

Mit System zum Geistesblitz

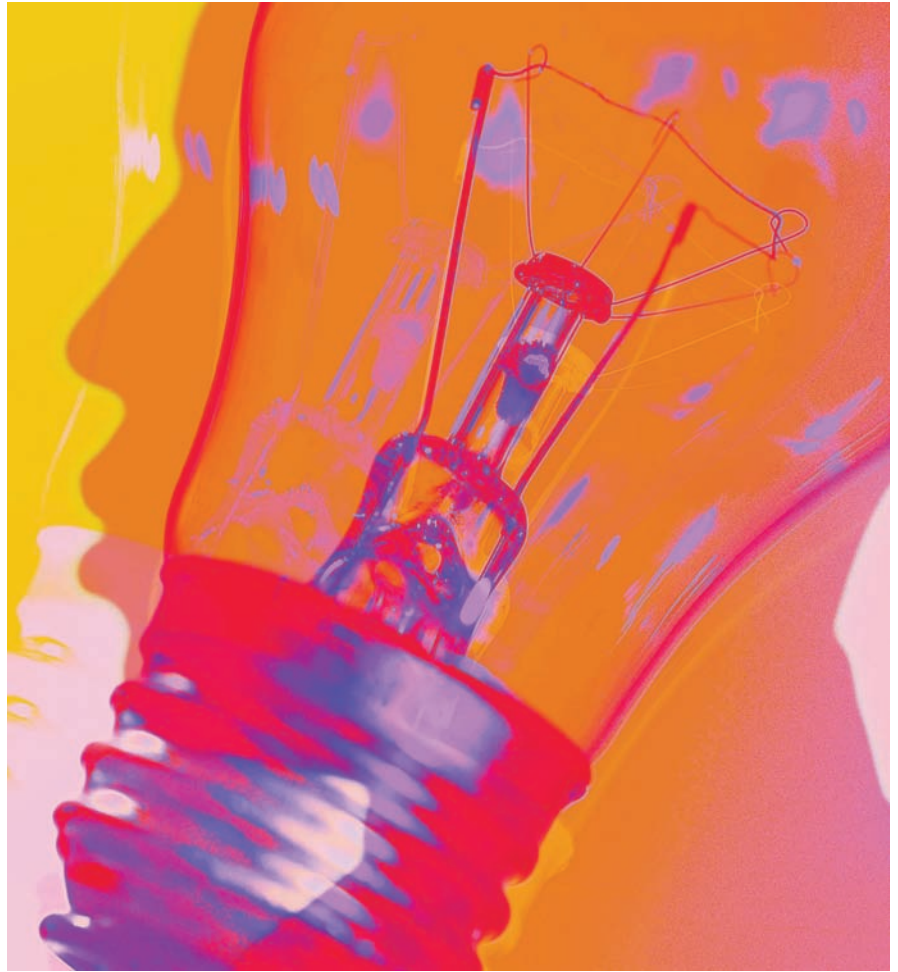
Im vierten Teil unseres Ideenmanagement-Workshops lernen Sie, wie Sie mit Hilfe des EDISON-Prinzips – der Denktechnik eines der größten Erfinder der Welt – systematisch zu neuen Ideen gelangen.

Autor: Jens-Uwe Meyer

Ich kann machen was ich will, mir kommen einfach keine Geistesblitze!“ „Die guten Ideen haben immer die Anderen.“ „Gibt es vielleicht irgendwelche Tabletten, die einen kreativ machen?“ Sätze und Fragen, die Ihnen unweigerlich in den Sinn kommen, wenn Sie neue Ideen suchen. Wie geht das bloß? Wie machen das die Genies? Sind Menschen mit neuen Ideen irgendwie anders? Nein! Sie sind einfach nur Profis darin, neue Ideen zu entwickeln. Sie beschäftigen sich damit, wie neue Ideen entstehen. Und sie systematisieren den Prozess der Ideenfindung.

