Beziehungen helfen, effektiver zu sein und dir Zugang zu mehr Ideen und Möglichkeiten verschaffen. Jeder Schritt, den du zum Aufbau dieser Beziehungen unternimmst, hilft dir, dich fähiger und verbundener zu fühlen und dich immer weiter zu motivieren.“

- [workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee](http://workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee)

## Wenn es dir zu viel wird ...

Falls es dir oder anderen Mitgliedern deines Circle schwerfällt, alle Übungen zu machen, dann erledigt zumindest diese eine Sache: Sendet eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) oder an den WOL-Beauftragten eures Unternehmens

Du kannst dein Ziel mitteilen oder von deinen bisherigen Circle-Erfahrungen berichten oder einfach nur „Hallo“ sagen. Was auch immer du schreibst, stelle dir vor, was der Empfänger denkt, wenn er deine Nachricht liest. Versetze dich in seine Lage und schon übst du Empathie.

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst

Schau dir die E-Mail an, die ich oben in der Übung "Erlange Aufmerksamkeit" angeführt habe als Beispiel zur gemeinsamen Nutzung einer nützlichen Quelle. Was gefällt dir an dem Beispiel und was nicht? Wie hättest du die E-Mail geschrieben?



Denke daran, dass Empathie in der Kommunikation keine Technik oder Masche sein soll, um jemanden dazu zu bringen, dir zu antworten. Es ist stattdessen eine Möglichkeit, etwas auf ehrliche Weise als Beitrag anzubieten, sodass es für den Empfänger einfach ist, es anzunehmen.

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst**

Lies den folgenden Beitrag und folge den Anweisungen:

“The Empathy Test”

[workingoutloud.com/blog/the-empathy-test](http://workingoutloud.com/blog/the-empathy-test)

Wenn du mit dem Test fertig bist, denk daran, wie er sich auf deine Reaktion auf E-Mails, die du erhältst, auswirkt. Denke auch an die Auswirkungen, falls jemand nicht oder auf eine Art und Weise auf deine Nachrichten reagiert, die du als herausfordernd oder irritierend empfindest.

## **Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen**

“Six ways to write emails that don’t make people silently resent you” by Jocelyn K. Gleib

[fastcompany.com/3068741/six-ways-to-write-emails-that-dont-make-people-silently-resent-you](http://fastcompany.com/3068741/six-ways-to-write-emails-that-dont-make-people-silently-resent-you)

“Working Out Loud over email or coffee”

[workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee](http://workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee)

“When someone doesn’t respond to you”

[workingoutloud.com/blog/when-someone-doesnt-respond-to-you](http://workingoutloud.com/blog/when-someone-doesnt-respond-to-you)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 15 - How to Approach People

## **Häufige Fragen**

*F: "Die Aufmerksamkeit von jemandem zu erlangen" fühlt sich falsch an.*

Wenn es sich falsch oder unehrlich anfühlt, dann hör damit auf. Teile nur etwas, von dem du überzeugt bist, dass es für die andere Person hilfreich oder interessant ist. Wenn du das Gefühl hast, dass es sich um eine Masche, eine Manipulation oder die heimliche Bitte um einen Gefallen handelt, dann schick die Nachricht nicht ab.

*F: Ich bin davon ausgegangen, dass Working Out Loud bedeutet, dass ich Social Media benutze. Die Aufgaben beziehen sich aber häufig auf das Senden von E-Mails. Warum?*

Für Working Out Loud ist es *nicht zwingend notwendig*, Social Media zu verwenden. Es ist hilfreich, aber Du kannst auch klassische Kanäle nutzen, um deine Arbeit auf eine Weise zu teilen, die anderen hilft – sogar bei einer Tasse Kaffee. Bedenke auch, dass E-Mails immer noch das vorherrschende Kommunikationsmittel in den meisten Unternehmen sind.

Die Nutzung sozialer Plattformen hat viele Vorteile, sei es euer Intranet bei der Arbeit oder Twitter, LinkedIn und die vielen anderen öffentlichen Plattformen. Indem du deine Arbeit dort teilst, verstärkst du, wer du bist und was du tust, vergrößerst deine Reichweite und erweiterst die Anzahl deiner Beiträge und lernst, wie du sie anbieten kannst. Aber wenn dich diese Dinge ängstigen, mach kleinere Schritte und beginne mit einem Medium, mit dem du dich wohlfühlst. So erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, Fortschritte zu machen. Im Laufe der Zeit wird es zur Gewohnheit werden, deine Ziele so zu formulieren, dass du andere Menschen und die Beiträge, die du für sie leisten kannst, berücksichtigst.

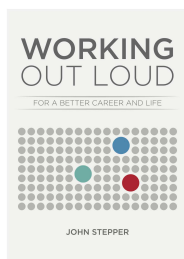
*F: Was ist, wenn meine Beiträge nicht gut genug sind?*

Auch wenn deine ersten Beiträge vielleicht nicht deinen Ansprüchen genügen, hängt die Bewertung, ob sie "gut genug" sind, mehr davon ab, wie sie angeboten werden und welche Erwartungen Du damit verbindest. Wenn ich in einem Geschäft 2000 Dollar für eine Vase bezahle, erwarte ich einen gewissen Grad an Handwerkskunst. Wenn mein Freund gerade töpfern lernt und mir sein erstes Werk schenkt, werde ich es wertschätzen, egal wie unförmig es auch sein mag.

*F: Ich habe etwas geschickt und die Person hat nicht einmal geantwortet. Wie unhöflich!*

Wenn jemand nicht antwortet, kommt es oft vor, dass du dir eine negative Geschichte darüber ausdenkst, warum er es nicht getan hat. Übe stattdessen, das Beste von der Person anzunehmen – sie ist einfach zu beschäftigt oder hat deine Nachricht vielleicht nicht einmal gesehen. Belästige die Person nicht - "Hast du meine E-Mail bekommen?!" Biete einfach in Zukunft einen anderen Beitrag an.

Erinnere dich an den Großzügigkeitstest. Wenn der einzige Grund, warum du großzügig bist, darin besteht, eine positive Antwort zu erhalten, dann ist das kein Beitrag – es ist eine Verpflichtung.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018

Erstellt von John Stepper

## Woche 5: Mach es persönlich

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Die meisten Menschen denken viel zu eingeschränkt über das, was sie zu bieten haben. Diese Woche wird das verändern. Die Übungen helfen dir, zu verstehen, dass das breite Spektrum deiner Persönlichkeit, das du als selbstverständlich ansiehst – das, was *dich* ausmacht, als Basis für sinnvolle Verbindungen zu anderen dienen kann.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 5

1. Check-in	10 mins
2. Übung: So viel zu bieten	15
3. Diskutiert die "Fakten über dich"	10
4. Übung: Stelle eine persönliche Verbindung her	20
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Beim Check-in in dieser Woche teile den anderen mit, wie du dich in Bezug auf dein Ziel und die Fortschritte, die du auf dem Weg dorthin machst, fühlst. Wahrscheinlich machen viele von euch ähnliche Erfahrungen oder zeigen ähnliche Reaktionen und es kann hilfreich sein, sie zu teilen. Wenn du dir über dein Ziel noch immer nicht sicher bist oder einfach keine Fortschritte machst, frage deinen Circle um Rat. Ziehe auch in Betracht, kleinere Schritte zu machen oder zu etwas anderem zu wechseln, das deine Neugierde und dein Interesse weckt.

Denk daran, dass es kein Wettbewerb ist und dass der Fortschritt für jeden Einzelnen etwas Persönliches und Unverwechselbares ist. Feiert es, wenn jemand einen Fortschritt macht und fühlt euch dadurch gegenseitig inspiriert und ermutigt.

### 2. Übung: So viel zu bieten (15 Minuten)

Warst du schon einmal in einem Raum mit lauter Fremden und hast jemanden entdeckt, der mit dir zur Schule gegangen ist? Oder in derselben Heimatstadt aufgewachsen ist? Oder Kinder im gleichen Alter hat? Einfach zu entdecken, dass ihr etwas gemeinsam habt, verändert deine Gefühle für diese Person. Irgendwie hast du das Gefühl, dass du der Person mehr vertrauen kannst als den anderen.

Auch wenn solche Treffen zufällig erscheinen mögen, kannst du die Chance erhöhen, dass sie passieren, wenn du dir der vielen "Fakten über dich" bewusst bist. Wenn du die Fakten auf die richtige Art und Weise teilst, können sich Beziehungen vertiefen. Indem du in dieser Übung die Fakten auflistest und sie in deinem Circle besprichst, lernst du, statt universeller Geschenke persönliche und zu dir passende Beiträge zu erstellen. Oft erhöht die persönliche Note den Wert der Beiträge sowohl für dich als auch für den Empfänger. Hier sind zum Beispiel zehn Fakten über dich, die als Grundlage für eine gemeinsame Erfahrung mit jemandem dienen können und die dir dabei helfen, nicht mehr so eingeschränkt über das zu denken, was du zu bieten hast:

## 10 MÖGLICHE FAKTEN ÜBER DICH

1. Ob du Kinder hast und Einzelheiten über sie.
2. Wo du geboren bist.
3. Deine bisherigen Wohnorte.
4. Wo deine Eltern herkommen.
5. Wo du bisher gearbeitet hast.
6. Vergangene oder geplante Urlaube.
7. Deine körperlichen Einschränkungen.
8. Herausforderungen in deinem beruflichen Werdegang.
9. Schulen, die du besucht hast.
10. Dinge, die du gerne machst.

Auch wenn solche Treffen zufällig erscheinen mögen, kannst du die Chance erhöhen, dass sie passieren, wenn du dir der vielen "Fakten über dich" bewusst bist. Wenn du die Fakten auf die richtige Art und Weise teilst, können sich Beziehungen vertiefen. Indem du in dieser Übung die Fakten auflistest und sie in deinem Circle besprichst, lernst du, statt universeller Geschenke persönliche und zu dir passende Beiträge zu erstellen. Oft erhöht die persönliche Note den Wert der Beiträge sowohl für dich als auch für den Empfänger. Hier sind zum Beispiel zehn Fakten über dich, die als Grundlage für eine gemeinsame Erfahrung mit jemandem dienen können und die dir dabei helfen, nicht mehr so eingeschränkt über das zu denken, was du zu bieten hast:

## FAKTEN ÜBER MICH

1. Ich wurde in New York City geboren und habe dort mein ganzes Leben lang gewohnt.
2. Ich habe fünf Kinder.
3. Ich bin halb Deutscher und halb Italiener.
4. Meine Frau ist Japanerin.
5. Ich habe viel Zeit auf Reisen in Deutschland und Japan verbracht.
6. Ich wurde Vegetarier in meinen 40ern.
7. Meine Mutter hatte Diabetes.
8. Ich habe die Regis High School und die Columbia University besucht.
9. Ich habe Informatik studiert.
10. Nachdem ich 30 Jahre in großen Unternehmen gearbeitet habe, habe ich mich selbstständig gemacht.



Jetzt versuche, 50 Fakten über dich aufzuschreiben. Mach dir keine Gedanken darüber, für wen das Geschenk deiner Beiträge bestimmt ist. Befreie dich davon und versuche, so viele Dinge wie möglich aufzuschreiben, die dich zu dem machen, was *du* bist.



Teilen einer Erfahrung, die du mit jemandem gemacht hast, von dem du denkst, dass er sie zu schätzen weiß. Es ist vergleichbar mit dem, was du letzte Woche gemacht hast, als du "die Aufmerksamkeit von jemandem erlangt" hast, nur dass es diesmal nichts mit deinem Ziel zu tun hat – diesmal ist es persönlich.

Hier ein Beispiel: Im Laufe meiner Karriere habe ich unter einem älteren Kollegen gearbeitet, der ziemlich schroff und einschüchternd sein konnte. Wenn ich damals eine Beziehungsliste gehabt hätte, wäre er sicherlich dabei gewesen. Doch alles, was ich ihm damals hätte anbieten können, wäre rein geschäftlich gewesen. Dann entdeckte ich, dass sich sein Sohn auf einer High School in New York City anmelden wollte. Ich erwähnte, dass ich selbst auf der Regis High School gewesen sei und es mir dort sehr gefallen habe. Seine Augen leuchteten auf. Seine Familie dachte an diese Schule, wusste aber nicht viel darüber. „Würden Sie uns davon erzählen? Vielleicht auch mit unserem Sohn sprechen?“ fragte er. Wir haben bei einem Kaffee darüber gesprochen, und er war sehr dankbar. Dadurch haben wir unsere Beziehung mit Sicherheit vertieft.

Ähnliche Situationen ereignen sich immer wieder. Du gibst jemandem Reisetipps. Du gibst weiter, was deinem Kind geholfen hat, als es krank war. Du empfiehlst jemandem dein Lieblingsrestaurant. Normalerweise scheint es reiner Zufall oder Glück zu sein, wenn so etwas passiert. Aber wenn du dir bewusst bist, dass du so viel zu bieten hast, dann findest du immer mehr Möglichkeiten, einen solchen Beitrag zu leisten.



Schau nun die Listen mit den Fakten über dich durch, wähle eine aus und bestimme eine Person von deiner Beziehungsliste, für die es ein Beitrag sein könnte. Schreibe den Namen der Person auf und schicke ihr eine Nachricht.

---

Wenn du nicht weiterkommst, dann schick mir eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) und erzähle mir von deinem liebsten Urlaubsziel. Ich lerne gerne neue Orte kennen und ich werde dir mein Lieblingsziel verraten. Du wirst sehen, wie einfach es ist, einen Beitrag zu leisten und eine Verbindung herzustellen.

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Schreibe auf, was du bis zum nächsten Circle-Treffen tun willst. Du kannst weitere Beiträge anbieten oder einige der zusätzlichen Übungen machen. Du kannst auch einfach nur über die 50 Fakten über dich nachdenken oder die Liste mit deinem Partner oder einem Freund teilen.

Wenn du etwas unternommen hast, denk darüber nach, es vor eurem nächsten Treffen mit den anderen Teilnehmern deines Circle zu teilen. Jeder Fortschritt während der Woche ist gut, und wenn du ihn teilst, kannst du den anderen helfen, ebenfalls aktiv zu werden und Fortschritte zu machen.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

„Wir müssen unsere Individualität nicht verlieren, wenn wir ins Büro kommen.  
Menschen sind nur dann unser „größtes Kapital“, wenn wir sie echte Menschen sein lassen,  
nur wenn wir uns selbst erlauben, unser wahres Selbst zu sein“

- [workingoutloud.com/blog/taking-off-the-mask](https://workingoutloud.com/blog/taking-off-the-mask)

### Wenn es dir zu viel wird ...

Dies ist eine gute Übung für alle in deinem Circle, die immer noch Schwierigkeiten haben, Fortschritte zu machen, oder die sich unsicher oder unwohl mit Ihrem Ziel fühlen. Wer mit Schwierigkeiten kämpft oder sich gegen etwas wehrt, kann genau an diesem Punkt das meiste über sich selbst erfahren. Weil sich diese Erfahrung unangenehm anfühlen kann, könntest du instinktiv daran denken, diesen Moment zu bekämpfen oder ihm zu entfliehen. Aber um zu lernen, musst du genau das Gegenteil tun: verlangsamten und untersuchen. Die Beantwortung dieser wenigen Fragen hilft dir dabei:

Wie fühlst du dich bei dem Gedanken an dein Ziel und die Schritte, die du darauf zu machst?

---

Lasse jede Art von Emotion zu. Wo in deinem Körper fühlst du sie? Was macht sie körperlich mit dir?

---

Wenn du in irgendeiner Weise ängstlich bist, was könnten die Gründe dafür sein, dass du dich so fühlst?

---

Wenn du dauernd zu beschäftigt bist, um Fortschritte auf dem Weg zu deinem Ziel zu machen, oder wenn du sogar ans Aufgeben denkst, welche Gründe gibt es dafür? Geht es um das Ziel, die Zeit oder um etwas anderes?

---

Wenn du die größten Schwierigkeiten mit der Zeit hast, denk an die anderen Dinge, die du tust, anstatt in dich selbst und in ein Ziel zu investieren, das dir wichtig ist. Sind diese Entscheidungen wirklich in deinem Interesse?

---

Wenn etwas, das du versuchst zu tun, einen Kampf- oder Fluchtreflex auslöst, liegt eine Möglichkeit, überhaupt Fortschritte zu machen, darin, die Veränderung kleiner zu machen, damit du diesen Reflex nicht auslöst. Stell dir zum Beispiel vor, dein Ziel ist es, dreimal wöchentlich für eine Stunde auf dem Laufband zu laufen, aber du schaffst es noch nicht mal bis ins Fitnessstudio. Nimm dir stattdessen vor, einmal pro Woche 30 Minuten zu laufen. Immer noch zu viel? Dann geh nur zum Laufband und berühre es.<sup>1</sup>

Wenn du an dein eigenes Ziel denkst, wie kannst du „das Laufband berühren“ und die Veränderung kleiner machen, damit du Fortschritte machst?

---

---

<sup>1</sup> Weitere Hintergrundinformationen über das "Berühren des Laufbandes" und warum es funktioniert, findest du unter: [workingoutloud.com/blog/touching-the-touching-the-treadmill](https://workingoutloud.com/blog/touching-the-touching-the-treadmill).

---

---

---

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst

Dies ist eine Kurzversion des Anerkennungstests<sup>2</sup> (Appreciation Test). Stell dir vor, jemand hat dir gerade ein Kompliment gemacht, vielleicht für eine Präsentation bei der Arbeit oder etwas anderes, das die Reaktion „Gute Arbeit!“ hervorgerufen hat. Was machst du als nächstes?

1. Mich fragen, ob die Person es sarkastisch gemeint hat.
2. Es ablehnen. "Oh, das war doch nichts."
3. Verlegen lächeln.
4. Das Kompliment freundlich annehmen.

Vielleicht denkst du, dass die Antwort offensichtlich ist. Aber es hat mich Jahrzehnte gekostet, bis ich zu einer für mich zufriedenstellenden Antwort gekommen bin, und das auch nur, nachdem ich alle Antworten durchgearbeitet habe. Wenn dir das nächste Mal jemand ein Kompliment macht, achte verstärkt darauf, wie du dich fühlst und wie du reagierst. Überlege, wie sich die andere Person fühlt - wenn sie das Kompliment macht und wenn sie deine Antwort erhält.

Dies ist eine Übung sowohl in Selbsterkenntnis als auch in Empathie. Sie kann dir helfen, zu erfahren, wie selbst das Annehmen eines Geschenks, wenn es freundlich und dankbar geschieht, eine Art Beitrag sein kann. Wie der Schriftsteller Stephen Donaldson einst sagte: "Indem du das Geschenk annimmst, ehrst du den Spender."

### Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst

Spiele Internet- oder Intranet-Detektiv und suche nach Menschen, die du besonders interessant findest und deren Arbeit du bewunderst (im Gegensatz zu Prominenten).

