



Willkommen  
bei den Neugierigen!



■ *Neugier ist ein verletzliches Pflänzchen, das nicht nur  
Anregung, sondern vor allem Freiheit braucht. “*

Albert Einstein

Wie Sie Neugierde im Coaching wirksam einsetzen

Berlin, 13./14. März 2015



## Agenda



### ▪ Was ist Neugier?

- Welchen neurobiologischen Hintergrund hat Neugier?
- Welche Bedingungen braucht Neugier, was hemmt sie?
- Neugier-Intervention im Coaching

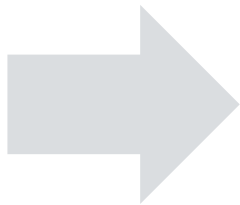


## Was eigentlich ist Neugier?

### Definition

**Neugier ist ...** „ein Verhaltenssystem (...), das Mensch und Tier veranlasst, sich neuen, unbekanntem und unvertrauten Reizen und Sachverhalten zuzuwenden.“<sup>1</sup>

Neugier ist eine **angeborene Eigenschaft**, die im gesamten Lauf des Lebens Voraussetzung für den Wissens- und Fähigkeitserwerb ist.<sup>2</sup>



**Das bedeutet: Jeder Mensch ist von Natur aus neugierig.**

<sup>1</sup> Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik

<sup>2</sup> Mackowiak, K., Lengning, A., Trudewind, C. (2014). *Die Bedeutung von Neugier und Angst für die kognitive Entwicklung*. In: Staatsinstitut für Frühpädagogik (IFP) (Hrsg.): Online-Familienhandbuch



## Was bringt Neugier?

Wirkung von Neugier

- Begeisterungsfähigkeit
- Offenheit
- Motivation
- Wissensdurst
- bessere Aufnahmefähigkeit
- Hinterfragen der Routine



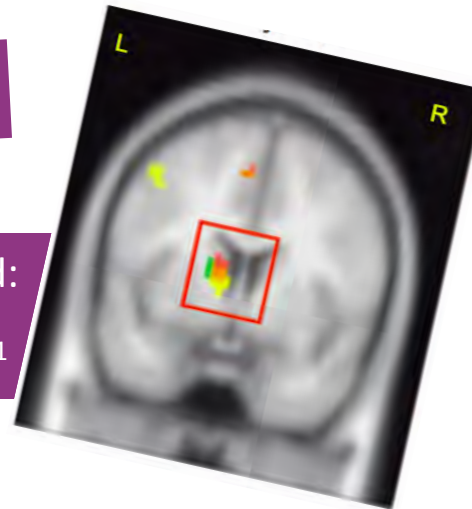
## Agenda

- Was ist Neugier?
- **Welchen neurobiologischen Hintergrund hat Neugier?**
- Welche Bedingungen braucht Neugier, was hemmt sie?
- Neugier-Intervention im Coaching

# Wie entsteht Neugier?

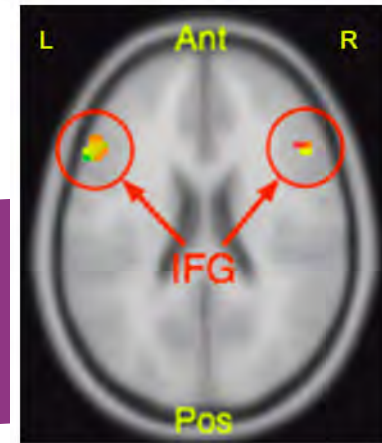
## Neurobiologischer Hintergrund

- 1 Situation weckt unsere Neugier
- 2 Wird die Neugier befriedigt, wirkt das belohnend: Bei hoher Neugier wird Aktivierung des Belohnungssystems (nucleus caudatus) sichtbar<sup>1</sup>



- 3 Freisetzung von Dopamin (Botenstoff im Nervensystem)

- 4 Bewirkt im Arbeitsgedächtnis, dass Informationen besser behalten werden. Bei hoher Neugier wird Aktivierung des **inferioren frontalen Gyri** sichtbar - zuständig für **Merkprozesse** im Gehirn<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Kang, M., J. et al. (2008). *The wick in the candle of learning*. Psychological Science, 8(20), 963-973.