Das wohl berühmteste Beispiel ist Thomas Edison, mit insgesamt 1093 Patenten bis heute der erfolgreichste Erfinder aller Zeiten. Er erfand die Glühbirne, die Filmkamera, den Phonographen (den Vorläufer des Gramofons), den Akkumulator und den Börsenticker, suchte in seinem Botaniklabor nach neuen Wegen der Gummigewinnung und goss die ersten Häuser aus Flüssigbeton.

Edison hatte einen Weg gefunden, Ideen systematisch zu entwickeln und sie zum Erfolg zu führen. Einen Weg, der erlernbar ist. Edison selbst hat ihn anderen beigebracht. Er war kein einsames Genie, das Dinge vollbrachte, die niemand anders vollbringen konnte. Die meisten seiner



Erfindungen entstanden in einer von ihm konstruierten Ideenfabrik, in der er seine Angestellten für sich arbeiten und erfinden ließ. Viele von ihnen kamen, obwohl Edison ihnen schon beim Einstellungsgespräch sagte: „Also: Wir zahlen überhaupt nichts und wir arbeiten immer.“ Sie kamen, um von ihm zu lernen, wie man Ideen entwickelt. Mit seiner Methodik – dem EDISON-Prinzip – können Sie so wie der Glühbirnen-Erfinder neue Ideen in Serie entwickeln. In diesem Artikel stellen wir Ihnen die Systematik vor, nach der Edison gearbeitet hat.

Es gibt nur einen Weg zu einer guten Idee: Viele Ideen

Egal, wie viele Ihrer bisherigen Ideen

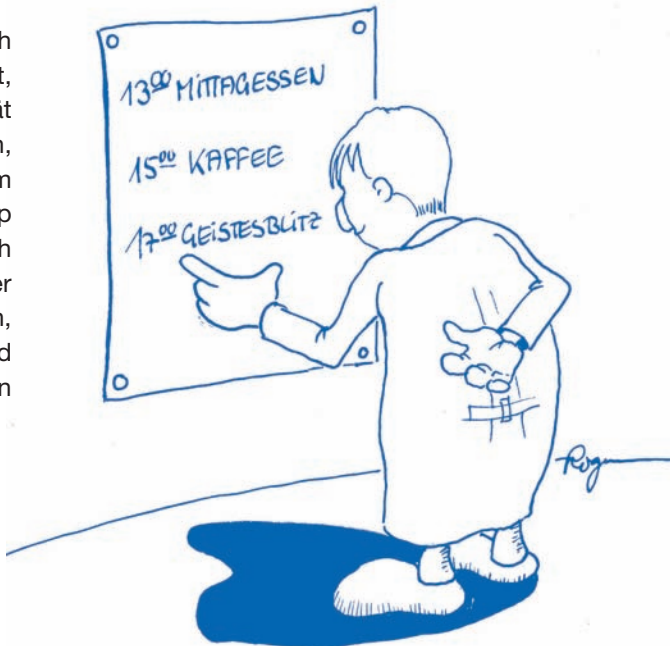
versagt haben, egal, wie oft Sie sich gedacht haben: „Was für eine blöde Idee!“ Machen Sie weiter! Das klassische Innovationsmanagement sagt: Von 1000 neuen Ideen sind am Ende weniger als zehn am Markt erfolgreich. Bei Thomas Edison war es nicht anders: Viele seiner über 2000 Erfindungen versagten, erwiesen sich als Flop oder wurden sogar verboten. Statt frustriert zu sein, nahm er es als Ansporn und setzte sich das Ziel: „Eine kleine Erfindung alle zehn Tage, eine große Erfindung alle sechs Monate.“ Setzen Sie sich selbst eine Mindestquote für neue Produkte oder neue Dienstleistungen: Jeden Morgen fünf neue Ideen. Am Ende einer Woche sind es 25, am Ende eines Jahres 1300! Fordern

Sie jeden Tag und jede Woche neue Ideen von Ihren Mitarbeitern ein!