- Wie sieht ihre Onlinepräsenz aus?
- Ist es einfach, sie und ihre Arbeit zu finden?
- Haben sie ein LinkedIn-Profil, einen Twitter-Account, einen Blog oder eine andere Website?

Was gefällt dir an der Art und Weise, wie sie sich online präsentieren, und was nicht?

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

"Taking off the mask"

[workingoutloud.com/blog/taking-off-the-mask](http://workingoutloud.com/blog/taking-off-the-mask)

"Touching the treadmill"

[workingoutloud.com/blog/touching-the-treadmill](http://workingoutloud.com/blog/touching-the-treadmill)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 5 - Building Relationships

Kapitel 14 - Deepening Relationships through Contribution

---

<sup>2</sup> Die Vollversion findest du unter: [workingoutloud.com/blog/the-appreciation-test](http://workingoutloud.com/blog/the-appreciation-test)



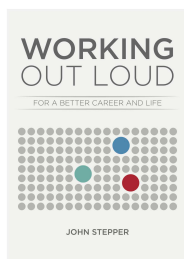
## Häufige Fragen

*F: Mir sind nur zwölf Fakten eingefallen. Ist das normal?*

Zwölf ist zwar nicht gerade ein Rekord, aber es ist normal, dass man nicht mehr als um die 20 schafft, und das ist in Ordnung. Einfach die Übung zu machen und darüber nachzudenken, was du anzubieten hast, ist schon ein positiver Schritt. Wenn du Schwierigkeiten hast, tiefer über dich selbst nachzudenken, versuche, die Übung für einen Freund / eine Freundin zu machen. Das Leben eines anderen zu untersuchen, ist in der Regel angenehmer. Nachdem du die 50 Fakten über deinen Freund / deine Freundin aufgeschrieben hast, mach die Übung noch einmal für dich selbst. Für Extrapunkte erzähle deinem Freund / deiner Freundin von den 50 Fakten, die du über ihn / sie aufgeschrieben hast und warum sie als Beiträge für andere dienen können. Das allein ist schon ein wundervolles Geschenk.

*F: Ich fühle mich nicht wohl dabei, persönliche Dinge bei der Arbeit zu teilen.*

Fühle dich nicht gezwungen, etwas zu teilen, was du nicht teilen möchtest, oder persönliche Informationen öffentlich bekannt zu geben. Der Sinn der Übung besteht darin, dir bewusst zu machen, dass deine möglichen Beiträge ein breites Spektrum von Dingen umfassen, die du bereits hast. Das Teilen einer gemeinsamen Erfahrung mit jemandem kann die Grundlage für eine Verbindung sein und das Gefühl der Verbundenheit vertiefen. Woche für Woche entdeckst du, dass deine Bandbreite an Beiträgen noch vielfältiger und farbenfroher ist, als du möglicherweise gedacht hast.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 6: Werde sichtbar

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Es ist für andere schwierig, dich und deine Arbeit zu entdecken, wenn du nicht sichtbar bist. In dieser Woche verbesserst du deine Online-Präsenz, um deine Chancen zu erhöhen, Kontakte zu knüpfen. Danach nutzt du deine verbesserte Präsenz, um eine Verbindung zu vertiefen.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 6

1. Check-in	10 mins
2. Übung: Wer bist du?	10
3. Übung: Aktualisiere dein Hauptprofil	20
4. Übung: Leichter Verbindungen knüpfen	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Was hast du seit dem letzten Treffen gemacht? Hast du deine „Liste bearbeitet“, deine Beziehungsliste überprüft und einen Beitrag geleistet?

Wenn ja, teile, was du getan hast und wie du es getan hast. Wenn du nicht viel getan hast, musst du dich nicht schlecht fühlen oder dich entschuldigen. Versuche stattdessen, herauszufinden, was du beim nächsten Mal anders machen kannst (plane z. B. 15 Minuten ein, um deine Liste vor dem nächsten Treffen zu bearbeiten).

### 2. Übung: Wer bist du? (10 Minuten)

Eine der zusätzlichen Übungen in Woche 3 war die „Eitelkeitssuche“ - die Suche nach dir selbst in Internet und Intranet. Bei der Verbesserung deiner Sichtbarkeit geht es nicht darum, für dich selbst zu werben oder beliebt zu sein. Es geht darum, einfacher mit Menschen in Kontakt zu kommen, die mit deiner Arbeit, deinen Zielen und deinen Interessen in Verbindung stehen.



Suche jetzt nach dir selbst. Sind du und deine Arbeit leicht zu finden? Schreibe alle Profile auf, die es von dir gibt: bei LinkedIn, Twitter, Facebook, eurem Intranet bei der Arbeit und überall dort, wo dein Name sichtbar ist und wo es einen Bereich gibt, den du entsprechend anpassen kannst. Teile deine Ergebnisse mit deinem Circle und zeigt euch gegenseitig euer "Hauptprofil". (Für mich wäre das LinkedIn und Twitter - ein langes und ein kurzes Profil.) Das wird dir helfen, Ideen zu entwickeln, die du bei der nächsten Übung verwenden kannst.

---

---

---

---

---

---

---

### 3. Übung: Aktualisiere dein Hauptprofil (20 Minuten)

Fast jeder, den ich kenne, ist mit seinen Onlineprofilen unzufrieden, aber nur die wenigsten schaffen es, sich die Zeit zu nehmen, daran zu arbeiten. Hier ist deine Chance, deine Onlineprofile zu verbessern.

Das Ziel dieser Übung besteht nicht darin, das perfekte Profil zu erstellen. Es geht darum, einen Schritt in Richtung eines *besseren* Profils zu machen. Jede Verbesserung, die du heute machst, ist eine gute Investition und etwas, auf dem du aufbauen kannst. Es gibt viele, viele Artikel über die Erstellung eines guten Profils. (Links zu einigen davon findest du am Ende dieses Leitfadens.) Sie alle empfehlen dieselben drei Dinge:

1. Ein Foto von dir, wie du lächelst und in die Kamera schaust.
2. Eine Überschrift (eine kurze Beschreibung, wer du bist).
3. Eine Zusammenfassung, die in wenige Sätze passt.



Aktualisiere jetzt dein Hauptprofil. Nimm mindestens eine Änderung vor, indem du eines der obigen Elemente hinzufügst oder indem du die bereits vorhandenen Einträge verfeinerst. Sobald du dein Profil aktualisiert hast, zeige es den anderen Mitgliedern deines Circle und bitte um ihr Feedback. Besonders einfach und nützlich ist übrigens die Aktualisierung deines Intranetprofils.

---

---

---

---

---

---

---

Hier findest du drei meiner eigenen Profile, die du als Beispiele verwenden kannst. Ich behaupte nicht, dass sie perfekt sind - oder dass es so etwas überhaupt gibt -, sondern nur, dass sie die drei Grundelemente beinhalten. So kann ich meine Profile immer weiter verfeinern, wenn sich meine Arbeit (und mein Geschmack) weiterentwickeln.

## BEISPIELE FÜR EIN PROFIL

1. LinkedIn: [linkedin.com/in/johnstepper](https://www.linkedin.com/in/johnstepper)
2. Twitter: [twitter.com/johnstepper](https://twitter.com/johnstepper)
3. About page: [workingoutloud.com/about](https://workingoutloud.com/about)

### 4. Übung: Leichter Verbindungen knüpfen (15 Minuten)

Nachdem du dein Profil verbessert hast, wirst Du dadurch sicherlich mehr Verbindungen knüpfen. Außerdem ist es eine weitere Möglichkeit, Empathie zu üben.

Stell dir zum Beispiel vor, du erhältst eine Verbindungsanfrage bei LinkedIn und es ist die standardmäßige, unpersönliche Nachricht von LinkedIn: „Ich möchte dich zu meinem Netzwerk hinzufügen“. Wenn du mir ähnlich bist, denkst du wahrscheinlich: "Meine Güte, er/sie hat sich nicht mal 30 Sekunden Zeit genommen, um eine persönliche Nachricht zu schicken!"

Du solltest deine Anfrage *immer* personalisieren. Aber Vorsicht: LinkedIn zeigt häufig einen "Vernetzen"-Button an, der automatisch eine Standardnachricht sendet, ohne die Möglichkeit zu bieten, diese zu personalisieren. (Dies gilt insbesondere für die aktuelle mobile App.) Die Lösung liegt darin, zuerst das Profil der Person aufzurufen und dort auf „Vernetzen“ zu klicken. Hier die Anleitung für den Einladungsprozess von LinkedIn und ein Screenshot<sup>1</sup>. Wie du siehst, empfiehlt LinkedIn ebenfalls, eine persönliche Notiz einzufügen.

*„Fügen Sie beim Einladen zum Vernetzen eine persönliche Nachricht an den Empfänger hinzu, um sich vorzustellen oder um der Person einen Kontext für Ihre Verbindung zu liefern.“*

*So fügen Sie eine Nachricht zu einer Einladung hinzu:*

1. Gehen Sie zur Profilseite des Mitglieds und klicken Sie auf Vernetzen.
2. Wählen Sie die passende Option aus, um zu zeigen, wie sie die Person kennen.
3. Geben Sie Ihre Nachricht im Textfeld ein.

You can customize this invitation



LinkedIn members are more likely to accept invitations that include a personal note.

Add a note

Send now



Suche jetzt jemanden aus deinem Netzwerk aus, mit dem du bereits anderweitig Kontakt hattest, und sende ihm eine persönliche Anfrage. Achte auf Wertschätzung, Kontext und Nutzen für den anderen, wie in der Übung aus Woche 4, "Erlange Aufmerksamkeit", beschrieben.



Wenn du dich bei dieser Übung immer noch unsicher oder unwohl fühlst, schicke eine Vernetzungsanfrage an die anderen Mitglieder deines Circle. Du kannst auch bei LinkedIn nach "John Stepper" suchen und in deinem Desktop-Browser auf „Vernetzen“ in meinem Profil klicken. Wenn du erwähnst, dass du an einem Circle teilnimmst und mir mitteilst, was hilfreich ist oder was verbessert werden kann, wirst du "meine Aufmerksamkeit erlangen" und ich nehme deine Anfrage gerne an. (Wenn du mir versehentlich eine Standardnachricht schickst, mach dir keine Sorgen. Schicke einfach eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) mit der Nachricht, die du eigentlich über LinkedIn versenden wolltest.)

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Nimm dir jetzt ein paar Minuten Zeit, um darüber nachzudenken, was du dir bis zum nächsten Circle-Treffen vornimmst. Wenn du heute noch nicht alle Übungen beendet hast, dann kannst du das in der kommenden Woche erledigen. Wenn du mehr machen möchtest, dann wirf einen Blick auf die untenstehende zusätzliche Übung. Denke zumindest daran, vor dem nächsten Treffen deine „Liste zu bearbeiten“. Jedes Mal, wenn du deine Beziehungsliste überprüfst und einen oder mehrere Beiträge leistest, stärkst und erweiterst du deine Praxis, bis sie zur Gewohnheit wird.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

## SCHLUSSGEDANKE

„Bei der Nutzung sozialer Plattformen, sei es euer Intranet bei der Arbeit oder Twitter, LinkedIn und die vielen anderen öffentlichen Plattformen, gibt es viele Vorteile. Indem du deine Arbeit dort teilst, zeigst du anderen, wer du bist und was du tust. Du vergrößerst deine Reichweite, machst immer mehr Beiträge und lernst, wie du sie anbieten kannst.“

Aber die Nutzung sozialer Plattformen ist nicht das Ziel von Working Out Loud. Vielmehr dient der Einsatz dieser Werkzeuge viel wichtigeren Dingen: tieferen Beziehungen und mehr Selbstvertrauen, bis hin zu Glücksgefühlen.“

- [workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee](http://workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee)

## Wenn es dir zu viel wird ...

Wenn du das Gefühl hast, überfordert zu sein oder hinter deinem Circle zurückzubleiben, kannst du die Übungen vereinfachen. Wenn du es zum Beispiel diese Woche nicht geschafft hast, dein Profil zu bearbeiten, kannst du stattdessen die folgenden Dinge während eures Treffens in wenigen Minuten erledigen:

- Suche nach deiner Online-Präsenz
- Schau dir die Profile der anderen Circle Mitglieder an
- Vernetze dich mit jemandem aus deinem Circle (oder sieh dir an, wie es die anderen Teilnehmer machen).

Dies sind einfache, angstfreie Schritte, die dir dennoch helfen, Fortschritte zu machen. Eine weitere Möglichkeit, weniger zu tun und trotzdem Fortschritte zu machen, besteht darin, immer wieder kleine Beiträge zu leisten - Anerkennung, Aufmerksamkeit, Dankbarkeit. Wenn du einmal in der Woche solch einen kleinen Beitrag leistest, unterstützt dich dies bei der Entwicklung von Gewohnheiten und Denkweise im Sinne von Working Out Loud.

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst**

Suche in eurem Intranet oder bei LinkedIn oder Facebook nach Gruppen, die für dein Ziel relevant sind, und tritt einer Gruppe bei. Es gibt auch WOL-Gruppen auf LinkedIn und Facebook. Der Beitritt zeigt dir, wie einfach es ist, sich mit Menschen auf der ganzen Welt zu verbinden, die etwas gemeinsam haben.

WOL Community on Facebook: [facebook.com/groups/workingoutloud/](https://facebook.com/groups/workingoutloud/)

WOL Community on LinkedIn: [linkedin.com/groups/4937010](https://linkedin.com/groups/4937010)

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst**

Viele Leute denken, dass sie etwas völlig anderes tun müssen, um Erfüllung und Sinn bei der Arbeit zu finden. Doch die bloße Aussicht auf solch eine Veränderung kann lähmend sein. Aber du kannst "dort anfangen, wo du bist". Sieh deine gegenwärtige Position, was auch immer sie ist, als eine Plattform zum Lernen und zur Entwicklung neuer Gewohnheiten an (einschließlich Working Out Loud).

Ein Begriff dafür ist "job crafting" und basiert auf Forschungen von Dr. Amy Wrzesniewski, Professorin für Organizational Behavior an der Yale School of Management. Sie hat herausgefunden, dass Menschen aus zahlreichen Berufen – von der stark reglementierten Krankenhausverwaltung bis zu Krankenschwestern und Softwareingenieuren - ihre Leistungen und ihr Arbeitsgefühl verändern würden, wenn sie kleine Anpassungen an ihre Aufgaben, ihre Beziehungen und ihre Wahrnehmungen bei der Arbeit vornehmen würden.

Sieh dir den Vortrag von Dr. Wrzesniewski an oder lies einen der folgenden Artikel. Dann denke darüber nach, wie du mit Working Out Loud deinen eigenen Job neu gestalten kannst.

Video: "Job crafting and creating meaning in your work"

[rework.withgoogle.com/blog/job-crafting-and-creating-meaning-in-your-work/](https://rework.withgoogle.com/blog/job-crafting-and-creating-meaning-in-your-work/)

"Managing Yourself: Turn the Job You Have into the Job You Want"

[hbr.org/2010/06/managing-yourself-turn-the-job-you-have-into-the-job-you-want](https://hbr.org/2010/06/managing-yourself-turn-the-job-you-have-into-the-job-you-want)

"When the employee survey results aren't good"

[workingoutloud.com/blog/when-the-employee-survey-results-arent-good](https://workingoutloud.com/blog/when-the-employee-survey-results-arent-good)

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

"The ultimate vanity search"

[workingoutloud.com/blog/the-ultimate-vanity-search](https://workingoutloud.com/blog/the-ultimate-vanity-search)

“Victim or visible?”

[workingoutloud.com/blog/victim-or-visible](http://workingoutloud.com/blog/victim-or-visible)

“What makes a good profile in LinkedIn?”<sup>1</sup>

[www.quora.com/What-makes-a-good-profile-in-LinkedIn](http://www.quora.com/What-makes-a-good-profile-in-LinkedIn)

“3 stunningly good LinkedIn profile summaries”

[linkedinsights.com/3-stunningly-good-linkedin-profile-summaries](http://linkedinsights.com/3-stunningly-good-linkedin-profile-summaries)

“17 ways to make your LinkedIn profile irresistible to employers”

[businessinsider.com/make-your-linkedin-profile-irresistible-2013-10](http://businessinsider.com/make-your-linkedin-profile-irresistible-2013-10)

“Are you making these 7 mistakes with your About page?”

[copyblogger.com/how-to-write-an-about-page](http://copyblogger.com/how-to-write-an-about-page)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 7 - Making You and Your Work Visible

## Häufige Fragen

*F: Ich fühle mich immer noch nicht wohl dabei, sichtbar zu sein. Brauche ich wirklich ein Profil?*

Du musst nichts tun, mit dem du dich nicht wohlfühlst. Du kannst auch persönlich und per E-Mail sinnvolle Verbindungen herstellen. Die anderen Online-Tools erhöhen nur die Möglichkeiten, hilfreiche Kontakte zu finden.

Vielleicht hilft es dir, es als Übung anzusehen, die *Kontrolle* über deine Online-Präsenz zu übernehmen. Stell dir zum Beispiel vor, dass du jemanden bei einem Meeting oder einer Veranstaltung triffst und er dann nach dir sucht, um deine Kontaktdaten oder andere Informationen über dich zu finden. Überlässt du es lieber dem Zufall, welche Informationen derjenige online findet, oder möchtest du die Suchergebnisse lieber so anpassen, dass sie etwas Positives und Nützliches anzeigen? Wenn du immer noch unsicher bist, mach kleinere Schritte und stell dir dein Profil als eine virtuelle Version deiner Visitenkarte vor. Selbst diese einfache Vorstellung hilft dir weiter.

*F: Was ist, wenn ich LinkedIn nicht nutzen möchte? (Und was ist Xing?)*

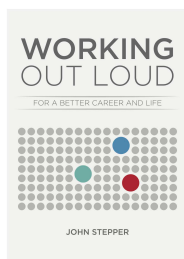
Wenn du nicht möchtest, musst du keine der Plattformen nutzen, aber sie haben ihren Wert. (Xing ist ähnlich wie LinkedIn und besonders in Deutschland beliebt.) Es gibt eine Reihe von Gründen, warum ein Profil auf LinkedIn oder Xing besonders einfach und nützlich ist:

- Sie werden als "professionelle" Seiten angesehen.
- Sie folgen einem Standardformat.
- Sie sind weit verbreitet.
- Sie sind relativ statisch.

Kurz gesagt, die Erstellung eines solchen Profils ist eine "sichere" Sache. Es erfordert nicht viel Kreativität oder Anstrengung, und es wird zunehmend erwartet, dass du ein berufliches Onlineprofil hast. Eine weitere gute Möglichkeit ist die Einrichtung deines Profils in eurem Intranet oder Unternehmensnetzwerk. Auch das ist sicher und einfach. Wenn du die Möglichkeit hast, ein Profil bei der Arbeit einzurichten, solltest du dies tun. Dazu führst du dieselben Schritte wie in der obigen Übung aus.

