

# zeitsprung

## Erfolgsfaktor Neugier

Praxisanleitung für den  
Neugier-Workshop  
„Produktive Paranoia“



# Produktive Paranoia

## Zielsetzung

Um als Organisation, Team oder Abteilung erfolgreich zu bleiben, kann es hilfreich sein, das eigene „Geschäftsmodell“ immer wieder in Frage zu stellen und so Schwachstellen zu erkennen und neue Ideen zu entwickeln. Neugier ist bei solchen Themenstellungen eine wichtige Triebfeder, denn es gilt, „ausgetretene Pfade“ zu verlassen. Dann entstehen innovative Lösungen, und Ergebnisse werden nachhaltiger umgesetzt.

## Wirkweise des Workshops

Die Intervention „Produktive Paranoia“<sup>1</sup> fördert die Neugier auf Ideen. Die Teilnehmer begeben sich aus einer stabilen Ist-Situation heraus in eine hypothetische Bedrohung. Wissenschaftliche Studien belegen: Diese Kombination aus Sicherheit und Ungewissheit ist für die Entfaltung von Neugier besonders gut geeignet.

## Relevante Themenstellungen

### *Für Organisationen:*

Hinterfragen des aktuellen Geschäftsmodells oder  
Vorbereitung auf mögliche Marktveränderungen

### *Für Abteilungen/ Teams:*

Hinterfragen der eigenen Rolle in der Organisation oder Vorbereitung auf  
kritische Prognosen

**Teilnehmerzahl:** 6 - 20 Personen

**Aufwand:** 2 - 5 Stunden



<sup>1</sup>Begriff in Anlehnung an Collins, J., Hansen, M.T. (2012). Oben bleiben. Immer.. Campus, Frankfurt

# Ablauf

## 1. Begrüßung der Teilnehmer

## 2. Kreativitätsübung zur Einstimmung

optional, Anregungen siehe Praxisbox „Erfolgsfaktor Neugier“

## 3. Beschreiben des aktuellen Geschäftsmodells

Bilden Sie Kleingruppen von 3-5 Personen und lassen Sie die Teilnehmer kurz das aktuelle Geschäftsmodell beschreiben

- Wozu sind wir da?
- Wann rufen uns unsere (externen oder internen) Kunden?
- Womit verdienen wir unser Geld? Wofür bezahlen uns andere Abteilungen?

Lassen Sie die Teilnehmer die Ergebnisse im Plenum zusammentragen und clustern und fassen Sie die Komponenten des Geschäftsmodells dann kurz zusammen.

## 4. Festlegen eines konkreten Arbeitsthemas/Ziels

Lassen Sie die Teilnehmer priorisieren, ob entweder das ganze Geschäftsmodell oder gegebenenfalls welche seiner Komponenten im Fokus des Workshops stehen soll.

## 5. Themenbearbeitung mit Hilfe der „Produktiven Paranoia“

- Lassen Sie nun in Kleingruppen Worst-Case-Szenarien im Hinblick auf das unter 4. festgelegte Arbeitsthema/Ziel entwickeln. Als Leitfragen können dabei dienen: Vor dem Eintreten welcher Ereignisse haben wir am meisten Angst? Was wäre für uns das größte Desaster? (z.B. 90 % der Belegschaft fällt aus, sämtliche Forschungsmittel werden gestrichen, 80 % unserer Kunden wandern zur Konkurrenz usw.)

Die Kleingruppen sollen das Szenario möglichst drastisch ausmalen und ihre Ergebnisse im Plenum präsentieren.

- Im nächsten Schritt bleiben die Kleingruppen bestehen, wandern aber und bearbeiten nun das Worst Case-Szenario einer anderen Gruppe.



• Grundregel ist: Wir haben ein Worst-Case-Szenario, wollen unser Ziel aber trotzdem erreichen! Die Teilnehmer versetzen sich möglichst tief in das Szenario hinein und erkunden folgendes:

- Welche Fragen stellen sich uns angesichts der Situation?
- Worauf sind wir jetzt neugierig?
- Welche Informationen beschaffen wir uns wo für eine mögliche Lösung?

Gehen Sie als Moderator von Gruppe zu Gruppe und fassen Sie die wichtigsten Ergebnisse der Gruppenarbeiten zusammen.

• Im letzten Schritt erhalten die Kleingruppen erneut das Szenario einer anderen Gruppe und finden in einem Brainstorming Lösungsansätze.

## 6. Präsentation der Ergebnisse

• Lassen Sie die Gruppen ihre jeweiligen Ergebnisse präsentieren. Fragen Sie die Teilnehmer im Anschluss: Welche Ideen können auch ohne Eintritt des Worst-Case-Szenarios für unsere Zielsetzung hilfreich sein? Wie wollen wir diese mit einfließen lassen?

## 7. Umsetzungsplanung

Zeitplanung, legen Sie persönliche Verantwortlichkeiten fest, legen Sie fest, wer die Umsetzung kontrolliert.

## 8. Abschluss

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg bei Ihren Workshops! Weitere hilfreiche Praxistipps zum Thema Neugier erhalten Sie in unserem Kartenset „Erfolgsfaktor Neugier - Praxisbox für Unternehmer und Führungskräfte“

Der Workshop „Produktive Paranoia“ ist ein Auszug aus:  
Erfolgsfaktor Neugier  
- Praxisbox für Unternehmer und Führungskräfte

© zeitsprung Management Consulting & Coaching  
Scheel & Böhmer Partnerschaft

Telefon: +49 - (0)160 99 35 44 99; E-Mail: [info@zeitsprung-c2.de](mailto:info@zeitsprung-c2.de)

Kontakt: Schlegelstraße 21, 10115 Berlin

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

