



Weder für die Kuckuck-Eltern noch für die Bergstelze gibt es ein «geht nicht»! Wer da wohl verrückter ist, bleibt offen.

## Zum Kuckuck mit Häppchen! *Brainstorming war gestern: Unternehmungen können das kreative Potenzial ihrer Mitarbeiter besser nutzen. Aber wie?*

**VON LUCIA STOCKER\***

Viele Unternehmungen tun sich schwer bei der Ideensuche. Mit den üblichen Brainstormings werden kaum 100 Vorschläge gesammelt. Diese Ausbeute ist doch recht bescheiden und könnte mit Leichtigkeit erhöht werden. Das Potenzial der Mitarbeiter wird meist massiv unterschätzt. Wo üblicherweise aufgehört wird, da geht es mit den Methoden von Edward de Bono erst richtig los.

**Grosse Brocken sind gefragt.** Ein Vergleich aus der Tierwelt soll verdeutlichen, was gemeint ist: Auch der Kuckuck wäre besser beraten, sein Ei in das Nest eines grösseren Vogels zu legen, damit der Sprössling nicht bloss mit Häppchen abgeseigt wird. Dasselbe gilt für Kreativität und Innovationen. Auf keinen Fall sollten wir uns bei der Ideensuche mit Häppchen zufriedengeben, grosse Brocken sind gefragt! Mit Impulsen und Provokationen laufen Teams

zur Höchstform auf und entwickeln ein Vielfaches an Ideen im Vergleich zu Brainstormings. Ausserdem bewegen sich die Ideen in verschiedene Richtungen, mit dem Ergebnis, dass zündende Ideen nicht die Ausnahme, sondern die Regel sind.

Bei der Ideensuche ist es wichtig, dass es keine richtigen oder falschen Vorschläge gibt, eine Idee keine Begründung braucht und nicht sofort bewertet wird.

**Vier Techniken der Ideensuche.** Wie werden Teilnehmer eines Workshops aus der Reserve gelockt? Das Eis muss erst gebrochen werden. Dies passiert mit Impulsen und Provokationen und liegt in der Verantwortung der Workshop-Leitung.

1. **Zufallseinstieg:** Ein Impuls kann ein Zufallswort sein. Dazu werden Assoziationen gesucht. So geht man von einer völlig neuen Sicht an das Thema heran. Wenn die Fragestel-

lung lautet: «Wie leben wir im Jahr 2100?», das Zufallswort «Salat» ist und wenn als Assoziation zu Salat unter anderem «Schnecke» gewählt wird, dann könnte eine entsprechende Idee dazu lauten «verkriechen».

2. **Alternativen/Konzept:** Hinter jeder Idee steckt ein Konzept. Spannend dabei sind die Konzepte der verrückten Ideen. Auf den ersten Blick scheint ein Vorschlag vielleicht völlig absurd. Bei der Suche nach einem oder mehreren Konzepten entstehen mit dieser Technik vielfach neue zündende Ideen. Bei der erwähnten Idee «verkriechen» könnte das Konzept heissen: «natürliche Bauten» – neue Ideen dazu wären Höhlenbauten, Iglus etc. So liefert eine Idee Zündstoff für weitere Ideen.

3. **Provokation:** Schon Salvador Dali sagte: «Wer interessieren will, muss provozieren.» Die Provokation könnte lauten: Wir gehen nicht auf Kunden zu. Ein Beispiel aus der Natur:

## LATERALES DENKEN

Der Begriff «Laterales Denken» stammt von Edward de Bono (Mediziner und Psychologe). Im Oxford Dictionary wird er unter seinem Namen geführt. Lateral bedeutet seitlich oder seitwärts. Es geht dabei um eine andere Art des Denkens, genau um dieses Quergehen.

Die vier Techniken von Edward de Bono zur Ideensuche ergänzen sich wunderbar und reichen vollends aus, um Wunschresultate zu erzielen. Die Ansicht aus verschiedenen Blickwinkeln erweitert den Horizont, ist humorvoll und bringt spielerisch eine Vielzahl an zündenden Ideen. Wer die Resultate gesehen hat, legt das Brainstorming ad acta.

Auf dem Speiseplan der Zwergpuffotter, einer Schlange in der Wüste Namib, stehen Geckos. Da die Wüste riesig ist, Geckos eher selten anzutreffen und erst noch recht flink unterwegs sind, scheint es ein aussichtsloses Unterfangen zu sein, sie zu jagen. Doch wenn der richtige Köder ausgelegt ist, wird die Beute in der Natur oder der potenzielle Kunde im Geschäftsleben von selber auftauchen. Da es der Zwergpuffotter ums Überleben geht, hat sie eine geniale Taktik entwickelt, indem sie einen Dritten ins Spiel bringt. Sie lockt die Beute des Geckos an und packt ihn, während dieser sein Opfer

verzehrt. Die Schlange nimmt – menschlich gesprochen – den Blickwinkel ihres Gegenübers ein und handelt danach. Mit dieser Strategie können auch wir im (Geschäfts-)Leben einiges erreichen. Tipp daraus: Lassen wir uns doch öfter von den erfinderischen Strategien der Natur inspirieren (Bionik)! Auf diese Weise sind schon viele Innovationen entstanden: der Klettverschluss, der Saugnapf, die Wärmedämmung bei Jacken, die Flügelformen etc.

**4. Herausforderung:** Damit wird der Status quo hinterfragt, ohne zu werten. Können wir die Tastatur beim PC einfach weglassen? Nein, wir brauchen eine Eingabemöglichkeit. Gibt es Alternativen zur Tastatur? Ja, beispielsweise den Touchscreen. Das ist eine Möglichkeit, um Alternativen zu finden.

**Muster brechen.** Unsere Erfahrung ist bei der Ideensuche hinderlich, da wir Vorschläge vorschnell verwerfen, d.h. gar nicht erst nennen. In diesem Bereich könnten wir viel von Kindern lernen. Für sie gibt es kaum ein «das geht nicht», «das haben wir schon mal probiert» oder «das ist zu teuer». Mit Impulsen oder Provokationen, welche überhaupt nichts mit dem Thema zu tun haben, kommt man auf neue, unerwartete Ideen.



**LUCIA STOCKER**

ist Inhaberin von different angles und zertifizierte Trainerin von «de Bono Thinking Systems». Sie unterstützt Unternehmen im Bereich Kreativität und Innovation.

[www.different-angles.ch](http://www.different-angles.ch)



Bei der Ideensuche ist es nicht relevant, wie eine Idee entstanden ist. Grundsätzlich gilt: Es ist viel leichter, eine verrückte Idee salonfähig zu machen als eine langweilige Idee aufzupeppen! Querdenken bedeutet erst Chaos. Mit der Methode Alternativen/Konzepte lassen sich die Ideen sehr übersichtlich darstellen. Diese sind wiederum Ausgangspunkt wie auch Zündstoff für neue Ideen. Die Sammlung kann jederzeit ergänzt werden und bildet eine wertvolle Ideendatenbank. Ideen, welche heute noch Utopie sind, können vielleicht schon bald absolut realistisch sein. Gut, wenn Sie jederzeit Ideen und Konzepte für die Zukunft bereit haben.