---

<sup>1</sup> There were 69 answers to this question posted in this one discussion forum site alone.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 7: Sei zielgerichtet

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Diese Woche machst du eine der wirkungsvollsten Übungen deines Circle: "Ein Brief von deinem zukünftigen Ich". Durch die Formulierung einer langfristigen Vision dessen, was möglich sein könnte, erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, dass diese Vision Wirklichkeit wird.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 7	
1. Check-in	10 min
2. Übung: Ein Brief von deinem zukünftigen Ich	20
3. Sprecht über eure Briefe	15
4. Übung: Teile deine Ziele	10
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Diese Woche beginnt mit einer herausfordernden Frage: "Wenn du darüber nachdenkst, wie deine Arbeit und dein Leben in ein oder zwei Jahren aussehen sollen, wie fühlst du dich dann? Bist du aufgeregt? Ängstlich? Hast du überhaupt schon mal darüber nachgedacht?"

### 2. Exercise: A letter from your future self (20 minutes)

Dieser Brief ist eine klassische Übung zum Visionieren. Du suchst dir ein Datum einige Monate oder Jahre in der Zukunft aus (12 bis 36 Monate ist ein guter Zeitraum) und stellst dir vor, dass deine Bemühungen, dein Ziel zu erreichen, so erfolgreich waren, wie erhofft. Dann schreibst du deinem jüngeren Ich und erzählst ihm, was passiert ist. Dein Brief könnte Fragen wie diese beantworten:

- Was waren die Schlüsselerlebnisse, um Fortschritte zu machen?
- Wie gehst du normalerweise die Dinge an? Was hast du anders gemacht?
- Wie hast du Rückschläge überwunden?
- Wann hast du realisiert, dass du erfolgreich sein wirst? Was ist passiert?

Der Brief hilft dir, mindestens einen möglichen Weg in eine Zukunft, die du erreichen möchtest, zu erkennen. Damit es wirklich effektiv ist, solltest du ein weiteres Schlüsselement einbeziehen. Anthony Grant und Jane Greene beschrieben es in ihrem Buch „Coach Yourself“:



*„Damit es real wird und wirklich zum Erfolg verhilft, musst du deine Emotionen einbringen. Scheinbar gibt es etwas ganz Besonderes am Niederschreiben, das es dir erlaubt, dein tiefstes Selbst zu erreichen.“*

Denke also daran, in deinem Brief zu beschreiben, wie sich dein zukünftiges Ich *fühlt*, wenn du erfolgreich und erfüllt bist – und wie du dich fühlen könntest, wenn du den Versuch erst gar nicht unternimmst. Nutze jede Form der Darstellung, die sich für dich richtig anfühlt. Denk vor allem daran, für dich selbst zu schreiben und nicht, um jemanden zu beeindrucken.

Das erste Mal, dass ich so einen Brief schrieb, war in einer Klasse der „Relationships Masters Academy“, die von Keith Ferrazzi, dem Autor von „*Never Eat Alone*“, unterrichtet wurde. (Weitere Beispiele findest du am Ende dieses Guide.) Ich habe den Brief an einem Tiefpunkt meiner Karriere geschrieben, sechs Jahre, bevor ich das Buch „*Working Out Loud*“ veröffentlichte. Die Übersicht, die ich erstellt habe, half mir, beides zu artikulieren: was ich tun wollte und wie es sich anfühlen würde, wenn es wirklich passierte. Sie half mir auch, mir vorzustellen, wie ich mich fühlen würde, wenn ich es *nicht versuchen würde*.

## MEIN BRIEF VON MEINEM ZUKÜNFTIGEN ICH

### **Meine Träume/Ziele**

*In verschiedenen Ländern für mehrere Monate leben - Japan, Frankreich, Spanien, Italien ... (um nur die Top 4 zu nennen). Ich möchte schreiben (öffentlich - über meinen wöchentlichen Blog hinaus, der zumindest ein Anfang war) und mit meinem Publikum interagieren. Ich möchte etwas erschaffen! Bücher, aber auch Software und andere Projekte. Lauter Dinge, die Menschen gerne benutzen und lieben werden.*

*Ich möchte etwas wirklich Hilfreiches tun, insbesondere, wenn es um Bildung für Kinder geht, die normalerweise keinen Zugang dazu haben. (Ich habe davon profitiert, mit einem Stipendium auf die Regis High School zu gehen, die mein Leben verändert hat.)*

*Oh, und finanzielle Unabhängigkeit ... Eigentlich stört es mich nicht, arbeiten zu gehen, um meinen Lebensunterhalt zu verdienen. Aber mein Traum ist eher, zu forschen, zu schreiben, zu sprechen, zu präsentieren und mit Menschen in Kontakt zu kommen. Vielleicht sind die idealen „Berufe“ die von Malcolm Gladwell, Clay Shirky, Seth Godin oder Keith Ferrazzi.*

### **Meine Vision aussprechen**

*Ich werde ein Meister der Ideen. Jemand, der schreibt, spricht und sich vernetzt. Innerhalb von zehn Jahren. (Aber ich mache JETZT die ersten Schritte!)*

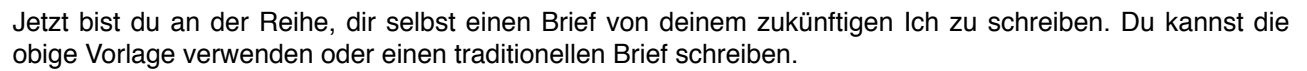
### **Woher weiß ich, dass ich Erfolg habe?**

*Ich werde ein Buch oder anderen bemerkenswerten Content verfasst haben, den mehr als 20.000 Menschen gelesen haben. Ich werde für Vorträge bezahlt. Ich kann vom Schreiben, Vorträge halten und (nur am Rande) Consulting leben.*

### **Wie werde ich mich fühlen, wenn ich es nicht versuche und wie fühle ich mich, wenn ich es versuche?**

*Wenn ich meine Mission jetzt nicht verfolge, werden sich meine derzeitigen Lebensumstände nicht ändern und ... mein Gefühl, etwas Besonderes zu sein, wird verblassen. Meine Frustration, nicht "mehr" zu tun, wird zunehmen. Meine (ständige) Angst, für die nächsten mehr als zwanzig Jahre genug verdienen zu müssen, bleibt bestehen. Mein ganzes Leben wird von diesen beiden Aussagen geprägt sein.*

*Wenn ich jetzt meiner Vision folge, werde ich immer glücklicher und ... mein Gefühl von Frieden und innerer Ruhe wird sehr viel größer sein. Meine Energie und mein Enthusiasmus steigen von Tag zu Tag. Meine Familie wird glücklich sein, weil ich "präsent" und glücklich sein.*



Fühle dich nicht gezwungen, den Brief in 20 Minuten fertigzustellen. Die meisten Teilnehmer nehmen sich nach dem Treffen noch Zeit dafür. Für diese Woche reicht ein Entwurf oder eine Skizze. Die anschließende Diskussion wird dich mit ziemlicher Sicherheit dazu bringen, noch Änderungen vorzunehmen.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

### 3. Sprecht über eure Briefe (15 Minuten)

Ist jemand in eurer Gruppe bereit, seinen Brief vorzulesen? Der Zweck liegt nicht darin, Zustimmung oder Feedback zu erhalten (obwohl es zu einem interessanten Gespräch führen könnte). Es ist nur eine weitere sichere Möglichkeit, deine Absicht zu äußern, sie buchstäblich „nach außen zu tragen“. Wenn auch nur einer von euch bereit ist, seinen Brief vorzulesen, kann dieses Geschenk der Verletzlichkeit den anderen das nötige Selbstvertrauen geben, weiter an ihrer eigenen Vision zu arbeiten.

### 4. Übung: Teile deine Ziele (10 Minuten)

Eine einfache Technik, um dein Ziel sichtbar zu machen, ist es, einen kurzen Satz darüber in dein Onlineprofil einzufügen. Wenn es zum Beispiel dein Ziel ist, eine neue Fertigkeit oder ein neues Projekt bei der Arbeit zu entwickeln, schreib darüber. ("Interessiert daran, wie das Internet der Dinge unser Handeln verbessert.") Oder vielleicht denkst du über einen Umzug oder eine neue Tätigkeit nach ("Würde gerne eines Tages in Brasilien arbeiten", "Möchte jungen Frauen bei einer MINT-Karriere helfen.")

Probiere verschiedene Dinge aus, bis du das Richtige gefunden hast. Bitte deinen Circle um Hilfe, wenn du unsicher bist. Mach dir keine Gedanken darüber, es 100-prozentig richtig zu machen. Stell es dir wie das Anpassen einer Onlineplattform vor, um deine Absicht zu äußern und ein kleines Signal an andere zu senden, die mit deinem Ziel oder deiner Absicht in Verbindung stehen. Du kannst die Notiz jederzeit ändern, während du lernst und dich entwickelst.



Aktualisiere jetzt dein Haupt-Onlineprofil und teile das, was du hinzugefügt hast, mit deinem Circle. Es vor einer vertrauenswürdigen Gruppe laut auszusprechen, hilft dir, das Ziel noch zu verfeinern und es macht dich zuversichtlicher, es auch zu erreichen.

---

---

---

### 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Dies ist eine gute Woche zum Nachdenken. Lies deinen Brief. Aktualisiere ihn. Vielleicht platzierst du ihn irgendwo, wo du ihn sehen kannst, oder du teilst ihn mit deinem Partner oder einem Freund. Wie in den anderen Wochen auch, „bearbeite deine Liste“. Suche nach Gelegenheiten, um Aufmerksamkeit, Wertschätzung oder eine nützliche Quelle anzubieten oder persönliche Fakten über dich zu teilen, um eine Beziehung zu vertiefen. Je mehr du übst, umso wohler fühlst du dich dabei und dein Selbstbewusstsein steigt.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKEN

„Das Schicksal ist nicht etwas, das dich erwartet. Es ist etwas, das du selbst erschaffst.“

- [workingoutloud.com/blog/a-letter-from-my-future-self](http://workingoutloud.com/blog/a-letter-from-my-future-self)

- „Die Brücke zwischen dem Ort, an dem du dich befindest und dem Ort, an dem du sein möchtest, ist gar keine Brücke. Vielmehr handelt es sich um einen gemütlichen Spaziergang durch den Wald. Du hast eine allgemeine Richtung im Sinn und gehst ein paar Schritte, nimmst dabei die Zeichen und Hinweise um dich herum wahr, und es entsteht ein Weg. Dieser Ansatz verschafft dir Zugang zu mehr Möglichkeiten bei einem geringeren Risiko. Es ist immer noch anstrengend, aber du wirst die Reise viel mehr genießen.“

- [workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be](http://workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be)

### Wenn es dir zu viel wird ...

Wenn dir das Schreiben des Briefes im Moment zu schwierig ist, versuche eine Art Tagtraum über dein zukünftiges Ich in drei Jahren. Das ist weit genug, um zu verhindern, dass es Dir Angst macht und nah genug, um machbar zu sein. Wenn du dich glücklich und erfüllt fühlst, was hat dein zukünftiges Ich getan? Halte deinen Tagtraum frei von Urteilen und konkreten Plänen. Wenn dir eine Idee in den Kopf kommt, kannst du sie hier jetzt aufschreiben. Sie könnte die Grundlage für einen Brief sein, den du später schreibst.

---

---

---

---

---

### Wenn du mehr machen möchtest ...

#### Einfach: Etwas, das du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst

Wirf einen Blick auf deinen Brief und denke über dein Ziel nach. Haben die beiden Dinge überhaupt etwas miteinander zu tun? Wo sind die Gemeinsamkeiten? Wenn es keine gibt, warum nicht? Judi Rather zum Beispiel war in einem WOL Circle und hatte Schwierigkeiten, ihr Ziel zu formulieren. Das Schreiben des Briefes half ihr, zu erkennen, was fehlt, und sie passte ihr Ziel an.

*„Als die individuellen Ziele in die Tat umgesetzt wurden, hatte ich Schwierigkeiten, mich auf mein Ziel zu konzentrieren. Gedanklich war ich überall unterwegs. Sollte es persönlich sein? Sollte es ein berufliches Ziel sein (die meisten in unserer Gruppe hatten kein solches Ziel gewählt). Wie stellte ich mir die Ergebnisse vor? Ich entschied mich für ein Ziel und unternahm die Schritte, die jede Woche vorgeschlagen wurden, um das Ziel zu erreichen, aber ich war nicht mit vollem Herzen dabei.“*

*Irgendetwas fehlte. Etwas zerrte an mir, aber ich konnte nicht genau sagen, was es war. Meinem Ziel fehlte die "verbindende" Kraft und die Erfolge, die andere erlebten. Ich war*

*enttäuscht, aber ich war mir nicht sicher, was ich tun sollte. Dann kam WOL Woche 7, als wir aufgefordert wurden, einen Brief von unserem zukünftigen Ich zu schreiben.*

*Das war ein echtes Aha-Erlebnis! Ich konnte dieses Bild sofort visualisieren und es sah überhaupt nicht aus wie mein ursprüngliches Ziel. Das war auch kein Wunder, denn ich konnte mir mein ursprüngliches Ziel nie so richtig vorstellen. Also habe ich in Woche 7 mein Ziel geändert. Es war beglückend und befreiend und ich war aufgeregt, als ich mich persönlich wachsen sah."*

Du musst an dieser Stelle dein Ziel nicht ändern oder deine bisherigen Fortschritte beurteilen. Denke einfach ein paar Minuten über dein Ziel und deinen Brief nach.

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 20 Minuten erledigen kannst**

Die Inspiration für diese Übung kommt von Moyra Mackie, der ersten Person, die ich jemals "Coach" genannt habe. Zu dieser Zeit arbeitete ich bei der Deutschen Bank, kämpfte mit den ersten Entwürfen für „Working Out Loud“ und fühlte mich, als würde ich in einem undichten Kanu paddeln - viel Aktivität, aber kaum Vorankommen und keine Richtung.

Bei einem unserer Telefonate schlug Moyra vor, dass ich aufschreibe, wie mein "perfekter Monat" in ein oder zwei Jahren aussehen könnte.<sup>3</sup> Dieser Zeitraum war weit genug entfernt, um mir die Freiheit zu geben, verschiedene Dinge auszuprobieren, aber nah genug, um mich zu zwingen, auch praktisch zu denken. Mein perfekter Monat bedeutete nicht nur, an einem Strand in Okinawa zu sitzen, sondern auch, meinen Lebensunterhalt zu verdienen und gleichzeitig ein ausgeglichenes Leben zu führen.

Also nahm ich ein Stück Papier, schrieb die Tage eines Monats auf und stellte mir vor, was ich jeden Tag tun würde. Ich hatte über die einzelnen Punkte, die ich notierte, schon einmal nachgedacht. Doch das Zuordnen dieser Ideen zu bestimmten Tagen im Monat ließ sie viel realer erscheinen – brachte mich aber auch dazu, mir mehr Fragen zu stellen. Ja, ich möchte gerne reisen, schreiben, recherchieren etc. Aber wie oft? Einen Tag im Monat? Fünf? Zehn? Ich stellte mir meine Tage und Wochen vor. Ich stellte mir vor, wie es sich anfühlen würde - wie ich mich fühlen würde. Dadurch konnte ich mir ein ausgewogeneres, kreativeres und erfüllteres Leben vorstellen. Das war vor ein paar Jahren. Vor Kurzem fand ich zufällig dieses Stück Papier und ich war beeindruckt, wie viel davon meinen letzten Monat und den Monat davor beschreibt.

Wenn du über deine eigene Karriere und dein Leben nachdenkst, wohin führt der Weg? Was ist dein perfekter Monat?

## **Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen**

"A letter from your future self"

[workingoutloud.com/blog/a-letter-from-my-future-self](http://workingoutloud.com/blog/a-letter-from-my-future-self)

"Make great things happen - Write a letter from your future self" by Maria Brophy

[mariabrophy.com/philosophy/make-great-things-happen-write-a-letter-your-your-future-self.html](http://mariabrophy.com/philosophy/make-great-things-happen-write-a-letter-your-your-future-self.html)

"A letter from your future self"

[tinybuddha.com/blog/letter-from-your-future-self-what-day-is-it-today](http://tinybuddha.com/blog/letter-from-your-future-self-what-day-is-it-today)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 8 - A Growth Mindset

Kapitel 17 - Your Greater Purpose

## Häufige Fragen

*F: Ich habe Probleme, den Brief zu schreiben. Gibt es einen anderen Weg?*

Einige von euch ziehen es vielleicht vor, ihr zukünftiges Ich zu visualisieren, anstatt darüber zu schreiben. Wenn ja, versucht es mit einem Vision Board. Das ist eine Sammlung von Fotos aus Magazinen oder anderen Medien, die zeigen, wie du dir dein zukünftiges Ich und dein zukünftiges Leben vorstellst. (Einige Circle Teilnehmer nutzen dafür Pinterest als Onlineversion). Welches Medium du auch wählst, denke immer daran: "Damit es real wird und wirklich zum Erfolg verhilft, musst du deine Emotionen einbringen."

*F: Mein zukünftiges Ich scheint so weit weg zu sein. Wo fange ich an?*

Der Weg zu deinem zukünftigen Ich ist in der Regel keine ordentliche Abfolge gut geplanter Schritte, sondern eher eine Reihe kleiner Experimente und Entdeckungen. Dadurch schärfst du deine Sinne für das, was möglich ist, was zu dir passt und wie deine nächsten Schritte aussehen könnten. In vielen Fällen ist es schon außerordentlich hilfreich, wenn du dich mit jemandem vernetzt, der etwas Ähnliches erreicht hat, wie du es dir erhoffst. Diese Artikel können dir helfen, die ersten Schritte zu machen:

"The bridge from where you are to where you want to be"

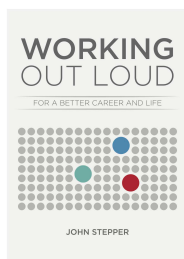
[workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be](http://workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be)

"The simplest and easiest form of prototyping is a conversation"

[workingoutloud.com/blog/the-simplest-easiest-form-of-prototyping-is-a-conversation](http://workingoutloud.com/blog/the-simplest-easiest-form-of-prototyping-is-a-conversation).

