

Verrückende Fragen als Innovationstreiber!

Schon als Kind werden wir darauf trainiert keine dummen Fragen zu stellen. Und doch: die wirklichen Innovationen kommen gerade von jenen, die verrückte Fragen stellen, die das hinterfragen, was alle anderen normal finden und damit den Weg für eine neue Normalität bereiten. Und das Fatale ist: Je mehr wir unter Druck geraten - also je mehr wir wirkliche Innovationen brauchen würden, desto eher geben wir schnelle Antworten und verengen den Blick. Da nützen dann auch die klugen Sprüche nichts: Wenn Du es eilig hast, halte inne!



Quelle Foto: BoDoWs-Cartoon-Blog

Als Prozessbegleiter, Coach und Moderator bin ich in der glücklichen Lage, sozusagen von Berufswegen, „dumme“ Fragen stellen zu dürfen. Was mir dabei immer wieder schmerzlich bewusst wird, ist die Tatsache, dass genau dieselben „dummen“ Fragen von den Mitgliedern einer Organisation nicht gestellt werden. Dabei steckt in ihnen die ganze Innovationskraft. Und das im allgemein beschworenen Katzenjammer, dass die Menschen so wenig innovativ seien! Dabei liegt die Lösung meist bei den Führungskräften selbst. Allerdings in einer ganz anderen als in der vermuteten Richtung.

Kurz: auch hier müssen die Betroffenen die Sichtweise *verrücken*! Führungskräfte sind

nämlich noch viel mehr darauf getrimmt Antworten zu geben. Und je unsicherer sie bei einer Frage sind, desto eher geben sie Antworten anstatt vertiefende, klärende, erweiternde Fragen zu stellen. Denn immerhin würden sie ja dafür bezahlt Antworten zu geben und nicht dumme Fragen zu stellen, das könne ja jeder! Und dieses Muster wird dann im ganzen Unternehmen übernommen und über kurz oder lang stellt keiner mehr relevante – d.h. wirklich grundsätzliche – Fragen. Und die allgemeine verdrießliche Diagnose ist dann ganz klar: Bei uns bringt sich niemand ein und keine bzw. keiner interessiert sich wirklich für Innovationen.

Da helfen dann nur qualitätsgesichertes Vorschlagswesen, Brainstorming-Runden und andere Kreativmethoden. Doch zur Überraschung - oder sollten wir vielleicht besser sagen - zur insgeheimen Bestätigung aller kommt dabei nicht wirklich was heraus. Und das ist auch keine Überraschung! Innovationen bedingen, dass wir Fragen stellen, die es uns ermöglichen die Dinge anders zu verstehen, die uns dabei helfen andere Standpunkte einzunehmen, kurzum die unsere Sichtweisen *verrücken*. *Das deutsche Wort „verrückt“ ist in seiner Schärfe und Wucht ja nicht zu übertreffen, denn es geht darum den Standpunkt zu verrücken, sonst bleibt ja alles*

Weitere Artikel finden Sie unter <http://zukunftsbberater-changemanagement.at/dr-kurt-schauer-persoendlich/>

beim Alten. Der Erfolg von Apple lag nicht darin die gleichen Fragen zu stellen – also immer mehr Tasten und monochromer Bildschirm – sondern ein buntes Display und das einfach mit einer Taste bedienbar – also eine verrückte Sicht auf das bis dahin übliche „Telefoniergerät“.

Wir brauchen demnach zuerst eine Kultur des Fragens. Und das ist ein radikaler Bruch für die meisten Unternehmen und Organisationen und deren Führung. Denn das braucht eine besondere Haltung der Führung. Sie muss speziell für wichtige Themen Fragen nicht einfach nur zulassen, sondern auch dem Reflex widerstehen, sofort eine schnelle Antwort geben zu wollen. Gleichzeitig verlangt es danach konsequent auf der Frage „drauf zu bleiben“ und sich nicht dem Tagesgeschäft und raschen Alibi-Antworten hinzugeben. Und damit sind wir beim Kernproblem angelangt: Fragen verlangt den Menschen Mut

ab, je relevanter für Innovationen desto größer der notwendige Mut; je relevanter umso verrückter – eben im Sinne des Verrückens von Perspektiven und Zugängen - müssen sie sein. Und dabei weiß zuvor keine bzw. keiner, welche „Verrückung“ zum Ziel führen wird! Hier hilft nur ein konsequenter Zugang Fragen als Methode zuzulassen. Seien es systemische Fragen konsequent als Methode genutzt oder der Question Burst von Hal Gregerson, bei dem in nur 4 Minuten konzentriert Fragen gestellt und bewusst keine Antworten zugelassen werden. (Siehe dazu HBM, August 2019, S.18ff)

Experimentieren Sie ganz gezielt mit konsequenten Fragerunden oder kommen Sie zu mir zu einem Coachingtermin – denn Fragen bereiten viel besser den Weg für zündende Ideen als es schnelle Antworten tun. Erleben Sie diesen inspirierenden Zugang!

Ihr Kurt Schauer