Inspiration durch "laterales Denken"

Mut zum Querdenken - kein Tabu

Die Lizenz zum Andersdenken: Hindernisse durch Querdenken meistern

Wie zukunftsweisende Perspektiven finden?

Wir alle müssen neue Perspektiven finden, um zukünftig erfolgreich zu sein. Was steht dem entgegen? Oft sind es Branchenblindheit, Tunnelblick und Routinearbeit, die zu festgefahrenen Denkmustern führen. Die Frage lautet: Wie kann man diese Hürden überwinden?

Bietet "Querdenken" die Lösung?

"Quer-Denken", oft auch "nicht-lineares", "asymmetrisches", "divergentes" oder "laterales" Denken (nach Edward de Bono) genannt, ist **unkonventionelles**, leitplanken-befreites Denken. Dies bedeutet: Die Welt aus einem anderen Blickwinkel betrachten, so dass neue, bisher nicht erkannte Optionen sichtbar werden.

Manche Autoren sprechen vom "**out of the box**" Denken – eine beliebte, aber stark strapazierte Formel. Der Mut zum Anecken und zum Perspektivwechsel lassen frische Ideen auf einer anderen Ebene entstehen – eine gute Basis für echte Innovationen.

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Inwieweit sind Sie ein "Querdenker"?

Der typische Querdenker ist ein unabhängiger Geist und steckt voller Neugier, Wissensdurst und Entdeckerfreude – oft verbunden mit dem Loslösen von etablierten Glaubenssätzen und einem Hang zum Widerspruch, der rebellische Züge annehmen kann.

Das Motto lautet: "Lieber ein eckiges Etwas als eine runde Null". Diese Eigenschaften helfen beim Denken über den Tellerrand hinaus und äußern sich idealerweise in genialen Einfällen.

Dem Querdenker geht es ***nicht*** (wie Querulanten, Wichtigtuern oder störrischen Neinsagern) um die Aufmerksamkeit zugunsten der eigenen Person, sondern es bereitet ihnen Freude, den Status quo zu hinterfragen, Konventionen anzuzweifeln und mögliche, bisher unbeachtete Wege aufzuzeigen.

Der Unterschied zum "kritischen Denker"

Während das "kritische Denken" vorwiegend den Wahrheitsgehalt von Aussagen verifizieren oder falsifizieren und so inhaltliche Irrtümer aufzeigen will, strebt der Querdenker mehr nach einem tieferen Verständnis, dem Generieren neuer Ideen und dem Entwickeln alternativer Lösungsansätze.

Der Unterschied zum "kreativen Künstler"

Typischerweise haben die "Kreativen" eher einen Hang zu den bildenden oder darstellenden Künsten und wollen den eigenen **inneren** Gefühlen, Gedanken und Vorstellungen einen originellen, fantasievollen Ausdruck verschaffen. Der Querdenker hingegen beschäftigt sich vorwiegend mit **externen** Problemen der Umwelt, für die er unkonventionelle Lösungen entwickeln will.

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Passieren in Ihrer Firma diese Fehlleistungen?

Obwohl dringend notwendig, sind abweichende, mahnende oder kritische Stimmen bei den Massen und in den Vorstandsetagen wenig beliebt. Statt ihnen Freiraum zu geben, werden diese "Quermacher" oft ausgebremst oder als "Unruhestifter" und "Störenfriede" abgestempelt – ein großer Fehler.

Was machen Querdenker, wenn der Druck zu stark wird? Nun, meist wählen sie eine der folgenden zwei Optionen:
- Schweigen und Dinge passieren lassen
- Das Unternehmen verlassen.

In beiden Fällen kann die Firma dann wunschgemäß relativ selbstzufrieden "im eigenen Saft kochen" – meist so lange, bis Innovationen der Mitbewerber oder andere dramatische externe Veränderungen die Firma brutal in Schieflage oder zum Untergang bringen (Beispiele: Nokia, Kodak).

Bemerkenswert: Google hat "Kanarienvögel"

Google ist ***nicht*** dadurch groß geworden, dass Mitarbeiter stets "nach Vorschrift" gedacht haben. Es gibt sogar eine spezielle Gruppe von Mitarbeitern aus unterschiedlichen Ebenen, die dafür bezahlt werden, vor wichtigen Entscheidungen dem Management offen ihre abweichende Meinung vorzutragen.

Diese interne "**Frühwarn-Truppe**" trägt den vielsagenden Titel "Kanarienvögel" – in Anlehnung an die Gewohnheit von Bergbau-arbeitern, für die Arbeit unter Tage Kanarienvögel mitzunehmen, da diese Tiere auf gefährliche Grubengase biologisch besonders empfindlich reagieren und so rechtzeitig auf Risiken hinwiesen.

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

Drei Formulierungsvorschläge als Türöffner

Gute, bewusst provozierende Fragen zum Einstieg ins Querdenken sind beispielsweise:

a) Was wäre, wenn wir das Vorhaben ganz anders machen würden, nämlich …

b) Wie würde ein erfolgreicher Unternehmer außerhalb unserer Branche die Sache angehen?

c) Wenn wir in den Schuhen der Mitbewerber wären, wie würden wir unserer Firma die Kunden abspenstig machen?

Persönliche Empfehlung für Ihren Erfolg

Wagen Sie mehr Querdenken und geben Sie zukunftsweisende Impulse - am besten kombiniert mit einer Prise Diplomatie.

Frische Impulse und weitere Tipps

Online https://www.umbachpartner.com/de/mut-zum-querdenken
Newsletter gratis beziehen: https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner