



## A MORE BEAUTIFUL QUESTION

The Power of Inquiry to Spark Breakthrough Ideas

Von Warren Berger

Verlag Bloomsbury USA

Copyright 2014

260 Seiten (gebundene Ausgabe)

ISBN 978-1-62040-145-3

Originalsprache Englisch

### ÜBER DEN AUTOR

Warren Berger, geboren 1958, ist ein amerikanischer Journalist und mehrfacher Bestsellerautor. Er hat bislang 6 Bücher (davon 2 als Co-Autor) sowie zahlreiche Artikel verfasst. Berger schreibt für Harvard Business Review, New York Times, Wired und Fast Company und beschäftigt sich insbesondere mit den Themen Innovation und Design.

### DAS BUCH IN 500 ZEICHEN

Bevor ein Kind zur Schule geht, stellt es täglich Hunderte von Fragen. Warum hören wir dann damit auf? Und was würde sich in unserem Leben, im Business, ja auf diesem Planeten verändern, wenn wir nicht mehr nach Antworten, sondern nach den wichtigen Fragen suchten? Warren Berger zeigt auf, dass die Quelle echter Innovation, Veränderung und Kreativität im Stellen relevanter Fragen liegt.

### WARUM GERADE DIESES BUCH?

- ▶ Weil es konsequent in Fragen gehalten ist.
- ▶ Weil das Fragezeichen schon immer mehr Sex-appeal hatte als das Ausrufezeichen.
- ▶ Weil die Welt mehr Menschen braucht, die den Status-quo hinterfragen.
- ▶ Weil es ein einfaches Modell liefert, wie man die Innovationskraft schöner Fragen für sich selber und das eigene Business nützen kann.
- ▶ Weil dieses Buch das Zeug zum Paradigmen-Wechsel hat.

### WEM WIR DAS BUCH EMPFEHLEN

Neugierigen Menschen. Menschen, die dem Satz «Ich weiss!» skeptisch gegenüber stehen und sich mit dem Gewohnten nicht zufrieden geben. Egal ob fürs eigene Leben oder im Business-Kontext: In diesem Buch steckt viel Futter für all jene, die ausgetretene Pfade verlassen und Perspektiven verändern wollen bzw. müssen.

### EIN BLICK INS INHALSVERZEICHNIS

(Das Buch ist bislang nur in Englisch verfügbar.)

#### Introduction: Why Questioning?

##### The Power of Inquiry

- If they can put a man on the moon why can't they make a decent foot?*
- What can a question do?*
- What business are we in now - and is there still a job for me?*
- Are questions becoming more valuable than answers?*
- Is «knowing» obsolete?*
- Why does everything begin with Why?*
- How do you move from asking to action?*

##### Why We Stop Questioning

- Why do kids ask so many questions?*
- Why does questioning fall off a cliff?*
- Can a school be built on questions?*
- Who is entitled to ask questions in class?*
- If we're born to inquire, then why must it be taught?*
- Can we teach ourselves to question?*

##### The Why, What If, and How of Innovative Questioning

- WHY do we have to wait for the picture?*
- WHY does stepping back help us move forward?*
- WHY did George Carlin see things the rest of us missed?*
- WHY must we «question the question»?*
- WHAT IF we could map the DANN of music?*
- WHAT IF your brain is a forest, thick with trees?*
- WHAT IF you sleep with a question?*
- WHAT IF your ideas are wrong and your socks don't match?*
- HOW can we give form to our questions?*
- HOW do you build a tower that doesn't collapse?*
- HOW can you learn to love a broken foot?*
- HOW might we create a symphony together?*

##### Questioning in Business

- Why do smart businesspeople screw up?*
- Why are we in Business?*
- What if our company didn't exist?*
- What if we could become a cause and not just a company?*
- How can we make a better experiment?*
- If we brainstorm in questions, will lightning strike?*
- Will anyone follow a leader who embraces uncertainty?*
- Should mission statements be mission questions?*
- How might we create a culture of inquiry?*

##### Questioning for Life

- Why should we «live the questions»?*
- Why are you climbing the mountain?*
- Why are you evading inquiry?*
- Before we «lean in», what if we stepped back?*
- What if we start with what we already have?*
- What if you made one small change?*
- What if you could not fail?*
- How might we pry off the lid and stir the paint?*
- How will you find your beautiful question?*

Warren Berger hat sie entdeckt, die Korrelation zwischen dem Stellen schöner Fragen und dem Thema Innovation, Veränderung und Erfolg. Leider spricht heute vieles gegen das Fragenstellen: Einerseits haftet dem, der fragt, der Makel des Unwissenden an, was gerade auf den Führungsetagen nicht wirklich angesagt ist. Und andererseits findet unser Hirn Wege, den «mental workload» zu reduzieren, indem es lieber akzeptiert (oder ignoriert), statt zu hinterfragen. Eine volle Agenda und Effizienz lassen wenig Raum für Eigenschaften wie Zurücktreten, sich Zeit Nehmen und Fragen Stellen.

