



#creativityhacks – „Fragen stellen“

Wie finde ich die richtige Formulierung?

Die richtigen Fragen stellen

Leader führen über Fragestellungen.

WAS MACHT EINE FRAGE?

1. Schafft eine ungelöste Spannung in unserem Kopf
2. Zeigt, dass wir wissen, was wir nicht wissen
3. Ermöglicht es Menschen, angesichts der Unsicherheit zu handeln
4. Sie organisiert das Denken

Dabei ist es wichtig, dass die Frage weder zu eng, noch zu weit gestellt ist. Stelle Fragen nach dem „Goldilocks-Prinzip“:

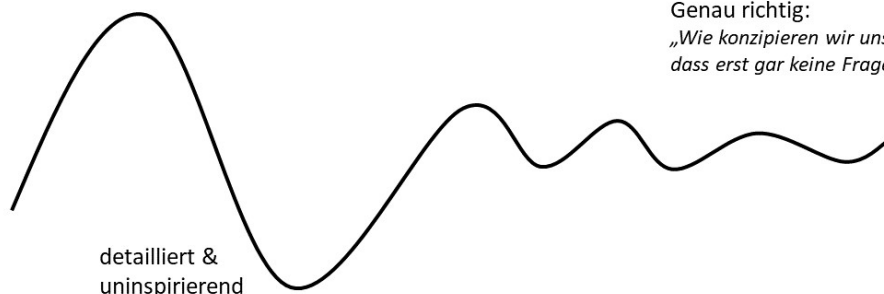
„Goldilocks-Prinzip“ Inspirieren durch gute Fragen.....

abstrakt &
systemisch

*„Wie können wir unseren
Kundenservice verbessern?“*

Genau richtig:

*„Wie konzipieren wir unsere Dienstleistung so,
dass erst gar keine Fragen aufkommen?“*



detailliert &
uninspirierend

*„Wie bringen wir unsere Kunden dazu, die FAQs und Bots
zu benutzen, statt den Service am Telefon zu nerven?“*

Und vor allem: dass die „vermeintlich“ richtige Antwort nicht vorweggenommen wird. Warum? Weil Sie so mehr Raum für Entwicklung, mehr Raum für Kreativität geben. Das Team überlegt aus seinen eigenen Erfahrungen heraus, welche Lösungen in Frage kommen. So können ganz neue Ideen und Wege entstehen.

Ein paar Tipps zur Formulierung guter Fragen:

- Zoome einen Schritt zurück und betrachte das Problem
- Versuche zu verstehen, was fehlt, um das Problem zu lösen
- Nimm nicht die Antwort vorweg, indem du diese in die Frage packst
- Formuliere deine Fragen offen und inspirierend, aber nicht zu detailliert.
- Erwähne die Zielgruppe, für wen suchst du gerade nach Lösungen?

Beispiele:

Ein paar gute Fragen, die Mehrwert schaffen:

- **Klarheit:** Kannst du noch ein wenig mehr über die Situation sagen?
- **Bessere Arbeitsbeziehungen:** Statt: „und, hast du deine Sales-Ziele erreicht?“ besser: „Wie ist es mit deinen Zielen gelaufen im letzten Quartal?“
- **Kritisch und analytisch:** „Was sind die Konsequenzen, wenn wir diesen Weg gehen?“
- **Reflektierend:** „Warum hat das so gut funktioniert?“

Ein paar gute Fragen, um den Fokus zu finden, wenn

- (1) du dich in einem frühen Stadium eines Projekts befindest
- (2) wenn du Anforderungen festlegen oder
- (3) wenn dein Team überfordert ist und keinen Fokus findet.



- „Stelle dir vor, du würdest dieses Projekt morgen an ein neues Team abgeben. Was sind die wesentlichen Informationen, die wir benötigen, um sie auszurüsten?“
- Stelle dir extreme Szenarien vor:
„Was würden wir tun, wenn wir nur den Gewinn anstreben? Was würden wir tun, wenn wir nur versuchen unsere Kunden glücklich zu machen? Was würden wir tun, wenn wir nur das tun, was am einfachsten ist?“
- "Was ist in diesem Moment am kritischsten?"
- „Lasst uns unsere Ahnungen auflisten. Was ist das riskanteste / herausforderndste, was passieren kann?“

- "Wenn wir morgen mit diesem Produkt auf den Markt kommen würden, wo wäre dann das höchste Ausfallrisiko?"

Übung: „Kill the butterfly“!

Wir haben eine Idee, eine perfekte Vision. Das ist unser „Butterfly“. Wir möchten diese umsetzen, so, wie diese im Kopf ist. Das schwierigste aber ist es, zu starten.

Denn: so, wie wir es im Kopf haben, wird es nicht laufen. Wir fangen an, die Idee und den Entwicklungsprozess zu skizzieren, zu „prototypen“. Wir werden Stolperfallen finden, wir werden Fehler machen. Also müssen wir bereit sein, den „Butterfly“ zu killen. (Diese Formulierung ist von Warren Berger, s.u. Buchempfehlung).

Bist du bereit für das Unperfekte? Bist du wirklich bereit zu akzeptieren, dass die Umsetzung deiner Vision nicht perfekt wird? Bist du bereit an dieser Stelle loszulassen und zu starten und nicht „in Schönheit zu sterben“?

Finde deinen „Butterfly“ und notiere ihn:

R.I.P. ;-)

Buchempfehlung:

1. [A More Beautiful Question: The Power of Inquiry to Spark Breakthrough Ideas](#), von Warren Berger
2. [Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action](#), von Simon Sinek

<https://startwithwhy.com/> (hier gibt es auch ein Webinar)

(unbez. Werbung wg. Namensnennung)