



Methoden-Steckbrief: Yes, and...

Yes, and - Probieren statt verlieren

Stell dir vor, du stehst auf einer Theaterbühne. Deine Mitspielenden geben dir eine Vorlage, mit der du im ersten Moment nichts anfangen kannst. Sagst du jetzt „Nicht mit mir“ oder „Ja, aber“, stirbt die Szene.

- **Der Impro-Ansatz:** Beim Impro-Theater gilt der Grundsatz: „Ja, und...“. Wir nehmen das Angebot an und bauen darauf auf. Das bedeutet nicht bedingungslose Zustimmung, sondern dass wir mit dem arbeiten, was da ist.
- **Im Business:** Übertragen in unseren Geschäftsalltag bedeutet diese Haltung, dass wir nicht zu jeder Idee sofort sagen: „Ja, aber...“. Probieren wir es stattdessen mit „Ja, und...“. Ergänzen und erweitern statt zerreden und ersticken.
- **Die Wirkung:** Statt im permanenten Bremsmodus festzustecken, setzen wir uns ans Lenkrad. Damit beginnen wir die aktive Gestaltung unserer Situation.
- **Beispiel:**

“Lasst uns ein tägliches Meeting einrichten, indem wir unseren Fortschritt gegenseitig betrachten.”

Statt: „Ja, aber Dailys sind auch nicht die Lösung für unser Problem!“

Heute: „Ja, und lasst uns dabei die Zeit und den Fokus im Blick behalten. Zum Beispiel könnten wir dies über festgelegte Rollen regeln.“