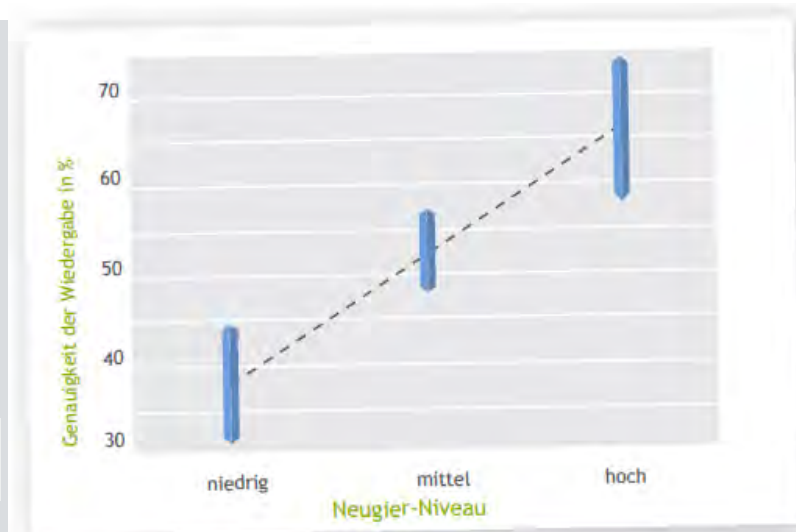
# Welche Bedeutung haben die neurobiologischen Erkenntnisse für Trainer?

## Bedeutung

### Informationen lernen sich besser, wenn Personen neugierig sind

Die Wahrscheinlichkeit, eine neue Information auch noch nach 2 Wochen richtig wiederzugeben, steigt von 35 % bei niedriger Neugier auf 65 % bei hoher Neugier.

⇒ **Lernleistung steigt um fast das Doppelte.**<sup>1</sup>



### Das Befriedigen der Neugier wirkt belohnend

Das bedeutet, Neugier ist ein sich selbst verstärkender Prozess. Ist man einmal neugierig und findet die Antwort, so hat man Lust wieder etwas zu hinterfragen.

⇒ **Daraus resultiert ein produktiver Lernprozess**

<sup>1</sup> Kang, M., J. et al. (2008). *The wick in the candle of learning*. Psychological Science, 8(20), 963-973.





## Agenda

- Was ist Neugier?
- Welchen neurobiologischen Hintergrund hat Neugier?
- **Welche Bedingungen braucht Neugier, was hemmt sie?**
- Neugier-Intervention im Coaching

# Welche Faktoren machen das Auftreten von Neugier wahrscheinlicher?

Neugier fördernde Faktoren: ein gewisser Grad an

## Neuartigkeit

Situationen, die neu bzw. schon eine Zeit lang nicht erlebt worden sind, aber nicht befremdlich erscheinen.

## Komplexität

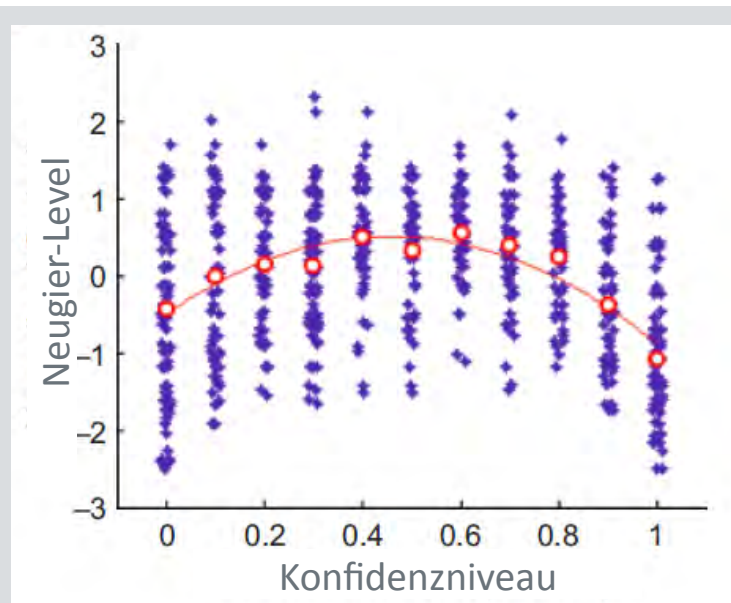
Situationen, die vielfältig sind und die Teilnehmer ihren Fähigkeiten entsprechend fordern, aber nicht überfordern.

## Konflikt

Situationen, die Zweifel, Verwirrung oder einen Widerspruch hervorrufen, aber nicht bedrohen.

## Ungewissheit

Situationen, die gewisse Informationen für die Teilnehmer enthalten, aber keinen für sie absehbaren Ausgang haben.

