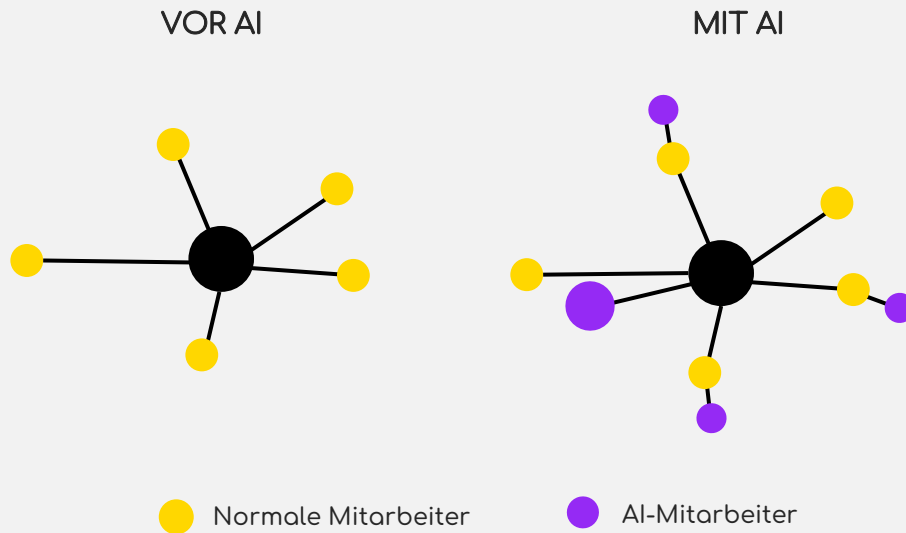


## SEI EIN 'LEADER OF AI' UND FÜHRE SIE WIE EINEN MITARBEITER

Durch generative KI wie ChatGPT hat jeder von heute auf morgen ein neues Teammitglied bekommen. Einen persönlichen Praktikanten. Dieser kommt frisch von der Uni, weiß extrem viel, hat aber wenig Erfahrung in deinem Business.



Diese Metapher hilft beim richtigen Umgang, aber auch um die Grenzen leicht zu erfassen.

Ein Praktikant könnte einen Presstext vorbereiten und schreiben, aber du würdest ihn sicher nicht ungesehen veröffentlichen. Sondern genau auf Fehler überprüfen, ob die Stilistik der deiner Marke entspricht etc.

Deswegen ist es auch nicht verwunderlich, dass Menschen mit Führungskompetenzen auch sehr stark im Umgang mit ChatGPT & Co sind.

Denn es braucht beim Nutzen von AI und dem Delegieren von Aufgaben:

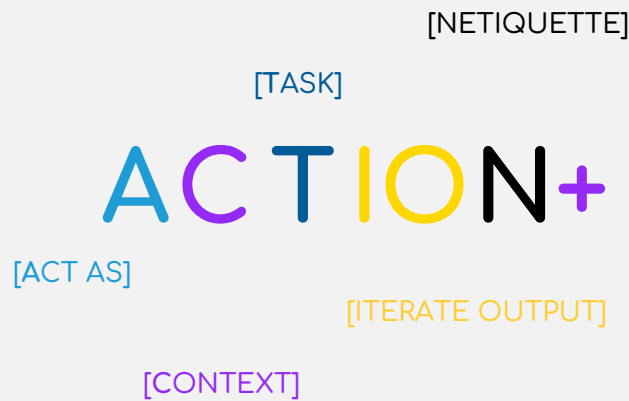
- Kommunikationsstärke
- Feedback-Kompetenz
- Problemlösungskompetenz
- Coaching / Mentoring-Skills
- Kritisches Denken

Das ist außergewöhnlich für das digitalen Zeitalter. Das eine neue Technologie durch Softskills im Umgang begünstigt wird.

# DER EINZIGE PROMPT, DEN DU JEMALS BRAUCHEN WIRST

Aufgaben effektiv zu delegieren ist anspruchsvoll. Ob an Menschen oder AI. Es gilt: „Garbage In, Garbage Out“. Das Ergebnis ist immer nur so gut, wie die Aufgabenstellung.

Das ACTION-Framework hilft dir dabei.



## A WIE [ACT AS]

Wähle am Anfang den besten Mitarbeiter für die Aufgabe. Ob PR-Experte, Sales-Manager, Projektleiter, Influencer, Berater oder Rechtsanwalt.

Je näher an der menschlichen Funktion, desto besser für's Lösen der Aufgabe.

## C WIE [CONTEXT]

Nun geht es darum, möglichst präzise den Kontext der Aufgabe bereitzustellen. [Unternehmen], [Zielgruppe], [Produkt], [Stilistik] oder beispielsweise [Erwartungen].