"The elephant at the piano"

[workingoutloud.com/blog/the-elephant-at-the-piano](http://workingoutloud.com/blog/the-elephant-at-the-piano)



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018

Erstellt von John Stepper

## Woche 8: Mach es zur Gewohnheit

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Obwohl du sieben Wochen damit verbracht hast, über dein Ziel in Bezug auf Menschen und Beiträge nachzudenken, arbeitest du immer noch daran, es zur Gewohnheit und Denkweise zu machen. Es ist zum Beispiel normal, nur schwer die Zeit zu finden, um an deiner Liste zu arbeiten oder dich daran zu erinnern, sie weiterzuverfolgen. Diese Woche erkundest du Wege, wie du deine neuen Gewohnheiten stärkst, sodass sie dich weniger Mühe kosten und sich immer natürlicher anfühlen. Außerdem lernst du, wie du unvermeidliche Schwierigkeiten und Rückschläge überwindest. Anschließend übst du (erneut) Empathie, aber auf eine Art und Weise, die dich überraschen könnte – und durch die du dich mit Sicherheit von anderen unterscheidest.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 8

1. Check-in	10 min
2. Übung: Checkliste zur Änderung deiner Gewohnheiten	20
3. Übung: Erstelle dein eigenes Fortschrittsdiagramm	10
4. Übung: "Ich möchte dir ... vorstellen"	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Beim Check-in dieser Woche stellt euch Fragen wie "Was war bisher das Beste für dich?" Das können neue Beziehungen, neue Möglichkeiten oder einfach nur neue Gedanken über dein Ziel sein. Konzentriert euch darauf, einander zuzuhören und feiert unbedingt jeden Fortschritt.

### 2. Übung: Checkliste zur Änderung deiner Gewohnheiten (20 Minuten)

Früher sah ich mich selbst als zögerlichen Menschen, jemand, der Dinge aufschiebt und nicht viel Selbstdisziplin hat. Dann lernte ich, dass es bei diesen Merkmalen und Verhaltensweisen weniger um meine DNA geht - die Art von Person, die ich bin - sondern mehr um meine Gewohnheiten. Und Gewohnheiten können sich ändern.

Schätzungen gehen davon aus, dass es drei bis zehn Wochen bewusster Übung bedarf, um eine neue Gewohnheit zu entwickeln. Während ich mit der Änderung meiner eigenen Gewohnheiten experimentiert habe, habe ich die Techniken, die ich am hilfreichsten fand, in eine Checkliste zur Änderung meiner Gewohnheiten eingetragen - acht Dinge, die du tun kannst, um bestimmte Verhaltensweisen zu entwickeln oder beizubehalten.

Ohne Übertreibung, die Anwendung dieser einfachen Techniken hat mein Leben verändert.<sup>1</sup> Je mehr ich sie benutze, desto öfter verspüre ich das Selbstvertrauen, dass ich alles erreichen kann, wenn ich es nur versuche.

Verwende die Gewohnheiten-Checkliste jetzt und in den kommenden Wochen, wenn du versuchst, Working Out Loud zu einer Gewohnheit in deinem Leben zu machen. Immer wenn ich nicht weiterkomme bei der Entwicklung einer neuen Gewohnheit oder Fähigkeit, betrachte ich die Liste und suche mir etwas aus, das ich ändere.

- ☐ **Setze dir erreichbare Ziele:** Es ist gut, große Träume zu haben, und doch können große Ziele so entmutigend sein, dass sie innerlichen Widerstand auslösen und du nie einen Schritt machen wirst. Um deine Ziele und Bestrebungen umsetzbar zu machen, "verkleinere die Veränderung", indem du sie in mehrere Zwischenziele aufteilst, die du auch erreichen kannst.
- ☐ **Mach kleine Schritte:** Das Fortschrittsprinzip ist extrem kraftvoll. Wenn du nicht weiterkommst, mach kleinere Schritte ("berühre das Laufband"), sodass du weiter vorankommen kannst. Denk daran, dass jeder Fortschritt gut ist.
- ☐ **Schreibe deine Fortschritte auf:** Indem du verfolgst, was du tust, wirst du dir den ganzen Tag deiner Bemühungen bewusst. Schon eine Maßnahme, die sich auf dein Ziel bezieht, wie die Zeit, die du dafür aufgewandt hast oder ob du an diesem Tag einen Beitrag geleistet hast, erhöht deine Chancen auf einen Fortschritt erheblich. (In der nächsten Übung erstellst du deine eigene Liste).
- ☐ **Strukturiere deine Umgebung:** So viel von dem, was wir tun, basiert auf impulsiven, unbewussten Entscheidungen als Reaktion auf Auslöser um uns herum. Wenn du das weißt, kannst du deine Umgebung gezielt anpassen, um leichter Fortschritte zu machen. Das können Anpassungen an deinem Zeitplan, deinem Arbeitsbereich, deiner Technologie und allem anderen sein, was es dir erleichtert, das zu tun, was du tun willst. Gleichzeitig wird es immer schwieriger für dich, dich auf negative Verhaltensweisen einzulassen.
- ☐ **Erwarte Rückschläge:** Jedes Lernen und jede Entwicklung bedeutet auch Herausforderungen und Fehler. Ein schlechtes Gewissen löst Widerstand aus. Betrachte stattdessen jeden Rückschlag als eine natürliche und notwendige Möglichkeit, zu lernen, und richte deine Energie darauf, es beim nächsten Mal besser zu machen.
- ☐ **Werde dir deiner Erfolge bewusst und feiere sie:** Häufig konzentrieren wir uns nur auf bestimmte Themen und Probleme, was entmutigend sein kann. Daher ist es wichtig, regelmäßig über die erzielten Fortschritte nachzudenken und sich selbst zu belohnen. Außerdem solltest du dir selbst erlauben, auf das, was du bereits erreicht hast, stolz zu sein.
- ☐ **Finde einen Freund:** Egal, ob du einfach nur über dein Vorhaben sprichst, oder ob ihr den Prozess gemeinsam durchläuft (wie du es auch mit deinem Circle machst), die Unterstützung von jemand anderem hilft dir, Herausforderungen zu meistern und weiterzumachen.
- ☐ **Stell dir dein Wunschleben vor:** Eine Vision deiner Zukunft macht dich zielstrebig und erinnert dich daran, warum du das tust, was du tust.

---

<sup>1</sup> Meine ersten Experimente zur Veränderung meiner Gewohnheiten begannen mit Diät und Bewegung, und seitdem experimentiere ich immer wieder. Zum Beispiel: [workingoutloud.com/blog/the-prospect-of-premature-death-didnt-make-me-change-so-i-tried-this-instead](https://workingoutloud.com/blog/the-prospect-of-premature-death-didnt-make-me-change-so-i-tried-this-instead)





Denk daran, wie sich die Gewohnheiten-Checkliste auf dein Ziel und deine bisherigen Fortschritte auswirkt. Bestimme für jeden Punkt **eine** Anpassung, die dir helfen kann, Fortschritte zu machen.

- ☐ **Setze dir erreichbare Ziele:** - z.B.: Denk über deine bisherigen Fortschritte nach und überlege, ob ein Teilziel angebracht wäre.
- 

- ☐ **Mach kleine Schritte:** - z.B.: Welche eine Sache könntest du heute erledigen?
- 

- ☐ **Schreibe deine Fortschritte auf:** - z.B.: Eine oder zwei Maßnahmen, die du ergriffen hast, um Fortschritte zu machen,
- 

- ☐ **Strukturiere deine Umgebung:** - z.B.: reserviere Zeit in deinem Kalender, deaktiviere Benachrichtigungen auf deinem Handy.
- 

- ☐ **Erwarte Rückschläge:** - z.B.: Suche etwas aus, das nicht gut läuft, und schreibe auf, was du daraus lernen kannst. Denk daran, dass Rückschläge ein natürlicher Teil des Prozesses sind.
- 

- ☐ **Werde dir deiner Erfolge bewusst und feiere sie:** - z.B.: Was hast du vor Kurzem getan oder gelernt, das du vor deinem Circle nicht konntest?
- 

- ☐ **Finde einen Freund:** - z.B.: Während du an einem Circle teilnimmst, teile deine Fortschritte und Herausforderungen zwischen den Treffen.
- 

- ☐ **Stell dir dein Wunschleben vor:** - z.B.: Suche aus dem Brief von deinem zukünftigen Ich eine sichtbare Erinnerung aus und bringe das Foto oder die Zeichnung an einem Ort an, an dem du sie regelmäßig siehst.
- 

### 3. Übung: Erstelle dein eigenes Fortschrittsdiagramm (10 Minuten)

Die Idee eines Fortschrittsdiagramms gibt es schon seit Langem. Ich schuf meine erstes Diagramm, als ich darum kämpfte, Fortschritte bei meinem Buch zu machen.<sup>2</sup> Ich habe aufgezeichnet, wie viele Stunden ich jeden Tag mit dem Schreiben verbrachte, und das machte mir deutlich, dass ich nicht annähernd so viele Stunden damit zubachte, wie ich dachte. Und diese unausweichliche Erkenntnis trieb mich dazu, mein Verhalten zu ändern.

---

<sup>2</sup> The inspiration for my first chart was an uncomfortable question from my wife. "How's the book coming along?" - [workingoutloud.com/blog/how-the-book-coming-along](https://workingoutloud.com/blog/how-the-book-coming-along)

Ich bin nicht der Einzige, der seine Bemühungen falsch einschätzt. Selbsteinschätzungen über allgemeine Aktivitäten, z. B. wie viel wir essen oder trinken oder wie viel Zeit wir mit dem Handy verbringen, sind bekanntermaßen ungenau. Das Führen eines Fortschrittsdiagramms hat zwei Aufgaben: Es hilft dir, objektive Daten über die von dir ergriffenen Maßnahmen zu sammeln, und es macht dir diese Daten bewusst. Keine Handlungen, kein Fortschritt.

Dein Diagramm kann so einfach wie ein Monatskalender sein, mit etwas Platz, um ein oder zwei Maßnahmen zu notieren, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Sagen wir zum Beispiel, dein Ziel ist es, "mein Netzwerk von Menschen im HR-Bereich zu erweitern", dann könnte dein Diagramm die folgenden Punkte beinhalten:

- Hast du etwas aus deinem Netzwerk gesucht, gelesen oder angesehen? (J/N)
- Hast du überhaupt an deinem Ziel gearbeitet? (J/N)
- Die Anzahl an Beiträgen, die du geleistet hast.
- Die Zeit, die du für Aktivitäten im Zusammenhang mit deinem Ziel aufgewendet hast.

Der entscheidende Punkt ist, dein Diagramm an einem Ort zu platzieren, an dem du es mehrmals täglich sehen kannst. Dadurch wirst du auf die Verhaltensweisen aufmerksam gemacht, die du ändern möchtest. Mein handgeschriebenes Diagramm befindet sich neben dem Badezimmerspiegel, und ich aktualisiere es morgens und abends. Obwohl es nur wenige Sekunden dauert, macht es deutlich, wo ich Anpassungen vornehmen muss.



Entscheide, was du mit deinem Fortschrittsdiagramm verfolgen willst.

Überschrift meines Fortschrittsdiagramms:

---



Erstelle jetzt dein eigenes Diagramm. Du kannst einen leeren Monatskalender verwenden oder deinen eigenen auf ein leeres Blatt Papier zeichnen. Dann entscheidest du, wo du das Diagramm hinlegst. Anschließend teile das Diagramm mit deinem Circle, entweder während des Treffens oder indem du ein Foto deines Diagramms und dem Ort, an dem du es platziert hast, an die Teilnehmer schickst.

#### 4. Übung: "Ich möchte dir ... vorstellen (15 Minuten)"

Jetzt übst du, eine andere Art von Beitrag zu leisten: Menschen einander vorzustellen. Es ist weit verbreitet, Menschen einander vorzustellen, und doch ist mir erst in den letzten Jahren klargeworden, dass ich Menschen mein ganzes Leben lang falsch vorgestellt habe. Hier ist ein Beispiel für das, was ich meine. Angenommen, du denkst, dass zwei Menschen davon profitieren könnten, wenn sie sich kennen würden. Du könntest es für eine nette Geste halten, eine E-Mail an die beiden zu schicken, um die Verbindung herzustellen.

### EINE VORSTELLUNG OHNE EMPATHIE

*Hi, Sally und Bob.*

*Ihr leistet beide so tolle Arbeit, dass ich dachte, ihr solltet euch auf jeden Fall kennenlernen!*

*Ich überlasse es euch, den Kontakt herzustellen!*

*Danke!  
John*

So etwas kommt sehr häufig vor. Es ist aber auch bequem und zeigt einen Mangel an Empathie. Warum? Weil du, wenn du solch eine E-Mail verschickst, auch wenn sie gut gemeint ist, die Empfänger mit einer Verpflichtung belastest, um die sie nie gebeten haben. Stattdessen solltest du jede Person *einzel*n fragen, ob du sie einander vorstellen darfst. Gib ihnen aber auch die Möglichkeit, abzulehnen ("Danke, John, aber im Moment bin ich zu beschäftigt"). Dadurch ersparst du allen Beteiligten Zeit und peinliche Momente. Wie auch die Übung in Woche 4 ist dies eine Gelegenheit, Empathie zu üben. Wenn du die E-Mail schreibst, versetze dich in die Lage der Beteiligten und überlege, wie du dich an ihrer Stelle fühlen würdest. Achte darauf, dass deine E-Mail diese drei Bestandteile enthält:

- Kontext: Warum möchtest du die Beteiligten einander vorstellen?
- Mehrwert: Wie können die Beteiligten von der Vorstellung profitieren?
- Erlaubnis: Frage nach der ausdrücklichen Erlaubnis, bevor du die Vorstellung vornimmst.

## EINE BESSERE VORSTELLUNG, UM ERLAUBNIS BITTEND

*Hallo Sally,*

*letzte Woche habe ich mit Bob Smith zu Mittag gegessen, der an einem ähnlichen Projekt arbeitet, wie du. Er hat sehr viel recherchiert und ich dachte, es könnte helfen, wenn ihr beide euch kennenlernt und etwas von dem, was ihr wisst, miteinander teilt.*

*Wäre es in Ordnung, wenn ich euch einander vorstelle?*

*Danke!  
John*

Du könntest einwenden, dass die erste Art der Vorstellung eine so weit verbreitete Praxis ist, dass es in Ordnung ist, es so zu tun. Oder dass die Empfänger nicht so empfindlich wegen ihrer Zeit sein sollten. Aber wenn es dir wichtig ist, dass die Vorstellung ein Beitrag im Sinne von Working out Loud ist, dann solltest du jeden der Beteiligten zuerst fragen und es ihnen damit einfach machen, dein Angebot gegebenenfalls auch abzulehnen.



Durchsuche jetzt deine Beziehungsliste und notiere dir die Namen von zwei Personen, die von einer Vorstellung profitieren könnten. Falls das schwierig ist, mache die Übung mit Mitgliedern deines Circle. Vielleicht kannst du sie jemanden vorstellen, der mit ihrem Ziel in Verbindung steht oder auf andere Weise hilfreich oder interessant sein könnte.



Verfasse eine kurze E-Mail an jede Person, die den Kontext, den Mehrwert und die Möglichkeit bietet, zuzustimmen oder abzulehnen. Wenn beide einverstanden sind, DANN kannst du die Nachricht abschicken, in der sie einander vorgestellt werden.

---

---

---

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Die Grundlage zur Entwicklung einer neuen Gewohnheit sind kleine Schritte, die im Laufe der Zeit geübt werden, verstärkt durch Feedback und Unterstützung durch Gleichgesinnte. Die einfachen Zusatzübungen in dieser Woche helfen dir, einen weiteren kleinen Schritt zu machen. Wenn du deinem Circle mitteilst, was du getan hast, erhältst du entsprechendes Feedback und Unterstützung.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

### SCHLUSSGEDANKE

„Jeden Tag, morgens und abends, habe ich ein paar Minuten lang auf mein Diagramm geschaut. Es gab keine große Erleuchtung ... Doch täglich hat mich das Diagramm ein paar Minuten lang daran erinnert, was ich tun muss, um das Gleichgewicht in meinem Leben aufrechtzuerhalten und, wenn ich aus dem Gleichgewicht geraten bin, welche Anpassungen ich am nächsten Tag vornehmen könnte. Nach einigen Wochen wurde ich allmählich immer glücklicher.“

Ich habe Folgendes gelernt: Man sollte nicht auf ein glückliches Leben warten. Indem du kleine Schritte unternimmst und deinen Fortschritt in einem Diagramm festhältst, kannst du allmählich Gewohnheiten aufbauen, die jeden Tag zu einem glücklicheren werden lassen.“

*- [workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-chart-made-me-happier-in-6-weeks](http://workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-chart-made-me-happier-in-6-weeks)*

### Wenn es dir zu viel wird ...

Wenn du in dieser Woche nur zu einer Sache kommst, dann erstelle dein Fortschrittsdiagramm und lege es dort ab, wo du es den ganzen Tag sehen kannst. Wenn du auch nur eine Sache unternimmst, die mit deinem Ziel zusammenhängt (z. B. die Anzahl der Beiträge, die du geleistet hast), hilft dir das dabei, dein Ziel und die Schritte, die du unternimmst, besser im Auge zu behalten. In dem Buch „*The Happiness Project*“ bezeichnet Gretchen Rubin ihr Fortschrittsdiagramm als "Diagramm der guten Vorsätze". Sie hat das Gefühl, dass das Diagramm den größten Unterschied bei ihrer Suche nach besseren Gewohnheiten und einem glücklicheren Leben macht.

*"Der effektivste Schritt für mich war es, mich an mein Diagramm der guten Vorsätze zu halten ... Durch die Möglichkeit der ständigen Überprüfung und das Gefühl, Rechenschaft ablegen zu müssen, hielt das Diagramm mich davon ab, mich zu verzetteln."*

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst**

Schau dir deine Gewohnheiten-Checkliste an und nimm eine der Anpassungen vor. Es können so einfache Dinge sein, wie das Anbringen deines Fortschrittsdiagramms an deinem Badezimmerspiegel, oder das Reservieren eines Termins in deinem Kalender, um etwas zu tun, das mit deinem Ziel zusammenhängt. Du kannst dir auch noch einmal den "Brief von deinem zukünftigen Ich" durchlesen ("Stell dir das Leben vor, wie du es gerne hättest"). Jeder Schritt, den du unternimmst, stärkt dein Gefühl der Kontrolle und hilft dir, deine Motivation zu steigern.

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst**

Lies und denke über den folgenden Artikel nach. Wie könntest du dies auf deine eigenen Beiträge anwenden? Wie gehst du mit den Antworten anderer Personen beziehungsweise dem Ausbleiben der Antworten um?

““You can be a delicious, ripe peach and there will still be people in the world that hate peaches.”

