

Aus IST mach MEHR

Effectuation – die unternehmerische Erfolgsmethode für Ihr Team

Statt auf den perfekten Plan zu warten, arbeitet Ihr Team mit dem, was bereits da ist: Wissen, Erfahrungen, Kontakte, Ressourcen. Der Startpunkt sind drei Fragen: **Wer bin ich? Was weiß ich? Wen kenne ich?**

Die Zukunft wird nicht vorhergesagt. Sie wird gemacht.

Das übergeordnete Prinzip: der Pilot im Flugzeug

Mittellorientierung

Starten mit dem, was da ist. Daraus ergeben sich Ziele – nicht umgekehrt.

Zufälle nutzen

Unerwartetes wird Hebel für neue Gelegenheiten und Märkte.

Leistbarer Verlust

Nur einsetzen, was zu verlieren tragbar ist, statt unsichere Erträge zu rechnen.

Partnerschaften

Früh verbindliche Mitstreiter:innen gewinnen statt Wettbewerber analysieren.

Die kleinste Einheit unternehmerischen Handelns ist eine Frage.

Der Effectual Ask lädt andere ein, Beiträge zu leisten, die sie erbringen können und wollen – Wissen, Kontakte, Räume, Geld. **Nicht betteln, nicht verhandeln: einladen.**

Direkte Bitte

„Ich brauche X. Kann ich das von Dir bekommen?“

Quid pro quo

„Du gibst mir X, dann gebe ich Dir Y, okay?“

Um den heißen Brei

„Ich habe etwas vor ...“ – ohne X zu erwähnen.

Offene Bitte

„Was müsste passieren, damit Du mich unterstützt?“



Geschlossene Fragen erzwingen ein Ja oder Nein. **Die offene Bitte macht aus Angesprochenen Partner:innen.**

25+

Jahre Forschung

1.500

Peer-Review-Artikel

2.000+

Studien weltweit

Prof. Saras Sarasvathy, Darden
School of Business, University of
Virginia

Aus der Praxis: Erprobt u. a. bei Siemens – Programm „Dare to Ask“ zur internen Innovationsentwicklung, 2023.



80 % gefördert · 12 Coaching-Tage.

Als autorisierter INQA-Coach begleiten wir Sie durch das Programm INQA-Coaching des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales.

Legen wir los.

kontakt@negativespace.info
negativespace.info/ask

Von der Liste zum ersten Ask

Nehmen Sie ein Vorhaben, das Ihnen wichtig ist – klein genug, um heute anzufangen. Dann: drei Schritte.

01

Wer kann Sie weiterbringen?

Notieren Sie zehn Personen:

- Menschen, die Ähnliches getan haben
- Menschen, von denen Sie gelernt haben
- Menschen, deren Interessen Ihr Thema berühren
- Menschen, die darüber geschrieben oder gesprochen haben
- Menschen, die Ihnen gerade in den Sinn kommen

02

Welche Rolle geben Sie ihnen?

Kund:in, Partner:in, Mentor:in, Investor:in, Lieferant:in, Empfehlende:r, Vertrauensperson.

Und der Dreh: Was wäre, wenn Sie die zugeordneten Rollen tauschen – oder bewusst weglassen und die Angesprochenen selbst wählen lassen?

03

Wie fragen Sie?

- **Direkte Bitte:** „Ich brauche X.“
- **Quid pro quo:** „X gegen Y, okay?“
- **Um den heißen Brei:** „Ich habe etwas vor ...“
- **Offene Bitte:** „Was müsste passieren, damit Du mich unterstützt?“

Je unsicherer die Lage, desto offener die Frage.

Ihre ersten zehn Asks

Protokollieren Sie jeden Ask – auch die, die ins Leere laufen. Zehn Stück. Mehr braucht der Anfang nicht.

#	DATUM	NAME	ROLLE	MEIN ASK	WAS KAM ZURÜCK?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					