Werden Sie unzufrieden!

Die Regale unserer Buchläden sind voll von Ratgebern, die uns den Weg zu mehr Zufriedenheit zeigen sollen. Heerscharen von Beratern versuchen, Mitarbeiter zufriedener zu machen. Thomas Edison lebte das Gegenteil. Er versuchte nicht zufriedener zu werden und auch nicht, seine Mitarbeiter zufriedener zu machen, sondern, seine Unzufriedenheit konstruktiv zu nutzen. Sind Sie frustriert darüber, dass Sie in einem gnadenlosen Preiskampf mit Ihren Mitbewerbern oft unterliegen? Versuchen Sie auf keinen Fall, diesen Frust zu bekämpfen! Und selbst wenn Sie gerade einen lukrativen Auftrag haben, der Sie und Ihr Unternehmen die nächsten Monate über die Strecke bringt: Bleiben Sie unzufrieden! Gerade in den Phasen, in denen es einem Unternehmen gut geht, neigt man dazu, sich eine Dosis Optimismus zu genehmigen und zu sagen: Weiter so! Nutzen Sie gerade die guten Phasen und tun Sie so, als würde die Krise unmittelbar bevorstehen. Wenn die Krise dann wirklich kommt – und sie kommt! –, haben Sie bereits fertige Konzepte in der Tasche.

Ganz so einfach ist es zwar nicht, seine Kreativität zu entfalten, aber mit dem EDISON-Prinzip lassen sich Ideen leichter erkennen, strukturieren und realisieren



Halten Sie an Ihren Ideen fest!

Bei jeder neuen Idee, die Sie haben, werden Sie auf die gleichen zwei Probleme stoßen: Sie wissen nicht, ob die Idee funktioniert. Und Sie haben kein Geld, um die Idee zu entwickeln. Und dann geben Sie auf. Edisons Geheimnis: Er machte genau dort weiter, wo andere aufgaben. Er machte nicht einmal ein Geheimnis daraus, sondern betonte selbstbewusst: „Die meisten meiner Ideen gehörten ursprünglich Leuten, die sich nicht die Mühe gemacht haben, sie weiterzuentwickeln.“ Wenn Sie innovativ sein wollen, müssen Sie Zeit dafür opfern und Wege finden, Ihre Ideen zu entwickeln. Was passiert, wenn Sie es nicht tun? Dann wird jemand anders mit der Mentalität von Thomas Edison kommen und Ihre gute Idee entwickeln.

Lernen Sie, Fehler zu lieben!

In einem Unternehmen, das von seinen Mitarbeitern ein absolut fehlerfreies Verhalten fordert, wäre Thomas Edison entlassen worden. Denn bei der Entwicklung neuer Ideen lebte er ein ganz einfaches Prinzip: Aus Fehlern lernt man. Bevor er die Glühbirne vollendete, musste er über 9000 Experimente durchführen. Doch er sah sich nie als gescheitert: „Wir kennen jetzt eintausend Wege, wie man

In den bisherigen drei Folgen unserer Serie über Ideenmanagement (Abonnenten können online darauf zugreifen) wurden die ZAUBER-Formel für zündende Geschäftsideen, Kreativ-Techniken zur Entwicklung von Produktideen sowie Techniken zum Kreieren von Slogans und Produktnamen vorgestellt. Im abschließenden Teil des Kreativ-Workshops zeigt Ihnen der Autor Jens-Uwe Meyer anhand praktischer Beispiele, wie Sie mit Hilfe der Denktechnik des legendären Erfinders Thomas Alva Edison systematisch Ihre Ideen entwickeln.



eine Glühbirne nicht baut,“ sagte er mit der gesunden Portion Humor, die ihn auszeichnete. Wenn Sie neue Ideen entwickeln wollen, müssen Sie das Scheitern in Kauf nehmen! Ermöglichen Sie Ihre Mitarbeiter, auf die Suche nach neuen Ideen zu gehen, und gestehen Sie ihnen zu, Fehler zu machen. Der Anfang ist schwer, doch Sie werden sehen, dass Sie diese Einstellung auf Dauer nach vorne bringt!

