

Plan.  
Los!

"Effectuation bedeutet unter Verzicht auf Vorhersagen handeln und etwas bewirken."



## Das Kühlschranksbild

„Ich koch mit dem was im Kühlschrank ist und schau, was herauskommt.  
Eventuell lade ich noch Menschen ein, die z.B. Gemüse aus ihrem Garten mitbringen.  
*Und nicht: ich weiß, wie das Endergebnis ausschauen soll (Kochbuch) und gehe einkaufen.*“



## EFFECTUATION MANIFEST

### ALLES BEGINNT BEI MIR

- **meinen Motiven** und meinen persönlichen **Mitteln**: meiner Identität, meinem Wissen, meinem Können und meinem Netzwerk.
- Aus meinen Mitteln und Motiven mache ich **mein Vorhaben**.
- Ich muss kein Risiko managen, denn ich orientiere mich bei jedem Schritt an meinem **leistbaren Verlust**.
- Ich treffe **Vereinbarungen** mit Partnern, die bereit sind, etwas mit mir zu unternehmen.
- Wir **co-kreieren unser Vorhaben Schritt für Schritt** und reichern mit unseren Beiträgen die Mittel und Ziele an.
- Die Zukunft des Vorhabens ist **ungewiss**. Ich mache keine Vorhersagen über die Zukunft. Ich mag die Ungewissheit und nehme **Überraschungen als Chancen**, mein Vorhaben und meinen Weg anzupassen.
- Ich nutze meine Mittel, kreierte Neues mit meinen Partnern und **gestalte so meine Zukunft**.

### UND ICH STARTE JETZT!

Idee des Manifests von Diogo Carmo und übersetzt von Carsten Holtmann.

Effectuation MAP: [www.effectuation.de](http://www.effectuation.de)

## Die 4 Prinzipien von Effectuation

### Mittellorientierung



#### Tipp

Nimm dir die Zeit für die Menschen/die Gruppe - lerne sie wirklich kennen.

Das ist der Schlüssel für die nächsten Schritte!

Als Gruppe:

Miteinander sehen, wasalles da ist!

(nicht den kleinsten gemeinsamen Nenner

suchen)

**Eure Mittel**

**Wer bin ich?**

- Werte und Normen
- Kultur
- Vorlieben und Abneigungen
- Prinzipien und Charakter

**Was weiss ich**

- Fähigkeiten
- Erfahrungen
- Fertigkeiten
- Bildung (Uni, Schule, Ausbildung)
- Bücher und Zeitungen

**Wen kenne ich?**

- Kollegen
- Professionelles Netzwerk
- Familie und Freunde
- Kunden und Dienstleister
- Vereine und Verbände
- Soziale Netzwerke

INDIVIDUUM  
INDIVIDUALITÄT  
ALLEIN  
KONZERT  
WENIG  
BO  
EINZEL  
MENSCHENMENGE  
VERSCHIEDENE  
ZEIT  
PROFESSOR  
MENSCHEN  
GRUPPE  
FÜHRUNG  
UNTERNEHMEN  
FÜHRER  
EINMALIG  
ERFOLG  
TEAM

### Leistbarer Verlust



Statt Erfolgserwartungen und Businessplänen verfolgen wir die Idee des leistbaren Verlustes und entscheiden uns nur für kleine machbare nächste Schritte. Sollten sich diese Schritte als „effektlos“ hausstellen, darf der Verlust niemanden gefährden - es muss leistbar gewesen sein. Euer Einsatz kann sein: Geld, Ansehen/ Ruf, Zeit, eine Idee hergeben, Kontakte einbringen ...

(Beispiel „Ich bin bereit für drei Treffen - dann entscheiden wir miteinander, ob wir weitergehen.“) Auch Scheitern ist eine Option.

**Mit Umständen und  
Zufällen arbeiten**



Dem Zufall Chancen einräumen. Während es im zielorientierten Projektmanagement als Tugend gilt, nichts dem Zufall zu überlassen, leben unternehmerische Prozesse geradezu vom Unerwarteten. Dies kann gefördert werden. Beispiel: heterogene Veränderungsteams, Experimente fördern, regelmäßige Reflexion von Zufällen und Wirkungen. Da sie nicht an enge Zielvorgaben gebunden sind, hilft es ihnen, tatsächlich Machbares und Wertvolles zu erschließen. Sie erwarten schon, dass es anders kommt als geplant. Niemand kann die Zukunft voraussagen - aber wir können die Wirkungen miteinander besprechen und darauf vertrauen, dass es gut wird.

**Vereinbarungen und  
Partnerschaften**



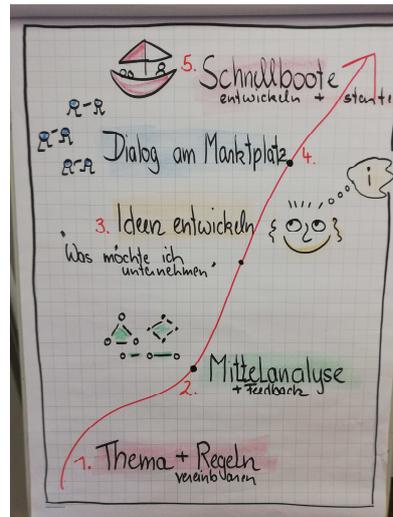
Die Methode für Partnerschaften orientiert sich eher am Patchwork-Quilt – also einem Fleckenteppich. (Statt der Suche nach der genau richtigen Person/ dem passenden Puzzleteil)  
Sehr früh gehen sie mit den eigenen Mitteln und Ideen nach außen. Sie bilden Nahtstellen mit denen, die bereit sind, mitzumachen.  
Je nachdem, wer an Bord kommt, entwickelt sich das Vorhaben. Die Vorhaben entstehen im Gehen und der große Gesamtentwurf wird ausgehandelt. Naht für Naht (sprich: Vereinbarung für Vereinbarung)  
Als Partner weiß ich, was ich einbringen will und kann.



## Von der Idee zum Schnellboot

Da sich Ungewissheit selten durch bloßes Nachdenken abbauen lässt, zählt erkundendes Handeln. Nutzen wir die Metapher des Schnellboots, das im Unterschied zum großen Containerschiff, mit wenig Aufwand und ohne großes Risiko den Hafen verlassen kann. Schnellboote werden nicht losgeschickt (= Delegation) sondern starten aus Eigeninitiative von Captain und Crew. (= Selbstselektion)

1. Thema eingrenzen: Um was geht es?
2. Mittelanalyse: Was wollen wir?  
Was passt zu uns?
3. Ideen entwickeln (unfertig)
4. Die Ideen ins Gespräch bringen
5. Crew und Captain finden
6. Schnellboot starten



<b>Mein Schnellboot:</b> (Beschreibung in 2 Sätzen)	
<b>Captain:</b>	
<b>Crew:</b> (Wer trägt was bei?)	<b>Erste Schritte:</b> (Was werde ich/werden wir konkret tun?)
<b>Erwarteter Nutzen:</b> (Wer profitiert wie davon?)	<b>„Guter Rat“ und/oder begründeter Einwand:</b> (Rat: Wenn Ihr das macht, denkt daran, dass ...) (Einwand, warum das Boot den Hafen nicht verlassen sollte: ...)
<b>Leistbarer Verlust:</b> (Was und wie viel werden wir einsetzen? Zeit, € ...)	