[workingoutloud.com/blog/can-delicious-ripe-peach-will-still-people-world-hate-peaches](http://workingoutloud.com/blog/can-delicious-ripe-peach-will-still-people-world-hate-peaches)

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

*The Power of Habit* by Charles Duhigg

[amazon.com/Power-Habit-What-Life-Business/dp/081298160X](http://amazon.com/Power-Habit-What-Life-Business/dp/081298160X)

“How this one simple chart made me happier in 6 weeks”

[workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-chart-made-me-happier-in-6-weeks](http://workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-chart-made-me-happier-in-6-weeks)

“PSA: Email Introduction Etiquette”

[cbinsights.com/blog/double-optin-intro](http://cbinsights.com/blog/double-optin-intro)

“How to introduce people online”

[workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online](http://workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 8 - A Growth Mindset

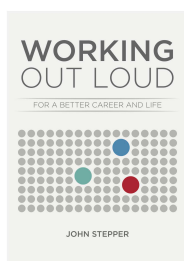
Kapitel 13 - Making It a Habit

Kapitel 19 - Shipping and Getting Better

## Häufige Fragen

*F: Sind einige Dinge auf der Gewohnheiten-Checkliste wichtiger als andere?*

Die beiden Dinge, die ich bei dem Versuch, eine Reihe von Gewohnheiten zu ändern, am nützlichsten fand, sind die Darstellung meines Fortschritts und die Strukturierung meiner Umgebung. Deshalb habe ich für diese Woche auch die Erstellung eines Fortschrittsdiagramms als Übung aufgenommen. (Du kannst Dutzende von Beiträgen über meine Erfolge, Misserfolge und Lernprozesse auf [workingoutloud.com/search?q=habits](http://workingoutloud.com/search?q=habits) lesen).



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018

Erstellt von John Stepper

## Woche 9: Entwickle mehr eigenständige Beiträge

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

An diesem Punkt in deinem Circle bist du bereit, die Bandbreite an Beiträgen zu erweitern, indem du mehr von deiner Arbeit und deinen Gedanken sichtbar machst. Selbst wenn dies für einige von euch ungewohnt ist oder ein gewisses Unbehagen bereitet, helfen euch die Übungen in dieser Woche, einen weiteren Schritt zu machen, indem sie euch ermöglichen, etwas Einfaches zu erschaffen, das gleichzeitig großzügig und nützlich ist.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 9

1. Check-in	10 min
2. Übung: Deine Top Ten	20
3. Diskutiert Ideen für eigene Inhalte	10
4. Gruppenübung: "Die Universität am Esstisch"	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Nehmt euch für den Check-in in dieser Woche ein oder zwei Minuten Zeit, um darüber zu sprechen, wie ihr euch fühlt, wenn ihr eure Arbeit online teilt. Urteilt nicht über euch selbst oder über andere. Seid einfach neugierig, wie ihr euch fühlt und warum ihr euch so fühlt. Fühlst du dich unwohl dabei? Denkst du, dass es die Art von Dingen ist, die andere Leute machen, aber nicht du?

An welchem Punkt du auch immer stehst, um deine Arbeit sichtbar zu machen, diese Woche wird dir helfen, einen Schritt weiter zu gehen.

### 2. Übung: Deine Top Ten (20 Minuten)

Für die meisten Menschen ist es schwierig, herauszufinden, was sie sagen wollen oder wie Sie Ihre Meinung, Ideen und laufende Arbeit als Beiträge für andere gestalten können - unabhängig davon, ob Sie einen Blog oder eine andere Website haben oder nicht. Einer der einfachsten Wege, um anzufangen, besteht darin, die Arbeit anderer Menschen anzuerkennen.

"Deine Top Ten" ist eine Liste von zehn Quellen, die sich auf dein Ziel beziehen und die du besonders nützlich oder interessant findest - Blogs, Präsentationen, Videos und andere selbst veröffentlichte Seiten. Es kann sich um Bücher, Projekte oder sogar Menschen handeln. Wenn dein Ziel z.B. mit dem Management zu tun hat,

könnte deine Liste den Titel "Zehn Führungskräfte, die mich inspiriert haben" oder "Zehn großartige Bücher über Management" tragen.



Denke einen Moment über das Thema deiner Top Ten nach und schreibe die Überschrift hier auf. Es kann sich um so etwas Einfaches handeln, wie die Top Ten Lernquellen oder Menschen, die eine Verbindung zu deinem Ziel haben. Bitte bei Bedarf deinen Circle um Hilfe.

Mein Top Ten Thema: \_\_\_\_\_

Vielleicht hast du bereits Ideen für einige Einträge im Kopf und musst im Internet oder Intranet nach dem Rest suchen. Du kannst auch deinen Circle um Hilfe bitten. Um es "als Beitrag zu gestalten", solltest du jeden Eintrag individuell gestalten, indem du ein oder zwei Sätze hinzufügst, die beschreiben, warum du es nützlich oder interessant findest oder wie es anderen helfen kann

## BEISPIELE FÜR EINTRÄGE AUF EINER TOP TEN LISTE

Angenommen, du interessierst dich für Sicherheit am Arbeitsplatz und deine Top Ten Liste enthält Geschichten von Unternehmen, deren Ansatz du in gewisser Weise interessant findest. Einträge auf deiner Liste könnten etwa so aussehen:

*"#1. Sicherheit bei Alcoa:* Großartige Geschichte darüber, wie die Fokussierung des Geschäftsführers auf Sicherheit als eine „grundlegende Gewohnheit“ zu signifikanten Sicherheitsverbesserungen UND hervorragenden Finanzergebnissen geführt hat. Du kannst die Geschichte hier nachlesen: [huffingtonpost.com/charles-duhigg/the-power-of-habit\\_b\\_1304550.html](http://huffingtonpost.com/charles-duhigg/the-power-of-habit_b_1304550.html). Es gibt auch ein großartiges Video des Geschäftsführers Paul O'Neill: [youtube.com/watch?v=tC2ucDs\\_XJY](http://youtube.com/watch?v=tC2ucDs_XJY)

*#2. Sicherheit bei Toyota:* Ich war überrascht, als ich erfuhr, dass Sicherheit und Wohlergehen jeden Tag Teil des morgendlichen Meetings im Werk sind. Zitat: "Wir suchen nach Möglichkeiten, Sicherheit, Qualität und Produktivität gleichzeitig zu verbessern, weshalb es von beiden Seiten zu täglichen Gesprächen darüber kommt." [manufacturingglobal.com/people-and-skills/toyota-way-how-automotive-giant-manages-health-and-safety](http://manufacturingglobal.com/people-and-skills/toyota-way-how-automotive-giant-manages-health-and-safety)



Nimm dir jetzt Zeit, um deine Top Ten zu erstellen.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

- 
5. 

---
  6. 

---
  7. 

---
  8. 

---
  9. 

---
  10. 

---
- 

### 3. Diskutiert Ideen für eigene Inhalte (10 Minuten)

Sprecht über die Ergebnisse eurer Top Ten-Übung und helft euch gegenseitig, eure Listen zu verbessern. Auch wenn eine Top Ten-Liste eine einfache Idee ist, ist es keine einfache Übung. Es braucht Zeit, um über solch ein Verzeichnis nachzudenken und es zu pflegen, aber das ist gut verbrachte Zeit. Mit dieser einen Übung erschaffst du etwas, das für andere hilfreich ist, du zollst zehn Personen Anerkennung und du erstellst einen Beitrag, auf den du dich immer wieder beziehen kannst und den du immer wieder anbieten kannst.

Eure Diskussion kann auch über die Top Ten hinausgehen. Sieht jeder von euch den Vorteil darin, eure Arbeit sichtbar zu machen? Fühlst ihr euch wohl dabei? Wenn nicht, warum nicht? Versucht, euch gegenseitig zu helfen, wo immer ihr könnt.

### 4. Gruppenübung: “Die Universität am Esstisch” (15 Minuten)

Im Laufe deiner Karriere und deines Lebens hast du so viele Dinge gelernt, die für andere Menschen nützlich sein könnten. Doch wie viel davon hast du geteilt? Du bekommst jetzt die Möglichkeit, das zu üben. Die wunderbare Geschichte von Leo Buscaglia, einem bekannten Autor und Redner, ist der passende Rahmen für diese Übung. Er nannte sie „Die Universität am Esstisch“.<sup>1</sup>

Leos Familie emigrierte aus Italien, und sie hatten wenig Geld. Sein Vater wurde früh von der Schule genommen, um in einer Fabrik zu arbeiten, und er war fest entschlossen, dass keinem seiner Kinder eine Ausbildung verwehrt werden sollte. Um sicherzustellen, dass sie das Lernen ernst nehmen, bestand sein Vater darauf, dass sie jeden Tag mindestens eine neue Sache lernten und sie dann beim Abendessen miteinander teilten.

---

<sup>1</sup> Du findest eine längere Version dieser Geschichte sowie ein Video von Leo Buscaglia, in dem er die Geschichte erzählt, auf [workingoutloud.com/blog/the-dinner-table-university](http://workingoutloud.com/blog/the-dinner-table-university)



Vor dem Abendessen gingen die Kinder die Enzyklopädie durch, um etwas zu finden, was sie vorstellen konnten. Sie wussten, dass ihr Vater um den Tisch gehen würde, von Kind zu Kind, und jeden Einzelnen fragen würde: "Was hast du heute gelernt?"

Leos Vater prüfte und betrachtete jeden Beitrag sorgfältig, auch wenn er noch so klein war. Leo berichtet, dass ihm sein Vater, indem er ihn ansah, ihm zuhörte und respektierte, was er zu sagen hatten, ein Gefühl der Neugierde und eine Lernfreude beibrachte, die sein ganzes Leben lang andauerte.

*„Ohne sich dessen bewusst zu sein, wuchs unsere Familie zusammen, tauschte Erfahrungen aus und nahm am Lernprozess der anderen teil. Dadurch, dass er uns ansah, uns zuhörte, unseren Beitrag respektierte, uns Wertschätzung entgegenbrachte, uns ein Gefühl der Würde verlieh, war Papa zweifellos unser einflussreichster Lehrer.“*



Stell dir vor, Leos Vater wäre heute zu Gast in eurem Circle und fragt jeden von euch: "Was hast du gelernt?" Vielleicht hängt es mit deinem Ziel oder einem aktuellen Projekt zusammen, etwas, das funktioniert oder nicht funktioniert hat. Schreibe es jetzt auf und teile es mit deinem Circle. Hab keine Hemmungen, offen in der Gruppe sprechen, so wie es Leos Familie bei der „Universität am Esstisch“ getan hat. Die Weitergabe des Gelernten - persönlich oder online - ist eine weitere Art von Geschenk. Helft euch gegenseitig, zu erkennen, wie ihr euer Lernen als Beitrag gestalten könnt, der für andere hilfreich ist.

---

---

---

---

---

---

---

---

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Stelle sicher, dass du vor eurem nächsten Treffen deine Liste bearbeitest, damit du weiterhin an Verbindungen und Beiträge denkst. Nach den Übungen in dieser Woche hast du noch mehr anzubieten. Und wenn du die zusätzlichen Übungen machst, gewinnst du zusätzliche Einblicke in das, was du teilen kannst und wie du es teilst.



Vor dem nächsten Treffen werde ich...

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

Schreiben und öffentliches Reden sind wichtige Fähigkeiten, die jeder entwickeln kann. Wie bei fast jeder Fertigkeit geht es nicht darum, von Natur aus gut oder schlecht darin zu sein, sondern um die bewusste Übung. Peter Drucker, einer der angesehensten Managementexperten der Welt, äußerte sich dazu wie folgt:

*“Sobald du den ersten Schritt auf der Karriereleiter machst, hängt deine Effektivität von deiner Fähigkeit ab, andere durch das geschriebene oder gesprochene Wort zu erreichen. Und je weniger dein Job mit körperlicher Arbeit zu tun hat, je größer dein Arbeitgeber ist, umso wichtiger ist es, dass du weißt, wie du deine Gedanken schriftlich oder mündlich vermitteln kannst. In richtig großen Organisationen, wie Regierungen, großen Konzernen und der Armee, ist diese Fähigkeit, sich auszudrücken zu können, vielleicht die wichtigste aller Fertigkeiten, die ein Mann oder eine Frau besitzen kann”.*

- [workingoutloud.com/blog/why-you-should-write-more-and-the-single-best-tip-for-doing-so](http://workingoutloud.com/blog/why-you-should-write-more-and-the-single-best-tip-for-doing-so)

### Wenn es dir zu viel wird ...

Damit du dich wohler damit fühlst, selbst erstellte Inhalte mit anderen zu teilen, und um dir zu zeigen, wie einfach es sein kann, damit anzufangen, lies diesen Artikel von Jane Bozarth:

“Narrating our work”

[learningsolutionsmag.com/articles/984](http://learningsolutionsmag.com/articles/984)

Er handelt von Gloria Mercer, einer Frau im Ruhestand und mit einem einfachen Ziel im Zusammenhang mit ihrer Gesundheit und einem neuen Hobby. Indem sie ihre Arbeit sichtbar machte, beschleunigte sie ihren Lernprozess, baute eine kleine Gemeinschaft auf und gab die Anregung zur Gründung von zwei kleinen Unternehmen. Hier ein Auszug aus dem Artikel:

*„Es gibt so viele Lehren, die wir aus diesem Fall ziehen können. Beispielsweise die sozialen Aspekte, wenn du deinen Lernprozess öffentlich machst, Feedback und Zuspruch von Freunden erhältst und anderen beim Lernen hilfst; die Tatsache, dass Begeisterung ansteckend sein kann; die Bereitschaft, zu teilen und nicht alles für sich zu behalten; der wahre Weg, wie Wissen geteilt wird; die natürliche Art und Weise, wie Netzwerke wachsen.*

*Und wir können hier noch mehr lernen: dass Lernen oft den Wunsch hervorbringt, noch mehr zu lernen... die Art und Weise, wie soziale Technologien das Lernen beschleunigen und ihm geografische Reichweite verleihen sowie über den Wert einer Gemeinschaft, die sich wirklich dafür einsetzt, die Praxis zu verbessern.,,*

Lies den Artikel und überlege dann, auf welche Weise du dein Lernen sichtbar machen kannst, um anderen zu helfen.

### Wenn du mehr machen möchtest ...

#### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst**

Ira Glass ist der Produzent der Radiosendung "This American Life". Es ist eine meiner Lieblingssendungen, die auch von Millionen anderer Menschen geliebt wird. Ira Glass scheint so ein natürlicher Erzähler zu sein. Daher

war ich überrascht, als ich ein Interview sah, in dem er sagte: "Ich brauchte länger, um herauszufinden, wie man das macht, als jeder, den ich je getroffen habe."

Sieh dir das 5-Minuten-Video an. Achte besonders auf seinen bescheidenen Anfang und wie er mit der Zeit immer besser wurde. Achte auf seine Selbstkritik und auf seinen Ratschlag zum Schluss. Wie kannst du diesen Rat auf dich anwenden? Womit kannst du anfangen?

Ira Glass on Storytelling

[youtube.com/watch?v=X2wLP0izeJE](https://www.youtube.com/watch?v=X2wLP0izeJE)

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 30 Minuten erledigen kannst**

Veröffentliche "deine Top Ten". Veröffentliche sie in deinem Blog, falls du einen hast, oder in eurem Intranet bei der Arbeit. Oder, wenn das nicht möglich oder zu schwierig ist, schicke sie per E-Mail an jemanden, der sich für das Thema interessiert und frage ihn, was er der Liste hinzufügen würde..

Als Bonus kannst du deine Liste von zehn Artikeln in zehn individuelle Profile umwandeln, die jeweils mehr Informationen bieten. Beispielsweise kannst du die wenigen Sätze, die du über einen bestimmten Eintrag geschrieben hast, in ein paar Absätze umwandeln, in denen du angibst, was dir gefallen hat und warum, wie du es entdeckt hast und was sich daraus ergeben hat.<sup>2</sup>

## **Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen**

*Show Your Work: The Payoffs and How-To's of Working Out Loud*, by Jane Bozarth

[amazon.com/Show-Your-Work-Jane-Bozarth/dp/1118863623](https://www.amazon.com/Show-Your-Work-Jane-Bozarth/dp/1118863623)

*Show Your Work!: 10 Ways to Share Your Creativity and Get Discovered*, by Austin Kleon

[amazon.com/Show-Your-Work-Austin-Kleon/dp/076117897X](https://www.amazon.com/Show-Your-Work-Austin-Kleon/dp/076117897X)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 7 - Making You and Your Work Visible

Kapitel 18 - The Start of Something Big and Wonderful

Kapitel 19 - Shipping and Getting Better

## **Häufige Fragen**

*F: Ich fühle mich nicht wohl bei dem Gedanken, meine Arbeit sichtbar zu machen.*

Das ist ein häufig vorkommendes und völlig natürliches Gefühl. Wie bei den meisten Fähigkeiten wirst du dich mit der Zeit verbessern und mit mehr Übung immer wohler fühlen.

Die Vorteile sind die Mühe wert. Wenn du deine Arbeit sichtbar machst, verstärkst du das Bild davon, wer du bist und was du tust, du erweiterst deine Reichweite sowie die Anzahl deiner Beiträge und wie sie anbietest. Das Feedback, das du zu deiner Arbeit bekommst, hilft dir, dich schneller zu verbessern. Auch dein Unternehmen profitiert davon. Indem du deine Arbeit sichtbar machst - was du tust, warum du es tust, welche Ressourcen nützlich waren, was du gelernt hast – ermöglichst du es dem Unternehmen, Wiederholungen zu vermeiden und das Innovationstempo zu beschleunigen.

*F: Ich schreibe nicht gerne und glaube auch nicht, dass ich gut darin bin. Was soll ich tun?*

Schreiben, präsentieren, Videos drehen und so ziemlich alles andere sind Fähigkeiten, die man lernen kann. Du brauchst nur Übung und Feedback. Schau dir noch einmal das Zitat des Managementexperten Peter Drucker im

---

<sup>2</sup> "The HR director I wish I knew" ist ein Beispiel für ein solches Profil - [workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew](https://www.workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew)

obigen Schlussdanken an. Ein weiterer Managementexperte, Tom Peters, beschrieb das Schreiben als "eine zeitlose und kraftvolle Fähigkeit"

Selbst wenn du denkst, dass du noch nicht gut darin bist, ist eine Verbesserung deiner Kommunikationsfähigkeiten in jedem Medium eines der besten Dinge, die du für deine Karriere tun kannst. Fred Wilson, ein Risikokapitalgeber, der es sich zur Gewohnheit gemacht hat, jeden Tag zu bloggen, bemerkt: "Die Investition, die ich in den letzten acht Jahren in meine Kommunikationsfähigkeiten getätigt habe, zahlen sich jetzt stark für mich aus. Er sagte, er habe erst mit 42 Jahren angefangen, und seine Geschichte hat mich dazu inspiriert, ebenfalls regelmäßig zu schreiben.<sup>3</sup> Hier sind zwei Artikel, die dir helfen, deine Kommunikationsfähigkeiten zu üben und weiterzuentwickeln:

"Why you should write more"

[workingoutloud.com/blog/why-you-should-write-more-and-the-single-best-tip-for-doing-so](http://workingoutloud.com/blog/why-you-should-write-more-and-the-single-best-tip-for-doing-so)

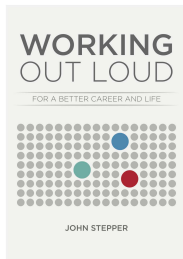
"Getting better at public speaking"

[workingoutloud.com/blog/getting-better-public-speaking](http://workingoutloud.com/blog/getting-better-public-speaking)

*F: Es gibt so viele Leute, die mehr über das Thema wissen als ich. Wen kümmert es, was ich zu sagen habe?*

Von den Milliarden Menschen, die das Internet nutzen, gibt es sicherlich einige, die von deinen Erfahrungen profitieren, besonders, wenn du sie als Beitrag anbietest.