Edisons sechs Schritte zur genialen Idee

Bei seinen Erfindungen folgte Thomas Edison stets der gleichen Systematik: Sechs Schritten, die allen Erfindungen zugrunde lagen und die Sie nutzen können, um systematisch neue Ideen zu finden und sie zu Konzepten weiter zu entwickeln. Die sechs Schritte des Edison-Prinzips bauen logisch aufeinander auf, was der Kern seines Erfolges war: Keine Kreativtechnik der Welt kann Ihnen neue Ideen bringen, wenn Sie die richtigen Chancen nicht sehen oder das Problem immer von der gleichen Seite angehen. Und keine Idee kann erfolgreich sein, wenn sie nicht genauso kreativ umgesetzt und dem Umfeld angepasst wird, für die sie gedacht ist. So funktioniert das

Das EDISON-Prinzip zur Ideenfindung

Erfolgschancen erkennen

Edison erkannte Chancen, für die andere blind waren: Marktchancen und technische Möglichkeiten.

Denkmuster erweitern

Edison entwickelte unzählige Zugänge, um sein Ziel zu erreichen. Er nutzte neue Wege, um Probleme zu lösen und ging gedankliche Umwege.

Inspirationen suchen

Edison war ein Schwamm, der Anregungen und Ideen förmlich aufsaugte. Er nutzte Analogien zu bestehenden Dingen, um zum Neuen zu kommen.

Spannung erzeugen

Die Phase der Ideenfindung: Edison nutzte eine Technik, die „kaleidoskopisches Denken“ genannt wird.

Ordnen und Optimieren

Edison suchte die besten Ideen aus und entwickelte sie zu Hunderten von Konzeptalternativen weiter: Bis er das optimale Ergebnis hatte.

Nutzen maximieren

Dann organisierte er das Gesamtsystem. Edison wusste, dass gute Ideen gut verkauft werden müssen! Er entwickelte perfekte Strategien für seine Erfindungen.

kreative EDISON-Prinzip – Schritt für Schritt:

Schritt 1: Erfolgschancen erkennen: Sehen Sie Dinge, die andere nicht sehen

„Ich werde das elektrische Licht so preiswert machen, dass es sich nur Reiche leisten können, Kerzen anzuzünden.“ (Thomas Edison)

Was Edison tat

Einfach loslegen und Dinge erfinden ist der sicherste Weg zum Misserfolg! Thomas Edison suchte von vornherein nach Feldern, die Erfolg versprechend waren. Die Erfindung der Glühbirne war kein Zufall. Edison erfand sie als Problemlösung und Trendprodukt. Das damals vorherrschende Gaslicht war teuer und gefährlich. Elektrisches Licht war preiswerter und sicherer. Zugleich begannen Investoren, nach Anwendungen für den Trend der Elektrifizie-

rung zu suchen. Denn in den Städten hatten die ersten elektrischen Bogenlampen gerade das Gaslicht abgelöst. Darin sah Edison seine Chance. Deshalb entwickelte er die Glühbirne, nicht etwa, weil er sich kreativ austoben wollte.

Was Sie tun können

Suchen Sie nach Problemen Ihrer Zielgruppe! Nicht nur nach den offensichtlichen, auch nach den versteckten Problemen. Beobachten Sie die Menschen, denen Sie etwas verkaufen wollen. Fragen Sie sich: Was ist schwer im Leben dieser Menschen? Was ist kompliziert? Was lässt sich vereinfachen? Analysieren Sie die Schwächen bestehender Lösungen. Fragen Sie sich bei jedem Produkt, das Sie sehen: Was lässt sich daran noch verbessern? Je konkreter, desto besser! Neue Ideen entstehen nicht durch abstrakte Marktforschungsdaten. Erleben Sie sie! Je besser der Input in den Kreativprozess, desto besser das Ergebnis!

Schritt 2: Denkwege erweitern: Anders Denken als die Anderen

„Ich stelle die gleiche Frage auf hundert verschiedene Weisen.“ (Thomas Edison)

Was Edison tat

Zwanzig Erfinder arbeiteten parallel an der Glühbirne. Alle verrannten sich. Bis auf Edison. Sein Geheimnis: Wenn er ein Problem gefunden hatte, begann er es mit einem 360-Grad-Blick zu umkreisen. Ein Beispiel: Das Problem: Der Glühfaden brennt nicht lange genug? Die 360-Grad-Analyse: Es könnte das falsche Material sein. Vielleicht aber auch das richtige Material falsch verarbeitet. Das richtige Material, aber eine falsche Umgebung. War die Windung des Materials das Problem? Vielleicht aber auch etwas ganz anderes: die Form der Lampe?

Edison fand auf diese Weise neue Ansätze, die andere übersahen. Er

erkannte so, dass eine Glühbirne ein nahezu perfektes Vakuum braucht. Ein Denkweg, den andere Erfinder nicht beschritten. Sie suchten nur nach dem richtigen Material.

Was Sie tun können

Im Kern gibt es zwei Möglichkeiten, auf geniale neue Ideen zu kommen. Entweder Sie finden neue Probleme, die Sie lösen können. Das ist aber offen gesagt selten. Im Gegenteil: Bei der Suche nach Erfolgchancen treffen Sie häufig alte Bekannte wieder. Zum Beispiel Kundenprobleme, die Sie seit Jahren kennen. Oder Trends, die Sie schon kennen. Dann wählen Sie die zweite Möglichkeit: Finden Sie neue Wege, um bekannte Probleme zu lösen! Formulieren Sie die Fragen um! Fragen Sie nicht nur: „Warum kommen die Kunden nicht mehr?“ Fragen Sie stattdessen: „Warum kommen sie nicht mehr so häufig?“; „Warum finden Sie das Angebot nicht gut?“, „Warum finden Sie andere Angebote attraktiver?“, „Welche Angebote finden meine Kunden attraktiv?“ Machen Sie es wie Thomas Edison: Stellen Sie die gleiche Frage auf hundert verschiedene Weisen!

Schritt 3: Inspirationen suchen

*„Ich sauge Ideen aus jeder Quelle auf. Eigentlich bin ich mehr ein Schwamm als ein Erfinder.“
(Thomas Edison)*

Was Edison tat

Edison suchte systematisch dort nach Inspirationen, wo andere nicht suchten. Er beschäftigte sich gezielt mit Grundlagenwissen, dem Umfeld seiner Erfindung und mit Ideen, die woanders erfolgreich funktionierten: So zog er Inspirationen aus Grundlagenwissen. In seinen Labors untersuchte er, wie und warum Metalle schmelzen. Er sammelte Inspirationen aus dem Umfeld. Er ließ Vakuumpumpen und Dynamos aus aller Welt einfliegen, nahm sie auseinander und baute bessere. Und er zog Inspirationen aus anderen erfolgreichen Ideen. Er suchte nach Lösungen, die

woanders funktionierten, und passte sie für die Glühbirne an. Edison verfolgte bis zu 40 Projekte parallel! Und fand so häufig Lösungen in seinen eigenen Labors.

Was Sie tun können

Das oberste Gebot lautet: Raus aus dem eigenen Saft! Gehen Sie gezielt auf die Suche nach Ideen und Inspirationen, indem Sie Ihre Suchfrage zunächst einmal verallgemeinern. Sie wollen ein Restaurant für Gesundheitsbewusste eröffnen? Tauchen Sie in deren Lebenswelt ein, stellen Sie sich die Fragen, die sie stellen. Suchen Sie nach Impulsen, die Ihnen bei der Gestaltung des Restaurants helfen. Eigentlich ganz einfach, oder? So kommen Sie auf die Idee, eine Kletterwand ins Restaurant zu bauen oder einen Indoor-Golfplatz. Der Erfolg der Inspirationsuche hängt von zwei Dingen ab: Finden Sie neue Fragen und ungewöhnliche Quellen. In der Phase der Ideenfindung brauchen Sie eine wichtige Eigenschaft: Recherchekreativität. Die Grundlage für Inspirationsuche.