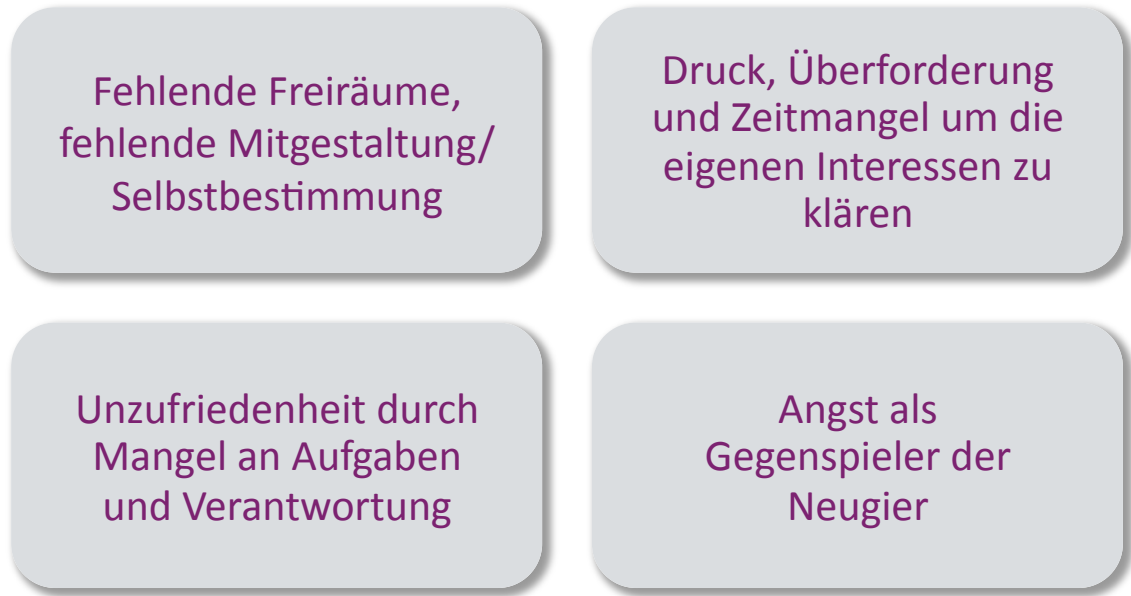


Generell gilt: Ist sich ein Mensch zu 50 % sicher, den Ausgang einer Situation zu kennen oder eine Information zu wissen, so ist die Neugier am höchsten.



## Welche Faktoren hemmen Neugier?

Neugier hemmende Faktoren



**Angst**

**Neugier**



**Je höher die Angst, umso niedriger die Neugier.**



## Agenda

- Was ist Neugier?
- Welchen neurobiologischen Hintergrund hat Neugier?
- Welche Bedingungen braucht Neugier, was hemmt sie?



- **Neugier-Intervention im Coaching**



## Welche Faktoren machen das Auftreten von Neugier wahrscheinlicher?

Ausgangssituation im Coaching

### 1. Mindestens eine der Neugier fördernden Faktoren bringen die Coachees mit:

- Neuartigkeit
- Komplexität
- Konflikt
- Ungewissheit

### 2. Ebenso bringen sie Neugier hemmende Faktoren in's Spiel

Diese stehen häufig im Fokus, während die Neugier fördernden Faktoren nicht gesehen werden

Möglicher Lösungsansatz im Coaching → → → →

## ■ Die Neugier in´s Spiel bringen

### Neugier-Intervention

**Bringen Sie das Thema Neugier gleich zu Beginn des Coachings in´s Spiel, indem Sie Ihrem Coachee über die Neugier-fördernden Faktoren erzählen:**

Hier ein Beispiel (als Einladung zu einer Neugier-Intervention):

#### **1. Werbung für die Intervention**

Ich habe letztens einen Beitrag über Neugier gelesen. Was Sie mir gerade berichten, erinnert mich daran.

Es ist wohl so, dass Neuartigkeit, Komplexität, Konflikt und Ungewissheit Neugier fördern.

All diese Sachen habe ich aus Ihrem Bericht herausgehört

- nennen Sie also die Neugier fördernden Faktoren
- erwähnen Sie die Wirkung von Neugier und
- den neurobiologischen Hintergrund