Stell dir zum Beispiel vor, du hast gerade erst bei einer neuen Firma angefangen oder du beginnst, etwas über ein neues Thema zu lernen. Du weißt überhaupt nichts. Wer würde von deinen Erfahrungen profitieren? *Jeder, der sich in derselben Situation befindet!* Wenn du deinen Lernprozess aufzeichnest – was du nützlich findest, wer dir geholfen hat, welche Fehler du gemacht hast, die andere vermeiden könnten, usw. - dann können andere Personen, die bei dem Unternehmen anfangen oder etwas über dieses Thema lernen möchten, von deiner sichtbaren Arbeit profitieren. Indem du deine Erfahrungen teilst, gibst du ihnen das Gefühl, nicht alleine zu sein, und du gibst ihnen Informationen, die ihnen die Sache einfacher machen. Das sind wunderbare Beiträge.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 10: Werde systematischer

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Ein System zu haben, kann die Dinge einfacher machen. Diese Woche arbeitest du mit zwei einfachen Systemen: eines zur Identifizierung neuer Beiträge und eines zur Verwaltung deiner Beziehungsliste. Dann bietest du etwas an, das du bisher noch nicht als Beitrag betrachtet hast.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 10	
1. Check-in	10 min
2. Übung: Die Beitrags-Checkliste	20
3. Übung: Von ad hoc zu systematisch	10
4. Übung: Verletzlichkeit anbieten	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

"Was hast du seit unserem letzten Treffen gemacht?" ist immer eine gute Frage für das Check-in, vor allem, wenn sie mit echter Neugierde und ohne Wertung gestellt wird. Teile einige interessante Verbindungen oder Beiträge, die du gemacht hast, oder sprich über Herausforderungen, auf die du gestoßen bist.

### 2. Übung: Die Beitrags-Checkliste (20 Minuten)

Bisher hast du universelle Beiträge wie Anerkennung und Wertschätzung angeboten. Du hast Quellen geteilt, die du nützlich findest. Du hast eine Liste von Fakten erstellt, die als Grundlage für gemeinsame Interessen dienen kann. Und dennoch kann der Bereich deiner möglichen Beiträge noch größer sein.

Hier ist eine Liste von zehn Arten von Beiträgen, die du leisten kannst. Sie reicht vom einfachsten Beitrag, den du bereits kennst, bis zu solchen, die mehr Mühe und Aufwand erfordern, dafür aber auch wertvoller sein können.

1. **Biete Aufmerksamkeit an:** Aufmerksamkeit ist ein "universelles Geschenk", etwas, das jeder hat und jeder gerne hätte. Es kann so einfach sein wie das Anklicken des Like-Buttons, um "Ich sehe dich" oder "Ich habe bemerkt, was du gesagt oder getan hast" zu sagen. Es könnte auch der Aufbau einer Beziehung zu einer Person sein, indem du ihr auf einer Social Media Plattform folgst oder ihren Newsletter abonnierst.

**2. Zeige Anerkennung:** Dankbarkeit ist ein weiteres universelles Geschenk. Es fühlt sich gut an, sie zu zeigen und zu empfangen, und trotzdem ist sie wohl die am wenigsten genutzte Ressource. Jemandem "Danke" zu sagen oder ihm Anerkennung für seine Arbeit zu zollen, kann die Beziehung vertiefen. Öffentliche Anerkennung ist ein sehr ähnliches Geschenk, eines, das weniger persönlich ist, aber dafür mehr Menschen erreicht. Versuche beides.

**3. Teile interessante oder nützliche Quellen:** Das Teilen interessanter Inhalte und der Arbeit anderer, die du bewunderst, ist ein Beitrag mit geringem Risiko und Aufwand, der anderen helfen kann. Du kannst die Quellen direkt teilen - z. B. bei einem Gespräch bei einer Tasse Kaffee oder indem du einen Link per E-Mail versendest - oder sie über eine soziale Plattform verbreiten, indem du bestimmte Personen oder Gruppen über „@-Mention“ darüber informierst. Denke daran, deine Gründe für das Teilen anzugeben. Dadurch wird deine Nachricht persönlicher und zielgerichteter.

**4. Stelle eine Frage:** Verletzlichkeit kann ein Geschenk sein. Eine Frage zu stellen, erlaubt es anderen, ihr Fachwissen unter Beweis zu stellen. Das gilt vor allem dann, wenn du erwähnst, was du schon alles unternommen hast, um eine Antwort zu erhalten. Wenn dir jemand hilft, achte darauf, Anerkennung zu zeigen und stelle die Antwort anderen, denen sie ebenfalls helfen kann, zur Verfügung.

**5. Beantworte eine Frage:** Wenn du eine Frage beantwortest, hilfst du sowohl der Person, die sie gestellt hat, als auch allen anderen, die in Zukunft von deiner Antwort profitieren. Wenn du das auf eine zwanglose, bescheidene Art und Weise tust, festigt sich dein Ruf als jemand, der sowohl sachkundig als auch großzügig ist.

**6. Stelle Menschen einander vor:** Wohlüberlegte Vorstellungen eröffnen den Zugang zu neuen Ideen, neuen Menschen und neuen Möglichkeiten. Du kannst einzelne Personen einander vorstellen, oder du stellst eine Einzelperson einer ganzen Gruppe vor, z. B. in Online-Gemeinschaften, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Der entscheidende Punkt ist, genau auszuwählen, wen du wem vorstellst und die verfügbare Zeit aller Beteiligten zu beachten.

**7. Biete Feedback an:** Hier geht es darum, auf etwas aufzubauen, das jemand anderes getan hat. Das Feedback sollte sowohl die ursprüngliche Arbeit der Person würdigen als auch anderen helfen. Dein Beitrag sollte positiv und konstruktiv sein, sodass er die Arbeit voranbringt. Es könnte eine Frage, ein Vorschlag oder ein Kommentar darüber sein, wie und warum es nützlich oder interessant für dich war.

**8. Teile deine laufende Arbeit:** Indem du Aspekte deiner Arbeit - was du tust, warum und wie - teilst, kannst du andere inspirieren oder von denen lernen, die etwas Ähnliches tun. Gleichzeitig schaffst du Möglichkeiten für Innovationen und Zusammenarbeit. Lass es so aussehen, dass es sich weniger wie "Sieh mich an!" und mehr wie "Ich dachte, das könnte dich interessieren" anhört.

**9. Teile deine Erfahrungen:** Denke über deine Arbeit nach. Was hast du sowohl aus Fehlern als auch aus Erfolgen gelernt, das für andere nützlich sein könnte? Es können Quellen sein, die dir weitergeholfen haben, oder Techniken, die dich vorangebracht haben, oder auch Fehler, die andere vermeiden sollten. Denke daran, es als Beitrag zu gestalten, indem du das, was du gelernt hast, auf eine Art und Weise anbietest, die für andere Menschen hilfreich ist.

**10. Biete neue Ideen an:** Du musst dich nicht auf bereits fertiggestellte Arbeiten beschränken. Welche Verbesserungsmöglichkeiten siehst du für die Zukunft und welche konstruktiven Ideen hast du? Biete deine Meinung oder Idee als Beitrag an, vor allem, wenn du andere einlädst, ihre eigenen Kommentare und Vorschläge einzubringen. Verweise auf andere Menschen, die dich inspiriert haben und auf deren Arbeit du, wo immer möglich, aufbaust.



Versuche nun, für jede Kategorie einen bestimmten Beitrag aufzuschreiben, der mit deinem Ziel zu tun hat. Dies dient dir als praktische Checkliste für zukünftige Beiträge. Bitte deinen Circle bei Bedarf um Hilfe.

1. Aufmerksamkeit: \_\_\_\_\_
2. Anerkennung: \_\_\_\_\_
3. Nützliche Quellen: \_\_\_\_\_
4. Fragen: \_\_\_\_\_
5. Vorstellungen: \_\_\_\_\_
6. Introductions: \_\_\_\_\_
7. Feedback: \_\_\_\_\_
8. Laufende Arbeit: \_\_\_\_\_
9. Erfahrung: \_\_\_\_\_
10. Neue Ideen: \_\_\_\_\_

### 3. Exercise: From ad hoc to systematic (10 minutes)

Bei einigen von euch wird die Beziehungsliste wahrscheinlich immer größer und damit auch etwas unübersichtlich. Diese Übung schafft Abhilfe. Anstatt jede Woche jeden einzelnen Namen von Neuem durchzugehen, hilft dir das Nachverfolgen dieser zusätzlichen Punkte dabei, dich auf das Wesentliche zu konzentrieren und nicht den Anschluss zu verlieren:

- Dein letzter Beitrag inklusive Datum.
- Das Datum, an dem du einen weiteren Beitrag leisten möchtest und woraus der Beitrag bestehen könnte.

Wenn du zum Beispiel einen guten Austausch mit jemandem hattest, könntest du ein Datum innerhalb der nächsten Wochen wählen, um einen weiteren Beitrag zu leisten. Wenn es dagegen jemand ist, den du gerade erst kennengelernt hast und bei dem du nicht sicher bist, wie viel du in die Beziehung investieren möchtest, dann wähle ein Datum in ein paar Monaten. So vermeidest du das Problem: "Aus den Augen, aus dem Sinn". Anstatt zu versuchen, alle Folgetermine im Kopf zu behalten, hilft dir dieses einfache System, mit weniger Stress und weniger Versäumnissen mit anderen Menschen in Kontakt zu bleiben.

#### MUSTEREINTRAG AUF MEINER BEZIEHUNGSLISTE

**Beziehung:** Lisa bei Unternehmen XYZ

**Letzter Beitrag:** E-Mail Austausch über ein mögliches Ereignis

**Datum:** 24.11.2017

**Nächste Beiträge?**

- Teile ein Update von Unternehmen ABC
- Erwähne deine nächsten Reisedaten in 2018, falls wir uns treffen können
- Einen schönen Urlaub wünschen!

**Datum?** Innerhalb eines Monats

Wo solltest du diese Informationen erfassen? Ich habe mit der Zeit verschiedene Möglichkeiten ausprobiert - von Stift und Papier über Tabellen bis hin zu Karteikarten, wie in meinem Blogbeitrag "The best system for managing your network" beschrieben.<sup>1</sup>

*"Ein einfaches, für mich passendes System, das ich regelmäßig durchsehe, bedeutet, dass ich selten den Kontakt zu jemandem aus meinem Netzwerk verliere. Wenn ich diese eine Karte für eine einzelne Person oder Organisation in der Hand halte, fühlt es sich anders an, als wenn ich eine Zeile in einer unübersichtlichen Tabelle betrachte. In diesem Moment konzentriere ich mich nur auf die einzelne Person oder Organisation."*

Auch wenn einige Systeme besser sind als andere, gibt es nicht den einen idealen Weg. Die beste Methode ist die, die für dich funktioniert; eine, die dir wirklich hilft, deine Beziehungen zu pflegen und sie zu vertiefen; eine, die einfach ist und vielleicht sogar Spaß macht. Deine Liste durchzugehen sollte sich wie eine persönliche Aufgabe anfühlen, nicht wie eine administrative.



Für welches System du dich auch entscheidest, gehe jetzt deine eigene Beziehungsliste durch und füge ein paar kleine Informationen zu jeder Person hinzu. Überprüfe, ob dir das hilft, dich an alle Folgetermine zu erinnern, die du machen wolltest. Vielleicht hilft es dir auch, zusätzliche Beiträge anzubieten.

#### 4. Übung: Verletzlichkeit anbieten (15 Minuten)

Manchmal braucht man etwas von jemand anderem: einen Rat, eine Information, eine Vorstellung. Wie fragst du danach? Genau wie bei deinen anderen Interaktionen sind die entscheidenden Punkte Empathie und Großzügigkeit. Hier ist eine Geschichte von Tim Grahl, der Autoren dabei hilft, ihre Bücher zu vermarkten:

*Zwei Autoren haben mir kürzlich zum ersten Mal eine E-Mail geschickt. Die Betreffzeile der ersten E-Mail lautete: "Wir sollten uns treffen." Die E-Mail handelte von den Schwierigkeiten des Autors, sein Buch zu vermarkten. Er bat um ein Gespräch damit er sich meine Erfahrung zu Nutzen machen kann, um zu erfahren, was er falsch macht und wie er es beheben kann.*

*Die Betreffzeile der zweiten E-Mail lautete "Interview". Die E-Mail war die Anfrage eines Autors, mich für seinen Podcast zu interviewen, damit er meine Ratschläge weitergeben kann, sodass seine Zuhörer etwas lernen und er gleichzeitig etwas Werbung für mich macht.*

*Auf welche der beiden E-Mails habe ich wohl geantwortet?*

Bevor du jemanden fragst, ob du dir seine Erfahrungen zunutze machen kannst oder ihm im Austausch für eine Stunde seiner Zeit einen Kaffee anbietest, nimm dir die Zeit, um herauszufinden, wie die andere Person ebenfalls davon profitiert. *Wie wird meine Anfrage beim Empfänger ankommen und kann ich die Anfrage eventuell als Beitrag gestalten?* Das erfordert eventuell etwas kreatives Denken, aber es hilft dir, dich von der Masse abzuheben und bessere Ergebnisse zu erzielen.



Sieh dir jetzt deine Beziehungsliste an und finde jemanden, der dir helfen kann. Wähle jemanden aus, dem du bereits Aufmerksamkeit oder Wertschätzung entgegengebracht hast. Versuche, deine Anfrage als Beitrag zu formulieren, indem du Phrasen wie *ich will*, *ich brauche* oder *ich möchte* vermeidest. Teile deine Nachricht mit deinem Circle, um zu erfahren, ob sie sich wie eine Einladung und nicht wie eine Aufforderung anhört und ob sie „die Aufmerksamkeit von jemandem erlangt“.

---

<sup>1</sup> [workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network](https://workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network)



---

---

---

---

---

---

Wenn du nicht weiterkommst, dann schreibe mir eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) und frage nach meinem neuesten Fortschrittsdiagramm. Betrachte es als einen sicheren Weg, nach etwas zu fragen, und versuche, etwas von dem Gelernten aus den letzten Wochen umzusetzen. Ich freue mich, von dir zu hören.

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich diese Woche machen?"

Biete mindestens eine Sache aus deiner Beitrags-Checkliste an. Jedes Mal, wenn du das tust, stärkst du deine neuen Gewohnheiten und Denkweisen.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

„Selbst wenn die Adressaten dein Anliegen zurückweisen, werden sie deine Sensibilität und deinen Respekt für ihre Zeit zu schätzen wissen. Es ist immer eine gute Sache, Empathie zu üben.“

- [workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online](https://workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online)

## Wenn es dir zu viel wird ...

Diese Woche gab es eine Menge zu tun. Wenn du nicht alle Übungen geschafft hast, ist das in Ordnung. Denk zumindest daran, "das Laufband zu berühren". Mach kleinere Schritte, sodass du trotzdem Fortschritte machst. Hier ist zum Beispiel eine einfache Möglichkeit, wie du diese Woche weniger tun kannst, aber trotzdem vorankommst:

1. Lies dir deine Beitrags-Checkliste durch.
2. Markiere die Beiträge, mit denen du dich am wohlsten fühlst.
3. Gehe deine Beziehungsliste durch und biete einen der markierten Beiträge an.

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst

Lies "The HR director I wish I knew" als Beispiel dafür, wie aus einem einfachen Beitrag schnell eine interessante, bedeutsame Verbindung werden kann. Lies auch unbedingt die Updates am Ende. Sieh nach, wie viele verschiedene Beiträge von der Beitrags-Checkliste du finden kannst.<sup>2</sup>

"The HR director I wish I knew"

[workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew](http://workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew)

### Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 20 Minuten erledigen kannst

Amanda Palmer, eine Sängerin und Songwriterin, sprach in ihrem TED-Talk "The Art of Asking" über Verletzlichkeit als ein Geschenk (später hat sie ein Buch mit demselben Titel geschrieben). Vortrag und Buch basieren zum Teil auf ihren Jahren als Performancekünstlerin auf der Straße, die um Spenden bittet. Hier ein Zitat aus ihrem Buch:

*„Mit Scham um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Du hast Macht über mich.“ Mit Herablassung um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Ich habe Macht über dich.“ Aber mit Dankbarkeit um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Wir haben die Macht, einander zu helfen.“*

Als Amanda Palmer als lebende Statue arbeitete, hätte sie einfach sagen können: "Ich möchte, dass du mir einen Dollar gibst." Stattdessen fand sie einen Weg, um nach diesem Dollar zu fragen, der sich wie eine Einladung und eine Verbindung anfühlte. Jahre später, als sie bei Kickstarter um Geld für die Veröffentlichung eines neuen Albums bat, spendeten 25.000 Menschen insgesamt mehr als 1,2 Millionen Dollar.

Sieh dir ihren TED-Talk an. Während du das tust, denke darüber nach, wie du um Hilfe bittest. Ist es mit Scham oder mit Dankbarkeit? Fühlt es sich an wie eine Aufforderung oder wie eine Einladung an?

Video - "The art of asking" by Amanda Palmer

[ted.com/talks/amanda\\_palmer\\_the\\_art\\_of\\_asking](http://ted.com/talks/amanda_palmer_the_art_of_asking)

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

"How to ask for help"

[workingoutloud.com/blog/how-to-ask-for-help](http://workingoutloud.com/blog/how-to-ask-for-help)

"Asking for help"

[workingoutloud.com/blog/asking-for-help](http://workingoutloud.com/blog/asking-for-help)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 6 - Leading with Generosity

Kapitel 14 - Deepening Relationships through Contribution

Kapitel 15 - How to Approach People

## Häufige Fragen

*F: Das scheinen viele Beiträge zu sein! Muss ich wirklich alle machen?*

Nein, du brauchst nicht alle davon zu machen. Die Beitrags-Checkliste ist nur ein Leitfaden, der dir dabei hilft, deine Perspektive bezüglich deiner möglichen Beiträge zu erweitern. Denke daran, das Ziel ist es, Beziehungen

---

<sup>2</sup> Hier gibt es zwei Standpunkte: 1) Du baust im Laufe der Zeit Vertrauen durch deine Beiträge auf; 2) manchmal geht das auch ziemlich schnell.

zu vertiefen. In der Regel kannst Du das mit Anerkennung, Wertschätzung, Dankbarkeit und anderen kleinen Geschenken erreichen. Geschenke wie eigene Inhalte usw. sind wundervoll, aber nur in Verbindung mit *zusätzlichen kleinen Geschenken, die freiwillig gegeben werden*. Wenn du großzügig kleine Geschenke auf eine Art und Weise verteilst, die Empathie zeigt, ist das eine schöne und unglaublich kraftvolle Gewohnheit.

*F: Es ist äußerst unangenehm, um Hilfe zu bitten.*

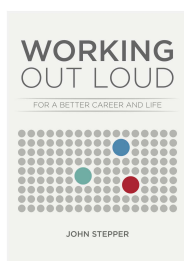
Je mehr du dich auf Empathie und Großzügigkeit konzentrierst, und je mehr du dies ohne eine Erwartungshaltung gegenüber anderen tust, umso weniger Unbehagen wirst du empfinden. Sich anderen Menschen anzunähern, kann natürlich einige unserer tief verwurzelten Ängste und Unsicherheiten berühren. Aber anstatt diese Gefühle zu vermeiden, versuche, sie in positive Gefühle zu verwandeln, die zu echten Beiträgen für andere führen können. Alles, was du tun kannst, ist zu versuchen, dass sich deine Anfrage wie eine Einladung und nicht wie eine Aufforderung anfühlt. (In der zusätzlichen Übung im Zusammenhang mit Amanda Palmer erfährst du mehr darüber, wie du das anstellst).

*F: Was ist, wenn die Leute nicht antworten oder, noch schlimmer, sie lehnen mich ab?*

Tim Grahl, Autor von „Your First 1000 Copies“, ermutigt Autoren, Beziehungen zu Lesern und anderen Menschen aufzubauen, die ihnen helfen können, das Bewusstsein für ihre Arbeit zu schärfen. Er hat einige ausgezeichnete Ratschläge für Menschen, die Hilfe von anderen suchen:

*Wenn du versuchst, Kontakt zu jemandem aufzunehmen, unterdrücke dein Recht, beleidigt zu sein. Du wirst nicht immer die Antwort bekommen, die du möchtest. Die Leute werden dich immer mal wieder ablehnen oder einfach ignorieren. Das ist Teil des Spiels; das ist Teil des Lebens. Wenn du keine positive Antwort erhältst, atme tief durch und mach weiter. Halte weiterhin Ausschau nach Wegen, anderen Menschen zu helfen. Nimm immer das Beste von den Menschen an.*

Wenn du keine Antwort erhältst, ist es leicht, verärgert zu sein und dir eine negative Geschichte auszudenken, warum du keine Antwort bekommen hast. Nimm stattdessen das Beste von anderen Menschen an - sie sind einfach zu beschäftigt oder haben einen anderen guten Grund - und konzentriere dich auf das, was du sonst noch tun kannst, um anderen weiterzuhelfen. Diese Einstellung führt dazu, dass sich deine Anfragen nicht wie eine Last anfühlen und macht es wahrscheinlicher, dass die Menschen in Zukunft positiv reagieren.



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - February 2018

Created by John Stepper

## Woche 11: Stelle dir die Möglichkeiten vor

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Bis jetzt lag der Fokus auf deinen individuellen Beiträgen und Verbindungen. In Woche 11 erweiterst du dein Gespür für das, was möglich ist, indem Du umfassender über dein Netzwerk, deine Rolle darin und was ihr gemeinsam erreichen könnt, nachdenkst.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 11

1. Check-in	10 min
2. Gruppenübung: Finde Stämme, die dir am Herzen liegen	15
3. Übung: Wer führt die Stämme an?	15
4. Gruppenübung: Was ist dein Limonadenstand?	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Denke an eine Veränderung, die du gerne irgendwo in der Welt sehen würdest, und dann denke an dich selbst, wie du eine Gruppe von Menschen dazu bringst, diese Veränderung vorzunehmen. Fühlst du dich dadurch stärker und inspiriert oder ängstlich und besorgt? Was glaubst du, warum du so empfindest?

Teile deine Gedanken und Gefühle zu diesen Fragen mit deinem Circle. Die Antworten können befreiend und aufschlussreich sein und dir helfen, dich auf die Übungen dieser Woche vorzubereiten.

### 2. Gruppenübung: Finde Stämme, die dir am Herzen liegen (15 Minuten)

Die heutigen Übungen beziehen sich alle darauf, dass du dein Netzwerk als ein Ganzes ansiehst, als eine Gruppe mit einem gemeinsamen Ziel, die gemeinschaftlich etwas erreicht. Seth Godin nannte solche Gruppen "Stämme" - "eine Gruppe von Menschen, die miteinander, mit einem Anführer und mit einer Idee verbunden sind" - und er hat einen großen TED-TALK darüber gehalten.<sup>1</sup> Er betont, dass es heute einfacher als je zuvor ist, Anführer von Stämmen zu werden, die einem wichtig sind.

In Woche 3 hast du nach bestehenden Netzwerken gesucht, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen, und sie zu deiner Beziehungsliste hinzugefügt. In dieser Übung durchsuchst du das Internet oder Intranet nach allen

<sup>1</sup> "On the tribes we lead" von Seth Godin - [ted.com/talks/seth\\_godin\\_on\\_the\\_tribes\\_we\\_lead.html](http://ted.com/talks/seth_godin_on_the_tribes_we_lead.html)

möglichen Onlinegruppen oder Gemeinschaften, die mit *irgendetwas* zu tun haben, das dir wichtig ist - z.B. ein soziales Anliegen, ein Hobby, dein Beruf, eine Krankheit, unter der du oder jemand, den du kennst, leidet usw.



Um es einfacher zu machen, führt diese Übung als Gruppe durch. Jeder von euch sollte nach Stämmen suchen, die ihm wichtig sind. Anschließend fasst ihr das, was ihr herausgefunden habt, in einer gemeinsamen Liste zusammen, die mindestens zehn Stämme enthält. Sprecht während der Suche miteinander und informiert die anderen Teilnehmer über interessante Gruppen, auf die ihr gestoßen seid. Vergiss nicht, auch innerhalb deines Unternehmens zu suchen. Dort findest du mit ziemlicher Sicherheit Onlinegruppen sowohl zu bestimmten Arbeitsthemen als auch zu allgemeineren Themen wie Diversity und Innovationen. In der nächsten Übung verwendest du diese Liste.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

### 3. Übung: Wer führt die Stämme an? (15 Minuten)

Jetzt kommt eine schwierige Frage: Hängen einige dieser Stämme mit deinem Ziel zusammen? Falls ja, dann suche dir denjenigen heraus, der dich am meisten interessiert. Falls nein, könnte es ein Zeichen dafür sein, dass du nicht so sehr an deinem Ziel interessiert bist, wie an anderen Dingen. Das ist nicht unbedingt schlecht. Es ist nur etwas, worüber du nachdenken solltest, wenn du an zukünftige Ziele (und an zukünftige Working Out Loud Circles) denkst. Es kann natürlich auch sein, dass es zu deinem Ziel noch nicht so viele aktive Onlinegruppen gibt. Dann hast du jetzt die Möglichkeit, einen Beitrag zu leisten.



Wie auch immer deine Antwort ausfällt, sieh dir die gerade erstellte Liste an. Jeder von euch sollte eine Gruppe auswählen, über die er mehr herausfinden möchte. Für diese Übung ist es am wichtigsten, dass die Gruppe deine Neugierde weckt. Schreibe jetzt auf, welche Gruppe du gewählt hast.

\_\_\_\_\_



Finde nun heraus, was in der von dir ausgewählten Gruppe passiert. Auf der Seite "Über uns" erfährst du mehr darüber, wer die Gruppe gegründet hat und warum. Achte darauf, wie die Menschen in der Gruppe miteinander interagieren und welche unterschiedlichen Beiträge sie leisten. Suche nach Dingen, die dir gefallen und die dir nicht gefallen. Schreibe alles auf, was du interessant findest.

---

---

---

---

---

---

#### 4. Gruppenübung: Was ist dein Limonadenstand? (15 Minuten)

Wie du siehst, können Stämme mit allen möglichen Themen in Verbindung gebracht werden. Aber wie fangen sie an? Ein besonders inspirierendes Beispiel ist eine Bewegung, die von einem kleinen Mädchen, Alex Scott, initiiert wurde.

##### ALEX LIMONADENSTAND STIFTUNG

Noch vor ihrem erstem Geburtstag wurde bei Alex ein Neuroblastom diagnostiziert, eine seltene Form von Krebs bei Kindern. Als sie vier Jahre alt war, erzählte sie ihren Eltern, dass sie Geld für ihre Ärzte sammeln wollte, damit sie „anderen Kindern helfen können, so wie sie mir geholfen haben“. Alex beschloss, einen Limonadenstand zu eröffnen.

Zusammen mit ihrem älteren Bruder sammelte sie mit ihrem ersten Stand zweitausend Dollar ein. Also beschloss sie, das zu wiederholen. Als Nächstes öffneten Freunde und Familie Limonadenstände, und die Geschichte sprach sich herum. Als Alex acht Jahre alt und unheilbar krank war, gab es bereits Hunderte von Limonadenständen. Das führte zu, dass die Medien darauf aufmerksam wurden und sich noch mehr Menschen anschlossen. Vierzehn Jahre, nachdem Alex die Idee hatte, einen Limonadenstand zu eröffnen, hat ihre Stiftung über achtzig Millionen Dollar für Krebsforschung, Bildung und Familienunterstützung gesammelt. Eines der vielen Dinge, die mich an Alex Geschichte faszinieren, ist, dass sie und ihre Familie ihren eigenen Weg gefunden haben, einen Beitrag zu leisten, obwohl es schon viele Organisationen gibt, die sich für Krebsforschung und Krebspatienten einsetzen. Darüber hinaus ermöglichen sie es auch anderen, einen Beitrag zu leisten.



Jetzt bist du an der Reihe. Jeder von euch sollte darüber nachdenken, was seinen eigenen Stamm interessieren könnte und was er tut. Es könnte mit der Gruppe zusammenhängen, die du in der letzten Übung ausgewählt hast, oder mit einer Gruppe, die mit deinem Ziel in Verbindung steht, oder du suchst dir etwas aus, an das du bisher noch nicht gedacht hast.



Was ist das Äquivalent zum Limonadenstand für dich und deinen Stamm? Versucht, als Gruppe zu brainstormen. Ihr solltet diese Übung gemeinsam ausführen, weil dadurch jeder von euch mehr Ideen

## SCHLUSSGEDANKE

Es gibt keine Verpflichtung, in deinem ersten Working Out Loud Circle eine Bewegung oder etwas Ähnliches ins Leben zu rufen. Aber alle Ideen und Übungen bis zu diesem Punkt haben dich darauf vorbereitet, dass du es könntest, wenn du wolltest. Wie Seth Godin sagt: "Es ist eine neue Art von Arbeit, und du hast dich selbst trainiert, es zu tun."

- *Working Out Loud: For a Better Career and Life*

haben wird. Vielleicht gründest du in eurem Intranet eine Onlinegruppe zu deinem Thema oder du organisierst ein Arbeitsessen in deinem Unternehmen, bei dem ein interner Experte einen Vortrag hält, oder du schreibst einen Blogbeitrag über "Deine Top Ten", der sich auf das Ziel deines Stammes bezieht. Du musst keine große Veranstaltung oder etwas, das viel Geld kostet, ins Leben rufen. Sieh es als kleines Experiment an - eine einfache Möglichkeit, deine Idee sichtbar zu machen und Menschen mit dieser Idee und untereinander zu verbinden. Schreibe jetzt ein paar Ideen auf.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant euer letztes Circle-Treffen. Überlegt, euch zu einem Mittag- oder Abendessen zu treffen. Es ist eine nette Art und Weise, die gemeinsame Zeit zu feiern, und bietet eine gute Umgebung, um über eure Fortschritte nachzudenken und die nächsten möglichen Schritte zu besprechen. (Wenn ihr euch per Video-Chat trefft, kann sich jeder für einen besonders bequemen Ort und sein Lieblingsgetränk entscheiden oder einen anderen kreativen Weg finden, um das letzte Meeting zu einem besonderen Erlebnis zu machen).<sup>2</sup>
2. Frage dich selbst: "Was werde ich diese Woche tun?"

Denke an etwas, das du in dieser Woche tun kannst, das dich positiv an deine Fortschritte in deinem Circle erinnert. Sich an jemanden wenden, mit dem du dich schon immer in Verbindung setzen wolltest? Einen weiteren Beitrag leisten? Den Brief von deinem zukünftigen Ich lesen? Wofür du dich auch entscheidest, schreibe es jetzt auf.

---

<sup>2</sup> Ein virtueller Circle brachte Musikinstrumente mit und jammte zusammen. Wählt etwas aus, das zu euch und eurem Circle passt.



Vor dem nächsten Treffen werde ich...

---

---

---

### **Wenn es dir zu viel wird ...**

Manchmal kann der Erfolg anderer Bewegungen, auch derjenigen mit bescheidenen Anfängen, so einschüchternd sein, dass du gar nicht erst daran denkst, einen eigenen Versuch zu starten. Darum hier ein kleines Gedankenexperiment:

Stelle dir einen Timer auf zehn Minuten. Denke noch einmal an die Gruppe, die du ausgewählt hast, weil sie dich besonders interessiert. Stelle dir jetzt einfach vor, dass du dich mit anderen Mitgliedern dieser Gruppe zum Mittagessen triffst, um Ideen auszutauschen. Worüber sprecht ihr? Was würdest du gerne zusammen mit der Gruppe ausprobieren? Wie fühlt es sich an? Versuche, alle Ängste und Zweifel beiseitezuschieben. Nutze die vollen zehn Minuten.

### **Wenn du mehr machen möchtest ...**

#### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst**

Sieh dir auf [alexslemonade.org/about/meet-alex](http://alexslemonade.org/about/meet-alex) an, wie Alex Scotts Bewegung anfang. Dann wirst du auch sehen, wie weit sich eine Bewegung nach einem so einfachen Start entwickeln kann. Beachte auch, dass der Aufbau eines Stammes oder die brillante Ausführung eines Plans nicht einfach ist, sondern vielmehr eine Reihe von Entdeckungen, die auf Beiträgen im Laufe der Zeit basieren - und auf dem Feedback zu diesen Beiträgen. Nachdem du über Alex ersten Schritt gelesen hast, versuche noch einmal, Ideen für deine eigenen Limonadenstand zu entwickeln.

#### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 20 Minuten erledigen kannst**

Der folgende Beitrag erzählt die Geschichte einer Frau, die mehr über die Arbeit als Coach erfahren wollte, aber nicht wusste, wo sie anfangen sollte. Dies ist ein Beispiel für "Job Crafting" - kleine Änderungen an deinen Aufgaben, Beziehungen und Wahrnehmungen - und es zeigt, dass der Arbeitsplatz ein ausgezeichnete Ort für Experimente und Lernen sein kann.

"The bridge from where you are to where you want to be"

[workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be](http://workingoutloud.com/blog/the-bridge-between-where-you-are-and-where-you-want-to-be)

*„Sie arbeitete in einem der größten Unternehmen der Welt, und obwohl sie ihren Job mochte, hat ihr das Coachen anderer Personen den größten Spaß gemacht. Als sie mir erzählte, wie sie sich mit professionellen Zertifizierungen und Coaching Jobs auseinandergesetzt hatte, strahlten ihre Augen. Dann machte sie eine Pause. "Aber es gibt bereits 200.000 Life Coaches in Deutschland", sagte sie, "und ich habe ein Kind." Sie wusste, dass es schwierig sein würde, ihren Lebensunterhalt damit zu verdienen, und war sich bewusst, dass ihre Chancen schlecht standen. Aber wenn sie es nicht versuchte, würde sie sich immer wieder fragen, „was hätte sein können“.*

*Karriereplanung ist heute mehr denn je ein Widerspruch in sich. Daher ist es besser, zunächst mit einer allgemeinen Richtung zu beginnen und dann kleine Experimente durchzuführen, die dir die nächsten empfehlenswerten Schritte aufzeigen.*



*Die Frau, die Life Coach werden möchte, könnte daher damit beginnen, ihren Kollegen ihre Dienste kostenlos anzubieten. So kann sie den Menschen helfen und wertvolle Erfahrungen sammeln, während sie weiterhin ihr Gehalt bekommt. Sie könnte sich mit professionellen Life Coaches treffen, um einen tieferen Einblick in deren Arbeit zu erhalten. Sie könnte sogar versuchen, alle Life Coaches in ihrer Firma ausfindig zu machen und sie online zu vernetzen, damit sie ihre Erfahrungen untereinander austauschen können.*

*Diese kostenlosen Experimente helfen ihr, ihre Sinne dafür, was ihr gefällt und was ihr nicht gefällt, zu schärfen und zeigen eventuell noch andere Möglichkeiten auf, die sie bisher nicht in Betracht gezogen hat. Vielleicht entdeckt sie im Laufe der Zeit, dass ihr Traumjob nicht in der Selbstständigkeit besteht, sondern darin, als interner Coach in ihrem Unternehmen zu arbeiten oder eine Gruppe zu leiten oder ein Coachingsystem zu entwickeln, das es auch anderen Unternehmen ermöglicht, ihre interne Expertise zu nutzen. Nur durch Experimentieren, Feedback und Verbindungen wird sie das herausfinden."*

Was wäre deine eigene Version dieses Beispiels? Was kannst du unternehmen, das dich interessiert und dich dazu bringt, an deinem Arbeitsplatz "einen Limonadenstand aufzubauen"?

## **Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen**

[alexslemonade.org/about/meet-alex](http://alexslemonade.org/about/meet-alex)

"My role model for a better career and life"<sup>3</sup>

[workingoutloud.com/blog/my-role-model-for-a-better-career-and-life](http://workingoutloud.com/blog/my-role-model-for-a-better-career-and-life)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 20 - Engaging Your Network

Kapitel 21 - Creating a Movement

Kapitel 22 - A 25-Year-Old Linchpin

## **Häufige Fragen**

*F: Warum sollte ich einen Stamm haben wollen?*

Es geht nicht darum, dass du eine Gruppe anführen musst, sondern darum, dass du es könntest, wenn du es wolltest. Du versuchst einfach nur, Leute rund um eine Idee zusammenzubringen, um eine positive Veränderung zu erreichen, die dir wichtig ist – und dann führst du die Gruppe durch deine Beiträge an. Wenn dir etwas wichtig ist, dann gibt es wahrscheinlich andere Menschen, denen es ebenfalls wichtig ist. Konzentriere dich darauf, diese Menschen zu finden. Stelle eine emotionale Verbindung zu eurem gemeinsamen Ziel her und unterstütze sie dabei, einen beliebigen Beitrag zu leisten.