*«It's natural to want an «expert» to come along and tell us what to do - the most important thing that an adviser can do is guide someone toward asking the right questions.»*

Einstein soll einmal gesagt haben, dass - wenn er 60 Min. Zeit hätte, um ein Problem zu lösen, von dem sein Leben abhinge - er die ersten 55 Min. damit verbringen würde, sicherzustellen, dass er die richtige Frage beantwortet. Berger fragt: Bin ich in meinem Leben daran, die richtige Frage zu beantworten? Sind wir im Business den wirklich relevanten Fragen auf der Spur? Wissen wir überhaupt, welches die wesentlichen Fragen sind? Oder tun wir Dinge einfach so, wie wir es schon immer getan haben, ohne je gefragt zu haben, warum das so ist und ob es immer noch Sinn ergibt?

Der Autor entdeckte in den Interviews mit Hunderten von kreativen Menschen, dass sie auf der Suche nach neuen Ideen, Möglichkeiten und Wegen oft dem Modell «Why / What if / How» folgen:

**01 Am Anfang steht das kindliche WHY:** Wenn sich kreative Köpfe mit einer wenig idealen Situation konfrontiert sehen, fragen sie zuerst «Warum ist das so?». Kinder sind Experten der Warum-Fragen. Und frei von allem Bekannten und allen Konzepten sollten wir denn auch sein, wenn wir erfolgreiche Warum-Frager werden wollen. «Warum muss ich so lange warten, bis ich das Foto sehen kann? Warum kann ich es nicht sofort sehen?», fragte die Tochter von Edwin Land vor über 70 Jahren auf einem Familienausflug. Und bevor Edwin seiner Tochter lange erklärte, dass ein Fotofilm erst in der Dunkelkammer entwickelt werden müsse, dachte er über die Frage nach. Er schob alles beiseite, was er wusste, und brachte vier Jahre später die erste Schwarzweiss-Polaroidkamera auf den Markt.

*«Why do we things the way, we always have done?»*

Eine rebellische, sich nicht rasch zufrieden gebende, durch und durch neugierige Haltung fördert die Qualität schöner Why-Fragen. Why-Fragen fokussieren auf ein Problem oder einen Ist-Zustand, der unbefriedigend ist. Why-Fragen brauchen keine Antwort, sondern entfalten ihre Wirkung, indem sie einfach im Raum stehen, so Berger.

**02 Auf das WHY folgt das phantasievolle WHAT IF:** Was-Wäre-Wenn-Fragen geben der Phantasie und neuen Möglichkeiten Raum und lassen einengende Rahmenbedingungen beiseite.

*«What if we could start with a blank page?»*

What-if-Fragen fokussieren auf Ideen und bislang undenkbar neue Möglichkeiten. Die Frage «What if we could map the DNA of music?» führte zu *Pandora Internet Radio*, das seinen Kunden Musik-Empfehlungen unterbreitet, die auf einer Analyse von «basic building blocks» - einer Art Musik-DNA - aufbaut. Wie beim Why gilt auch bei den What-if-Fragen: Je mehr What-if-Fragen wir uns zu einem Thema, einem Problem kreieren, desto besser! 25 sind gut - 50 besser! Auf zum Question-Storming statt Brain-Storming!

**03 Und zu guter Letzt das pragmatische HOW:** Wenn aus der Fülle der What-if-Fragen jene ausgewählt ist, die am meisten Potenzial hat, führt das realitätsbezogene How auf den Boden der Tatsachen zurück. Es kümmert sich um die Umsetzung, die Machbarkeit. Und wie genau machen wir das jetzt?

*«How do we transform a workspace into a learn space?»*

Sicher, dieser Fragen-Dreiklang ist ein vereinfachtes Arbeitsinstrument, aber er geht Hand in Hand mit bekannten Kreativitätstechniken. Und es ist ein inspirierender Modus, um Ordnung in scheinbares Chaos zu bringen und nächste Schritte zu planen.

#### LUST AUF MEHR?

Warren Berger führt eine Website zum Buchthema: **[WEBSITE ‚A MORE BEAUTIFUL QUESTION‘](#)**

Hier kannst du das Buch bestellen (nur in Englisch erhältlich):

#### **BUCHBESTELLUNG**