Schritt 4: Spannung erzeugen – kreative Energie freisetzen

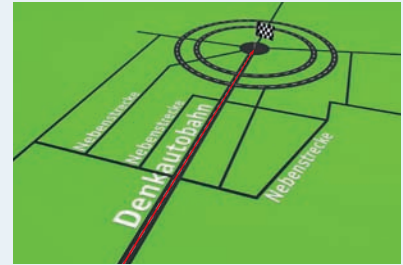
*„Wenn ich mich entschieden habe, dass das Ergebnis wertvoll ist, führe ich einen Versuch nach dem andern durch bis das Ergebnis da ist.“
(Thomas Edison)*

Was Edison tat

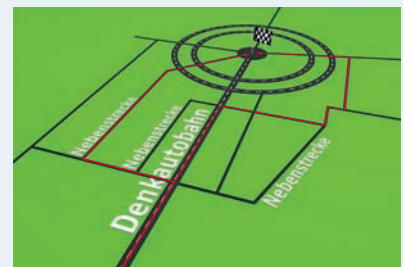
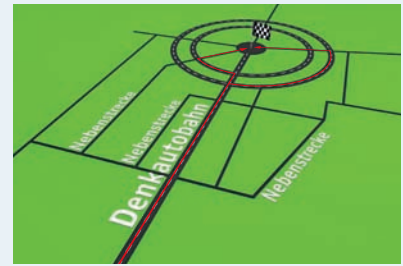
Edison kombinierte Dinge immer und immer wieder neu. Die Glühbirne war so eine Kombinationsidee. Das erste Mal spielten Edison und seine Assistenten 1877 mit Lampen herum: Sie probierten Kohle als Glühfaden aus, nahmen Bor und Silizium, probierten ein Vakuum herzustellen, aber egal was sie taten, nach ein paar Minuten scheiterten sie. Dann gaben sie auf. Ein Jahr später begannen sie mit neuen Experimenten. Jetzt kombinierten sie verschiedene Materialien mit verschiedenen Spannungen, verschiedenen Formen

Navi fürs Hirn: Erweitern Sie Ihre Denkwege

Bei der Ideenfindung zählt nicht zwingend der direkte Weg:



Wer seinen Gedanken freien Lauf lässt, kommt zu vielen neuen Ideen und kreativen Lösungswegen:



und verschiedenen Umgebungen. Nach 9000 Versuchen hatte Edison die richtige Kombination.

Was Sie tun können

Die Formel für neue Ideen ist im Kern ganz einfach: Ausgangsfragen + Inspirationen = Ideen. Stellen Sie sich vor, Sie sind im Kinderzimmer und spielen mit Bauklötzen. Kombinieren Sie die Fragen, die Sie entwickelt haben, mit den Inspirationen, die Sie gefunden haben. Zwingen Sie sich, daraus fertige Ideen zu generieren. Keine halben Sachen! Das sieht im ersten Moment merkwürdig aus, ist aber ungemein effektiv. Sie werden schnell sehen: Wenn

Beispiel Glühbirne: Ideenverwertung mit System

Streng genommen hat die Glühbirne ein Deutscher erfunden: Heinrich Goebel, ein Feinmechaniker aus Hannover, der 1848 nach Amerika ausgewandert war und dort begann, die erste Glühlampe der Welt zu entwickeln. Doch sie war nicht marktreif. Erst Edison entwickelte die Glühbirne als Gesamtsystem.

Goebels Glühbirne war wertlos



Edisons System machte sie erst wertvoll



Sie den ersten inneren Widerstand erst überwunden haben, geht es ganz einfach!

Schritt 5: Ordnen und optimieren

Jede Idee ist nur ein Zwischenschritt

Was Edison tat

Der erste Schritt nach dem kreativen Prozess: Ideen ordnen. Die besten aussuchen. Und dann? Die Geschichte der Glühbirne ist bezeichnend: Kurz nachdem Edison sie zum Patent angemeldet hatte, verwarf er sie. Und entwickelte sie weiter.

Die Glühbirne – so wie Edison sie zum Patent angemeldet hatte – war gerade mal zwei Jahre im Betrieb, da ersetzte er das Brennmaterial: Grüner Bambus statt Kohlefaden. Dann entwickelte er das sogenannte „Edison-Gewinde“, mit dem eine Glühlampe in die dazugehörige Fassung geschraubt werden konnte. Wieder etwas später machte er das Fundament des Glühfadens durch Gips stabiler. Dann wurde Bambus durch Zellstoff ersetzt. Später Gips durch Porzellan. Während alle anderen

staunten, bastelte Edison schon an der Fortentwicklung seiner eigenen Ideen.

Was Sie tun können

An dieser Stelle hören die meisten auf! Sie legen sich zu früh auf ein Konzept fest, anstatt Ideen systematisch in die Tiefe zu entwickeln. Denken Sie daran: Ohne ein überzeugendes Konzept ist die beste Idee wertlos! Und dazu brauchen Sie viele Konzepte! Nehmen Sie Ihre Grundidee und überarbeiten Sie sie noch einmal. Identifizieren Sie relevante Stellhebel. Was können Sie noch verändern: Das Design, den Namen, die Positionierung etc. Erarbeiten Sie unterschiedlichste kreative Konzeptvarianten: und das so lange, bis die Idee perfekt ist!

Schritt 6: Nutzen maximieren – Ideen zur Gesamtstrategie weiterentwickeln!

*„Die meisten meiner Ideen gehörten ursprünglich Leuten, die sich nicht die Mühe gemacht haben, sie weiterzuentwickeln.“
(Thomas Edison)*

Was Edison tat

Streng genommen hat die Glühbirne ein Deutscher erfunden: Heinrich Goebel, ein Feinmechaniker aus Hannover, der 1848 nach Amerika ausgewandert war und dort begann, die erste Glühlampe der Welt zu entwickeln. 1854 schaffte es Goebel sogar, die erste dauerhaft brennende Glühlampe herzustellen, mit der er das Schaufenster seines Geschäfts beleuchtete. Doch sie war nicht marktreif. Edison entwickelte die Glühbirne als Gesamtsystem. Kraftwerke, Leitungen, Schalter, Sicherungen sowie Messgeräte. Gerade die Messgeräte waren besonders wichtig: Irgendjemand will mit der Glühbirne schließlich Geld verdienen.

Was Sie tun können

Ihre Idee ist nicht fertig, solange Sie sie nicht bis zum Ende durchdacht haben. Entwickeln Sie jetzt eine Strategie, bei der Sie sich nicht fragen: Ist die Idee umsetzbar? Sondern: WIE ist die Idee umsetzbar? Nicht: Ist die Idee finanzierbar? Sondern: WIE ist die Idee finanzierbar? Die drei Buchstaben des Wortes WIE sorgen dafür, dass Sie jetzt nicht in die Sackgasse rennen. Die Erarbeitung von Strategien zur Umsetzung erfordert mindestens noch einmal genauso viel Kreativität wie die Entwicklung der Idee!

Zum Weiterlesen

Jens-Uwe Meyer, *Das Edison-Prinzip, der genial einfache Weg zu erfolgreichen Ideen*, ISBN: 978-3-59338-599-4, Campus, 19,90 EUR

Unterlegt mit vielen Beispielen, zeigt Ihnen das neue Buch des Autors unserer Workshop-Serie, wie Sie das Edison-Prinzip in Ihren Arbeitsalltag integrieren, um geniale und erfolgreiche Ideen zu generieren.