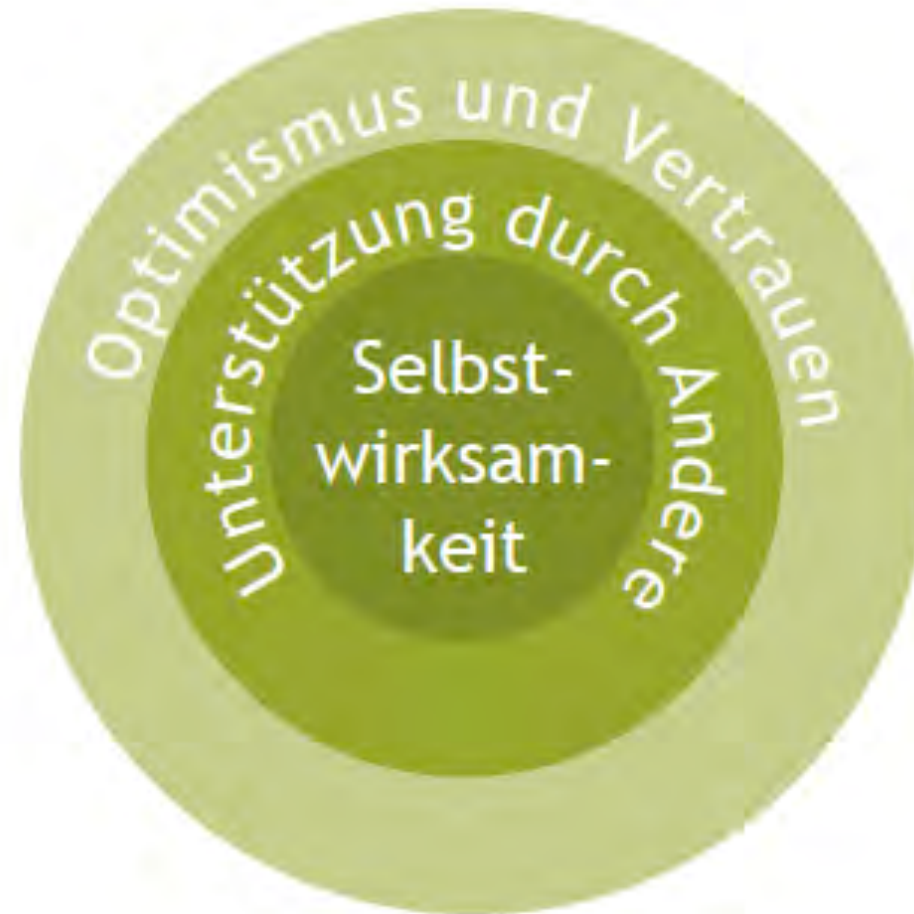
Gleichzeitig gibt es die Neugier hemmenden Faktoren: auch diese habe ich aus Ihrem Bericht gehört (würdigen).

Wie wäre es für Sie, wenn wir uns heute mal den fördernden Faktoren zuwenden?



## 3 Voraussetzungen, um gute Lösungen zu finden

Legen Sie die Kreise als Bodenanker aus



# ■ Lösung in 3 Schritten

Sammeln Sie die Antworten zu den Fragen der einzelnen Kreise auf Metaplankarten

1.

Starten Sie mit dem ersten Kreis:

## Selbstwirksamkeit

- Auf die Lösung welcher Probleme bin ich besonders gespannt?
- Worauf kann ich neugierig sein, wenn ich aktiv Lösungen suche?
- Was wird meine größte Lernerfahrung aus dieser Krise sein?
- Auf welche neuen Lösungsansätze bin ich besonders neugierig?
- Wenn ich am Ende das Problem gelöst habe, was habe ich dann an Neuem ausprobiert?

2.

Gehen Sie nun zum zweiten Kreis:

## Unterstützung durch Andere

- Wen kann ich um Unterstützung bitten?
- Um welche Art von Unterstützung kann ich Freunde, Geschäftspartner, Kollegen bitten?
- Auf wessen Ideen und Tipps bin ich besonders neugierig?
- Wer kann mir noch helfen? An wen habe ich noch gar nicht gedacht?
- Wenn die Lösung meines Problems ein Forschungsprojekt wäre, wie würde ich es angehen?
- Wie kann ich Best-Practices Anderer recherchieren, die eine ähnliche Situation erfolgreich überwunden haben?
- Welche Vorgehensweise würde mich besonders reizen?

3.

Als letztes gehen Sie zum äußeren Kreis.

## Optimismus und Vertrauen, dass alles gut wird.

- Worauf konnte ich mich bisher immer verlassen?
- Wie würde ich einem neugierigen Menschen mein Vertrauen, dass alles gut wird, beschreiben?
- Wie würden Sie den folgenden Satz beenden: Ich bin neugierig darauf, wie mein Optimismus und mein Vertrauen in die Welt ...





## Neugier-Intervention

Fortsetzung

### Handlungsschritte

Wie mache ich weiter?

- Lassen Sie den Coachee die wichtigsten nächsten Schritte bestimmen

### Verbindlichkeit

- Wie können Sie sicherstellen, dass Sie das in Angriff nehmen?

### Wert

### Abschluss



Für weitergehende Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Kontaktdaten



Management Consulting & Coaching  
Scheel & Böhmer Partnerschaft

**Kathrin Scheel**

Tel. 0160 – 99 35 44 99  
eMail boehmer@zeitsprung-c2.de

**Dominic Böhmer**

Tel. 01523 – 4 232 666  
eMail boehmer@zeitsprung-c2.de

[www.zeitsprung-c2.de](http://www.zeitsprung-c2.de)

Schlegelstraße 21, 10115 Berlin