# EFFECTUATION GRID - Handeln unter UNGEWISSHEIT

Innovations-Coaching in unternehmerischen und geschäftlichen Kontexten

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **ANLASS**<br>(Vision, Wunsch, Bedürfnis, Sinn, Bedeutung, finanzielle Verbesserung, persönliche Veränderung, besondere Umstände, Neugierde, erste Idee) | **MITTEL/RESSOURCEN**<br>**Wer bin ich?**<br>(bezogen auf den Anlass, Eigenschaften, Einstellungen, Motive, Werte, persönliche Stärken) | **LEISTBARER VERLUST**<br>**Was ich verlieren könnte**<br>(materielle Güter, Zeit, Reputation) | **PARTNERSCHAFTEN**<br>Wer könnte bereit und willens sein, mein Vorhaben mit mir weiterzuentwickeln?<br>(materielle Güter, Zeit, Wissen) | **MÖGLICHES HANDELN**<br>**Was werde ich jetzt konkret im nächsten Schritt tun?** |
| **UNGEWISSHEIT-PROFILING**<br>**Zukunft**<br>planbar ⟷ ungewiss<br>**Ziele**<br>fix ⟷ verhandelbar<br>**Informationen**<br>eindeutig ⟷ unklar<br>**Komplexität**<br>unter Kontrolle ⟷ unüberschaubar<br>**Veränderung**<br>langsam ⟷ schlagartig | **Was weiß ich?**<br>(Berufliche Ausbildung, Fähigkeiten, Wissen, Erfahrungen) | **Was bin ich bereit zu verlieren?** | **Wer hat seine Bereitschaft bereits zugesichert?** | **Welche neuen Werte können dadurch für potentielle Kunden geschaffen werden? Welche neuen Mittel könnten entstehen?** |
| | **Wen kenne ich?**<br>(Personen, die ich kenne, die hilfreich sein könnten, die für mich leicht erreichbar sind) | **Was bin ich konkret bereit, im nächsten Schritt zu investieren?**<br>(materielle Güter, Zeit, Reputation) | **Welche Vereinbarungen möchte ich mit Partnern treffen?** | **Durch welche neuen Erkenntnisse kann ich die Ungewissheit reduzieren? Wie könnten die Ziele sich verändern?** |
| | **MÖGLICHKEITSRAUM** | | **RAUM FÜR ZUFÄLLE** | |
| | Was habe ich über mich gelernt? Oder bei Teams: was habe ich neues über die Werte und Einstellungen im Team gelernt? | Wie kann ich meine Ziele dem ermittelten leistbaren Verlust anpassen? | Wen möchte ich noch kennenlernen? Mit wem möchte ich ein Bier oder einen Kaffee trinken gehen? | Wie könnte ich meine Ideen / Produkte frühzeitig testen? Wie könnte ich meine Geschäftsmodell besser weiterentwickeln? |

Interreg CENTRAL EUROPE
European Union European Regional Development Fund
IN SITU

In Anlehnung an: Allrutz, Buck, Haasis, Holtmann, Rudl | Download: www.klaushaasis.de/effectuation

# EFFECTUATION GRID - Handeln unter UNGEWISSHEIT

Innovations-Coaching in unternehmerischen und geschäftlichen Kontexten

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **ANLASS**<br>(Vision, Wunsch, Bedürfnis, Sinn, Bedeutung, finanzielle Verbesserung, persönliche Veränderung, besondere Umstände, Neugierde, erste Idee) | **MITTEL/RESSOURCEN**<br><br>**Wer bin ich?**<br>(bezogen auf den Anlass, Eigenschaften, Einstellungen, Motive, Werte, persönliche Stärken) | **LEISTBARER VERLUST**<br><br>**Was ich verlieren könnte**<br>(materielle Güter, Zeit, Reputation) | **PARTNERSCHAFTEN**<br><br>Wer könnte bereit und willens sein, mein Vorhaben mit mir weiterzuentwickeln?<br>(materielle Güter, Zeit, Wissen) | **MÖGLICHES HANDELN**<br><br>**Was werde ich jetzt konkret im nächsten Schritt tun?** |
| **UNGEWISSHEIT-PROFILING**<br><br>**Zukunft**<br>planbar ⟷ ungewiss<br>**Ziele**<br>fix ⟷ verhandelbar<br>**Informationen**<br>eindeutig ⟷ unklar<br>**Komplexität**<br>unter Kontrolle ⟷ unüberschaubar<br>**Veränderung**<br>langsam ⟷ schlagartig | **Was weiß ich?**<br>(Berufliche Ausbildung, Fähigkeiten, Wissen, Erfahrungen)<br><br>**Wen kenne ich?**<br>(Personen, die ich kenne, die hilfreich sein könnten, die für mich leicht erreichbar sind) | **Was bin ich bereit zu verlieren?**<br><br>**Was bin ich konkret bereit, im nächsten Schritt zu investieren?**<br>(materielle Güter, Zeit, Reputation) | **Wer hat seine Bereitschaft bereits zugesichert?**<br><br>**Welche Vereinbarungen möchte ich mit Partnern treffen?** | **Welche neuen Werte können dadurch für potentielle Kunden geschaffen werden? Welche neuen Mittel könnten entstehen?**<br><br>**Durch welche neuen Erkenntnisse kann ich die Ungewissheit reduzieren? Wie könnten die Ziele sich verändern?** |
| | **MÖGLICHKEITSRAUM** | | **RAUM FÜR ZUFÄLLE** | |
| | Was habe ich über mich gelernt? Oder bei Teams: was habe ich neues über die Werte und Einstellungen im Team gelernt? | Wie kann ich meine Ziele dem ermittelten leistbaren Verlust anpassen? | Wen möchte ich noch kennenlernen? Mit wem möchte ich ein Bier oder einen Kaffee trinken gehen? | Wie könnte ich meine Ideen / Produkte frühzeitig testen? Wie könnte ich meine Geschäftsmodell besser weiterentwickeln? |

Interreg CENTRAL EUROPE
European Union European Regional Development Fund
IN SITU

In Anlehnung an: Allrutz, Buck, Haasis, Holtmann, Rudl | Download: www.klaushaasis.de/effectuation