Wie auch immer dein persönlicher Limonadenstand aussieht, die Schritte auf dem Weg zu einer Bewegung sind keine neuen Techniken, sondern eine Verlagerung deiner Ziele. Wenn du nach Größerem strebst, geht es nicht mehr um dich und darum, was du alleine erreichen kannst, sondern darum, was dein Stamm gemeinsam erreichen kann.

*Q: Mir fällt kein Limonadenstand für meine Bewegung ein.*

Denke in kleinen Schritten. Ich habe die Working Out Loud-Bewegung mit Blog Posts zu dem Thema bei der Arbeit gestartet. Dann gründete ich eine Gruppe im Intranet meines Unternehmens. Später bot ich an, auf

---

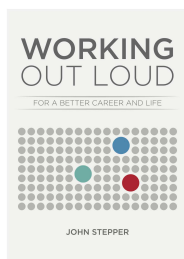
<sup>3</sup> Humans of New York<sup>3</sup> ist heute ein globales Phänomen, das wunderschöne Geschichten von Menschen auf der ganzen Welt durch Fotos, Filme, Bücher und vieles mehr erzählt. Es begann damit, dass Brandon Stanton, ein arbeitsloser Anleihehändler mit dem Hobby Fotografie, Fotos auf Facebook teilte. Mehr dazu erfährst du unter [humansofnewyork.com](http://humansofnewyork.com).

Veranstaltungen über WOL zu sprechen, und ich begann, öffentlich darüber in meinem Blog zu schreiben. Das waren alles einfache Experimente, die mir halfen, mit wenig (oder gar keinen) Kosten oder Risiken zu lernen. Du probierst ständig neue Dinge aus, verfeinerst deine Ideen, bis du andere Leute findest, die Mitglieder desselben Stammes sind. Wenn du dich mit mehr Menschen verbindest, werden sie dir helfen, die Idee weiter zu entwickeln, sie zu verbreiten und dich mit noch mehr Menschen zu verbinden, während du weiter lernst.

Du findest WOL-Stämme auf Facebook und LinkedIn, aber auch, indem du einfach auf jeder beliebigen Social Media Plattform nach dem #WOL-Tag suchst.

WOL Community on Facebook: [facebook.com/groups/workingoutloud/](https://facebook.com/groups/workingoutloud/)

WOL Community on LinkedIn: [linkedin.com/groups/4937010](https://linkedin.com/groups/4937010)



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - February 2018

Created by John Stepper

## Woche 12: Reflektiere und feiere

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was dich diese Woche erwartet

Diese letzte Woche markiert das Ende eines Prozesses und kann gleichzeitig ein Anfang sein. Denk darüber nach, was sich für dich verändert hat und was kommen könnte. Du machst noch einige Beiträge, darunter auch mehrere für dich selbst. Wenn möglich, haltet das letzte Treffen bei einem gemeinsamen Mittagessen oder Abendessen ab – oder findet einen anderen kreativen Weg, um eine feierliche Umgebung zu schaffen.

#### Vorgeschlagene Agenda für Woche 12

1. Check-in	10 min
2. Gruppenübung: Die eine Sache	15
3. Übung: Zeitkapseln	15
4. Gruppenübung: Gib es weiter	15
5. Führe deine Vorhaben aus	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

Wie fühlst du dich bei dem Gedanken, dass es die letzte Woche ist? Bist du traurig, dass es zu Ende geht? Aufgeregt über das, was als Nächstes kommt?

### 2. Gruppenübung: Die eine Sache (15 Minuten)

Denke für einen Moment zurück an dein ursprüngliches Ziel in Woche 1 und an deine anfänglichen Versuche, es zu beschreiben oder in den späteren Treffen zu visualisieren. Was hat sich seitdem geändert - an deinem Ziel und an dir selbst? Denke an deine Herangehensweise, um Fortschritte zu machen. Denke an die Beziehungen, die du aufgebaut hast, und an deine neuen Gewohnheiten und Denkweisen. Was ist heute anders? Wie fühlst du dich mit all diesen Veränderungen? Fähiger? Hoffnungsvoller? Irgendwie anders?



Schreibe jetzt eine Sache auf, die sich in deinem Denken oder Handeln bereits geändert hat. Dazu kannst du folgenden Satz beenden: "Seitdem ich meinem Circle beigetreten bin, ..." Hier einige Beispiele:

- ... fühle ich mich wohler, wenn ich auf andere Menschen zugehe.
- ... bin ich selbstbewusster, wenn ich mein Wissen und meine Arbeit teile.
- ... habe ich entdeckt, dass es viel mehr Dinge gibt, die mit meiner Arbeit/meinen Ideen zu tun haben, als ich dachte.
- ... weiß ich, dass Rückschläge und Misserfolge zum Lernen dazugehören.

Seitdem ich meinem Circle beigetreten bin, ...

---

---

---

---



Schreibe jetzt eine Sache auf, die du demnächst auf jeden Fall anders machen willst. Dazu kannst du den Satz „Nächstes Mal werde ich (nicht) ... vollenden. Das ist nicht als negative Wertung gemeint, sondern als Gelegenheit, es besser zu machen und auf dem aufzubauen, was du bisher gelernt hast. Hier einige Beispiele:

- ... *proaktiver sein, wenn es darum geht, Leute zu finden, die mit meiner Arbeit zu tun haben.*
- ... *nicht mehr so zögerlich sein, eine Frage zu stellen oder jemanden zu kontaktieren.*
- ... *mehr von meiner Arbeit teilen, auch Ideen und meine laufende Arbeit, die noch nicht abgeschlossen ist.*
- ... *mir weniger Gedanken um Fehler oder Rückschlag machen, sondern einfach aus ihnen lernen und versuchen, sie nicht zu wiederholen!*
- ... *üben, mehr Beiträge zu leisten, einschließlich Anerkennung und Wertschätzung für die Arbeit anderer Menschen.*

Nächstes Mal werde ich ...

---

---

---

---

Teile deine Antworten auf diese beiden Fragen mit deinem Circle. Jeder von euch bekommt volle drei bis fünf Minuten ohne Unterbrechung, um von seinen Erfahrungen zu berichten. Nutzt die verbleibende Zeit zur Diskussion.

### 3. Übung: Zeitkapseln (15 Minuten)

Eine Zeitkapsel ist ein „Behälter, der eine Auswahl von Gegenständen enthält, die typisch für die Gegenwart sind und der vergraben wird, um in der Zukunft entdeckt zu werden“. Du kannst das, was du gerade geschrieben hast, als Grundlage für deine eigene Zeitkapsel verwenden. Der Zweck ist, deine aktuellen Gedanken und Gefühle festzuhalten und später zu nutzen, wenn dein zukünftiges Ich einen Motivationsschub oder eine Erinnerung an das, was du heute für wichtig hältst, benötigt.

Wähle einen Zeitpunkt in nicht allzu ferner Zukunft aus - irgendwo zwischen drei und zwölf Monaten. Wie soll dein zukünftiges Ich dann sein? Was willst du bis dahin erreicht haben? Versuche, so zu schreiben, als wolltest du dein zukünftiges Ich ermutigen, weiterhin Schritte zu unternehmen, um deine Vision zu verwirklichen.

Erinnere dich an den Ratschlag, als du in Woche 7 den Brief von deinem zukünftigen Ich geschrieben hast: "Bringe deine Emotionen ein". Versuche, nicht nur deine Aktivitäten oder Leistungen zu beschreiben, sondern auch deine Gefühle. Du kannst auch ein paar aufmunternde Worte einfügen. Hier als Beispiel ein Brief, den ich

Ende 2017 an mein zukünftiges Ich geschrieben habe (Links zu anderen Musterbriefen findest du am Ende dieses Guides).

# MUSTERBRIEF AN MEIN ZUKÜNFTIGES ICH

*Liebes zukünftiges Ich,*

*Du wolltest im ersten Quartal eine Reihe von Produkten „auf den Weg bringen“.*

*Wie geht es voran?*

*Ich weiß, es schreckt dich ab, wie viel Arbeit es ist, und manchmal bist du unsicher, was du wie tun sollst. Alles, was ich von hier aus tun kann, ist, dich zu ermutigen, es weiter zu versuchen und die Energie, die du in Zweifel und Ängste steckst, lieber in Handlungen und Vorankommen umzuleiten.*

*Ich weiß, dass du das schaffst. Schau dir an, wie weit du schon gekommen bist! Wie viele Leute du schon erreicht hast! Wie du dich entwickelt hast! Es ist einfach unglaublich.*

*MACH WEITER SO. Die Welt braucht das, was du anzubieten hast.*

*Mit Liebe und Respekt  
Ich*



Nimm dir die vollen 15 Minuten Zeit und schreibe deinen Brief in aller Ruhe.

[illegible]

#### 4. Gruppenübung: Gib es weiter (15 Minuten)

Working out Loud ist eine Übung, die dir mit der Zeit immer besser gelingt und vertrauter wird, selbst wenn du neue Aspekte entdeckst. Obwohl dein Circle endet, beginnt die eigentliche Anwendung erst jetzt.

Hier einige einfache Beispiele, wie du WOL weitergeben kannst. Die Vorschläge reichen vom einfachsten bis zum anspruchsvollsten Beitrag. Wofür du dich auch entscheidest, denke daran, dass jeder Fortschritt gut ist. Indem du „dich selbst zuerst bezahlst“, tätigst du eine Investition, die dir und deinem Netzwerk zugutekommt.

- ☐ *Reserviere dir Zeit, um in dich selbst zu investieren.* Wirf einen Blick in deinen Kalender und plane Termine **für die nächsten vier Wochen**, um Beziehungen zu Menschen zu vertiefen, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Sogar 30 Minuten pro Woche ist mehr als das, was die meisten Leute investieren.
- ☐ *Schicke deine Zeitkapsel über [futureme.org](https://futureme.org) an dein zukünftiges Ich.* Gehe einfach auf [futureme.org](https://futureme.org), kopiere deinen Brief dorthin und wähle ein Datum aus, das mindestens 30 Tage in der Zukunft liegt. (Die Webseite ist kostenlos, sie finanziert sich durch Werbung und Spenden). Du wirst überrascht und begeistert sein, wenn du deinen Brief erhältst.
- ☐ *Teile ein Selfie von deinem Circle.* Erinnerst du dich an die zusätzliche Übung in Woche 3, als du geteilt hast, dass du an einem Circle teilnimmst? (Ich bin Teilnehmer in einem Working Out Loud Circle! Hallo @johnstepper"). Du kannst etwas Ähnliches mit einem Gruppenfoto machen, um deine letzte Woche zu feiern. Neben einer schönen Erinnerung kann das Teilen deines Fotos andere dazu bewegen, den Schritt zu wagen und einen eigenen Circle zu gründen.
- ☐ *Werde Mitglied eines anderen Circle.* Nach einer Pause von ein paar Wochen oder Monaten kannst du einen neuen WOL-Circle mit denselben Leuten oder mit neuen Mitgliedern starten. (Durch neue Mitglieder kommen zusätzliche Energie und eine neue Vielfalt an Perspektiven und Erfahrungen hinzu). Die Struktur, die gemeinsame Verantwortung und die Unterstützung durch einen Circle helfen dir, Fortschritte bei der Erreichung deiner Ziele zu machen und dich dabei auch noch gut zu fühlen. Einige Menschen haben das Gefühl, dass ihr erster Circle ihnen geholfen hat, ihre Ziele und die WOL-Methode besser zu verstehen, und sind jetzt bereit, einen Schritt weiter zu gehen.
- ☐ *Hilf jemand anderem, einem Circle beizutreten.* Genauso, wie du in Woche 4 eine nützliche Quelle geteilt hast, kannst du Freunden oder Kollegen von deinen WOL Circle-Erfahrungen erzählen und sie ermutigen, sich einem Circle anzuschließen. Um weitere Interessenten für einen Circle zu finden, können sie eine Anfrage an die WOL Community auf Facebook oder LinkedIn stellen.<sup>1</sup>
- ☐ *Verbreite Circles bei der Arbeit.* Wenn du Working Out Loud in deinem Unternehmen verbreiten möchtest, schicke mir eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) und ich werde dir dabei helfen. Am Ende dieses Guides findest du Links zu Beispielen. Wenn WOL in deinem Unternehmen bereits bekannt ist, schicke mir ebenfalls eine E-Mail und ich zeige dir Möglichkeiten, wie du dazu beitragen kannst, dass deine eigene WOL-Bewegung dort wächst.



Besprich mit deinem Circle, welchen dieser Vorschläge du interessant findest und versuche, auch eigene Ideen zu entwickeln. Schreibe auf, was du nach Abschluss deines Circle machen möchtest.

---

---

---

<sup>1</sup> Die WOL Communities auf LinkedIn und Facebook findest du unter: [facebook.com/groups/workingoutloud/](https://facebook.com/groups/workingoutloud/) & [linkedin.com/groups/4937010](https://linkedin.com/groups/4937010)

---

---

---

---

## 5. Führe deine Vorhaben aus (5 Minuten)

Dein Circle ist jetzt vorbei. Du musst nur noch diesen einen folgenden Schritt machen. Betrachte es nicht als den letzten Schritt deines Circle, sondern als den ersten Schritt deiner neuen Praxis. Wenn ihr damit fertig seid, bedankt euch gegenseitig für die Aufmerksamkeit und Unterstützung, die ihr während des ganzen Prozesses erhalten habt.



Als letztes Vorhaben erledige jetzt einen der Punkte aus deiner obigen Liste, bevor ihr das Treffen beendet. Du kannst einfach ein Selfie von deiner Gruppe posten oder dir einen Termin einstellen, um in dich selbst zu investieren, oder du kannst mich fragen, wie du WOL in deinem Unternehmen bekannt machen kannst. Dieser eine Schritt hilft dir, den Circle mit einem Gefühl der Stärke zu beenden.

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKEN

"Was ist mein Ikigai?" Als ich Anfang vierzig war, hatte ich keine Antwort auf diese Frage. Ich hatte nur das nagende Gefühl, dass es mehr im Leben geben müsste. Aber was mehr? Geld? Erfolg? Je mehr ich mich mit meiner persönlichen Entwicklung beschäftigte, desto mehr wurde mir klar, dass ich nicht mein Leben ändern musste, sondern meine Einstellung zum Leben.“

- *Working Out Loud: For a Better Career and Life*

„Die Übung besteht darin, Verbindungen herzustellen. Mehr nicht. Verbindungen herstellen, die sinnvoll und geeignet für dich sind. Wenn du das tust, dann wächst du und erreichst Orte, die noch bedeutsamer für dich sind.“

- *Mindy Bacharach, quoted in Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Danke, dass du den gesamten Prozess durchgehalten hast, dass du dir selbst die Erlaubnis gegeben hast, etwas Neues auszuprobieren und den Schritt zu wagen, in dich selbst zu investieren.

Was auch immer du als Nächstes machst, denke daran, dass jeder Fortschritt gut ist, dass die Schritte, die du immer wieder unternimmst, gut für dich und die Menschen in deinem Netzwerk sind.

Ich wünsche dir alles Gute.

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

“How to write a letter to your future self”

[wikihow.com/Write-a-Letter-to-Your-Future-Self](https://www.wikihow.com/Write-a-Letter-to-Your-Future-Self)

“Write a letter to your future self”

[medium.com/personal-growth/join-me-and-write-a-letter-to-your-future-self-514fa62c0beb#.ctil1w1k5](https://medium.com/personal-growth/join-me-and-write-a-letter-to-your-future-self-514fa62c0beb#.ctil1w1k5)

“Writing a letter to your future self”

[personalexcellence.co/blog/letter-to-future-self](https://personalexcellence.co/blog/letter-to-future-self)

“Announcing Ikigai, LLC”

<http://workingoutloud.com/blog/announcing-ikigai-llc>

“Put your cape on”

[workingoutloud.com/blog/put-your-cape-on](https://workingoutloud.com/blog/put-your-cape-on)

“Are you in or are you out?”

[workingoutloud.com/blog/are-you-in-or-are-you-out](https://workingoutloud.com/blog/are-you-in-or-are-you-out)

“The permission you’ve been waiting for”

[workingoutloud.com/blog/the-permission-youve-been-waiting-for](https://workingoutloud.com/blog/the-permission-youve-been-waiting-for)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 23 - Finding Your *ikigai*

## WOL Circles in deinem Unternehmen verbreiten

Video - Example of an event & workshop to launch WOL Circles (2 minutes)<sup>2</sup>

[zf.com/corporate/en\\_de/magazine/magazin\\_artikel\\_viewpage\\_22268776.html](https://zf.com/corporate/en_de/magazine/magazin_artikel_viewpage_22268776.html)

Interview with Bosch Board Member & Head of Human Resources

[linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-interview-its-sponsor-katharina-krentz/](https://www.linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-interview-its-sponsor-katharina-krentz/)

“Working Out Loud @ Bosch”<sup>3</sup>

[linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-katharina-krentz/](https://www.linkedin.com/pulse/working-out-loud-bosch-katharina-krentz/)

WOL at BMW & Siemens: “These people are experiencing the future of work. Now.”

[workingoutloud.com/blog/these-people-are-experiencing-the-future-of-work-now](https://workingoutloud.com/blog/these-people-are-experiencing-the-future-of-work-now)

## Allgemeine Anwendungsfälle

On-boarding for new joiners

[workingoutloud.com/blog/a-better-way-to-welcome-people-to-your-organization](https://workingoutloud.com/blog/a-better-way-to-welcome-people-to-your-organization)

For a more innovative culture

[workingoutloud.com/blog/if-your-innovation-program-isnt-producing-much-innovation](https://workingoutloud.com/blog/if-your-innovation-program-isnt-producing-much-innovation)

---

<sup>2</sup> ZF ist ein globales Unternehmen mit 140.000 Mitarbeitern und Hauptsitz in Friedrichshafen, Deutschland.

<sup>3</sup> Ein wunderbar ausführlicher Beitrag über die Verbreitung von WOL bei Bosch. Enthält Umfrageergebnisse von Teilnehmern an einem WOL Circle.



Mentoring & digital literacy

[workingoutloud.com/blog/a-better-approach-to-mentoring-at-work](https://workingoutloud.com/blog/a-better-approach-to-mentoring-at-work)

Digital leadership

[workingoutloud.com/blog/the-manager-who-works-out-loud](https://workingoutloud.com/blog/the-manager-who-works-out-loud)

Adoption of modern tools

[workingoutloud.com/blog/if-you-want-more-people-to-use-the-intranet-at-work](https://workingoutloud.com/blog/if-you-want-more-people-to-use-the-intranet-at-work)

Diversity

[workingoutloud.com/blog/if-you-care-about-diversity-at-work](https://workingoutloud.com/blog/if-you-care-about-diversity-at-work)

Employee engagement & Job crafting

[workingoutloud.com/blog/when-the-employee-survey-results-arent-good](https://workingoutloud.com/blog/when-the-employee-survey-results-arent-good)