Wie auch bei einem Mitarbeiter gilt: Je konkreter, desto erwartbarer wird das Ergebnis.

## [FEWSHOT]

Die bewährteste Methode dazu ist es min. 3 konkrete Beispiele einzufügen. Also bspw. 3 LinkedIn-Posts, um den Aufbau und die Stilistik zu veranschaulichen.

Ein Praktikant würde damit auch wesentlich bessere Ergebnisse erzielen.

- „Erstelle in der gleichen Form, wie...“
- „Schreibe in der gleichen Stilistik, wie...“
- „Mache Vorschläge, wie diese...“
- „So stelle ich mir das Ergebnis vor...“

## T WIE [TASK]

Nach dem Briefing ist es Zeit für die eigentliche Aufgabe. Formuliere diese möglichst präzise und eindeutig.

Wenn es ein größeres Projekt oder einfach komplexer ist, dann unterteile sie in eine ToDo-Liste. Damit gibst du der AI Zeit „nachzudenken“. Daher trägt die Methode auch den Namen:

### [TIME TO THINK]

1. *Finde erst die relevanten Infos...*
2. *Nimm diese und sortiere sie nach...*
3. *Schreibe dann einen Bericht...*
4. *Überprüfe diesen dann nochmal auf...*

## IO WIE [ITERATE OUTPUT]

Um die Erwartungen final abzustimmen, gilt es die gewünschte Form nochmal klar zu machen. Hier ein paar Dimensionen, in Abhängigkeit, welche Vorgaben beispielsweise mit der [FEWSHOT]-Methode hinzugefügt worden sind:

**[VOICE-TONE]:** formell (Standard), informell, locker, humorvoll, ironisch,...

**[OUTPUT-STYLE]:** Klartext (Standard), Stichpunktliste, Mindmap, Tabelle, Datenbank, Website,...

**[EXPERTISE-LEVEL]:** intermediär (Standard), Anfänger/Kind im Alter von x, Geheimtipps/Insiderwissen,...

## N WIE [NETIQUETTE]

Abschließend ist es entscheidend sich zu bedanken. Auch hier gilt: Egal ob Mensch oder AI. Das gibt gutes Karma. Und die Ergebnisse werden nochmal besser, wenn zusätzlich klar gemacht wird, wie entscheidend die Erledigung der Aufgabe ist:

1. *„Das ist extrem wichtig für meine Karriere...“*
2. *„Glaub an deine Fähigkeiten und strebe nach Exzellenz...“*
3. *„Bleibe fokussiert im Bezug auf dein Ziel...“*
4. *„Hol nochmal tief Luft und löse das Problem Schritt für Schritt...“*



## BEISPIEL FÜR ACTION+

Agiere wie ein Recruiter.

[ACT AS]

Du arbeitest in einem Carsharing-Unternehmen.  
Das Unternehmen hat 200.000 Elektroautos gekauft.  
Du bist auf der Suche nach neuen Vertriebsmitarbeitern.

[CONTEXT]

Hier findest du die passende Stellenausschreibung dazu:

.....  
<Link>  
.....

Um ein Gefühl für unsere Stilistik zu bekommen, findest du hier Beispielfragen, aus anderen Bewerbungsgesprächen von uns:

.....

Erzähl mal, welche spannenden Nachhaltigkeits-Projekte hast du bereits umgesetzt? Und, was hast du daraus gelernt, das du in unser Team einbringen könntest?

[FEWSHOT]

Wie siehst du deine Rolle als Führungskraft? Gib uns ein paar Beispiele, wie du dein Team inspirierst und für den Klima-Wandel begeisterst.

Wir lieben Innovation! Welche innovativen Ideen oder Ansätze könntest du einbringen, um unser Angebot noch einzigartiger zu machen?

.....

Nenne mir jetzt die 10 wichtigsten Fragen, die einem Vertriebler in unserem Bewerbungsgespräch gestellt werden sollten.

[TASK]

Gehe dazu folgendermaßen vor:

[TIME TO THINK]

1. Lies dir die Stelle und Beispielfragen aufmerksam durch
2. Sammele Fragen die passen könnten für die Ausschreibung
3. Formuliere in einer ähnlichen Stilistik wie im Beispiel
4. Priorisiere diese und wähle daraus die 10 wichtigsten Fragen
5. Präsentiere diese als Tabelle mit den Spalten „Kategorie“, „Frage“ und „Souveräne Antwort“

[ITERATER OUTPUT]

Die Fragen sind extrem wichtig für meine Arbeit.  
Deshalb hol erstmal tief Luft und gehe dann Schritt für Schritt vor.

[NETIQUETTE]

Danke!