

06.03.2016



Drucken

## Neugier

# Wissensdurst kann zum Karrierefaktor werden

von Malte Buhse

**Wer, wie, was? Wer nicht fragt, bleibt dumm: Wer Entdeckertrieb besitzt, lernt schneller und ist kreativer. Das nützt auch dem Arbeitgeber. Von der Entdeckung einer unterschätzten Charaktereigenschaft.**

Für Kinder ist es das Normalste der Welt: Fragen zu stellen – wieso, weshalb, warum? So lange, bis die Eltern genervt aufgeben. „Fünfjährige stellen sich solche Fragen bis zu 65 Mal pro Tag, Erwachsene hingegen nur noch rund viermal“, sagt der Linguist Carl Naughton. Zugegeben, die Angaben stammen aus einer Studie des US-Kreativitätsforschers George Land aus dem Jahr 1968. Gültig sind sie weiterhin: „Wir verlernen irgendwann, neugierig zu sein“, sagt Naughton.

Schade eigentlich. Denn die Eigenschaft lohnt sich nicht nur für Kinder.

## Ohne Ideen hat man ein großes Problem

Eine Reihe neuer Studien beweist: Tatsächlich macht Neugier kreativ, hilft beim Lernen und löst im Gehirn echte Glücksgefühle aus. „Sie gilt in der Psychologie heute als eine der wichtigsten Charaktereigenschaften überhaupt“, sagt Naughton, der gerade ein Buch zum menschlichen Drang nach Neuem geschrieben hat. Darin widmet er sich dem menschlichen Wissensdurst und beschreibt, wie man bei seinen Mitmenschen die „Lust auf Neues und Veränderung“ fördern kann.

Denn Neugier ist inzwischen ein veritabler Karriere- und Erfolgsfaktor. Als die Unternehmensberatung PwC im vergangenen Jahr etwa 1300 CEOs aus 77 Ländern fragte, welche Eigenschaften Führungskräfte mitbringen müssen, landete die Neugier unter den ersten Plätzen. Der Gründer und Chef des Computerherstellers Dell brachte es dabei auf den Punkt: „Wenn ich auf eine Fähigkeit wetten müsste, die ein Unternehmenschef in Zukunft braucht, wäre es die Neugier“, sagt Michael Dell, „daraus entstehen Ideen. Und wenn man keine Ideen hat, hat man ein großes Problem.“

## Besten Erfindungen waren Zufallsprodukte

Wie recht er hat, zeigt ein Blick in die Geschichte der großen Erfindungen. Ob Antibiotika oder die Mikrowelle: Zu vielen Innovationen kam es nur, weil sich jemand über einen Umstand wunderte und herausfinden wollte, was dahintersteckt. Wie zum Beispiel Alexander Fleming, der seine verschimmelten Petrischalen nicht wegwarf, sondern genauer untersuchte – und erst dadurch entdeckte, dass bestimmte Schimmelpilze Wirkstoffe produzieren, die Bakterien töten. Oder der Ingenieur Percy Spencer, der bei Experimenten mit Radaranlagen feststellte, dass plötzlich der Schokoriegel in seiner Jackentasche geschmolzen war. So kam er auf die Idee, dass sich mit Mikrowellen Lebensmittel erhitzen lassen. Daraufhin tüftelte er so lange weiter, bis er einen funktionierenden Miniofen entwickelt hatte.

## Neugier

Alles anzeigen

▶ **Wenn ich...**

etwas Neues kennenlernen, möchte ich mehr darüber herausfinden.

▶ **Deshalb...**

google ich neue Bekanntschaften oder Kollegen sofort.

▶ **Ich probiere...**

gerne neue Technologien aus ...

▶ **...weil ich...**

herausfinden will, wie Dinge funktionieren.

▶ **Es macht...**

mir Spaß, neue Ideen zu diskutieren.

▶ **Am liebsten...**

aus Gebieten, die nichts mit meinem Beruf zu tun haben.

▶ **Deshalb reizen...**

mich Dokumentationen über historische Ereignisse.

▶ **Es inspiriert mich,...**

mein Wissen zu erweitern.

▶ **Deshalb habe ich...**

viele unterschiedliche Interessen.

▶ **Ich denke...**

gerne nach.

▶ **Auf Partys...**

stelle ich mehr Fragen, als Antworten zu geben.

▶ **Ich suche...**

so lange nach Informationen, bis ich ein komplexes Problem verstehe.

▶ **Daher habe ich...**

kürzlich auch sämtliche Artikel über die Entdeckung der Gravitationswellen verschlungen.

▶ **Ich würde...**

nie zweimal am selben Ort Urlaub machen ...

▶ **...weil ich lieber...**

jedes Jahr einen neuen Ort entdecken möchte.

Besonders schön beschrieb der 1992 verstorbene Biochemiker und Science-Fiction-Autor Isaac Asimov die Vorteile der Neugier: Der aufregendste Satz in der Wissenschaft – derjenige, der große Entdeckungen ankündigt – sei nicht „Heureka!“, meinte Asimov. Sondern: „Das ist ja komisch ...“

### **Vom Wert der Neugier**

Wer so redet, der will die Ursachen durchleuchten; möchte vermeintlich feststehende Dogmen hinterfragen; will nicht nur Fragen stellen, sondern vor allem die entsprechenden Antworten finden.

Psychologen und Lernforscher können das bestätigen. Denn zahlreiche Studien haben inzwischen den Wert der Neugier beziffert. Für eine Meta-Untersuchung im Jahr 2011 wertete die Psychologin Sophie von Stumm von der Universität von London zusammen mit zwei Kollegen etwa 200 Studien zur akademischen Leistung von Studenten aus. Darin hatten Forscher Faktoren wie den Intelligenzquotienten (IQ) oder Charaktermerkmale wie Gewissenhaftigkeit und Neugier mit den Noten der Studenten verglichen.

Das Ergebnis: Der IQ spielte zwar die größte Rolle für die Leistungen der Studenten – doch Neugier, gepaart mit Disziplin, war fast genauso wichtig. Mehr noch: Studenten, die sich als neugierig bezeichneten und zum Beispiel angaben, dass sie gerne neue Länder bereisen oder oft neue Rezepte ausprobieren, hatten selbst mit einem niedrigeren IQ ähnlich gute Noten wie die Hochbegabten.

### **Neugierige liefern bessere Arbeitsergebnisse ab**

Und der Psychologe Patrick Mussel von der Universität Würzburg konnte 2012 mit einer Studie unter 320 Auszubildenden eines Automobilzulieferers zeigen, dass Neugierige bessere Arbeitsergebnisse abliefern. Dabei verwendete er einen speziellen Neugier-Test, den er zuvor mit drei Forscherkollegen aus Deutschland und den USA entwickelt hatte. Wer bei diesem Test besonders gut abschnitt, bekam von den Vorgesetzten auch regelmäßig die beste Leistung attestiert.

Matthias Gruber wundert diese Ergebnisse nicht. Der 36-jährige Psychologe forscht am Neurowissenschaftlichen Institut der Universität von Kalifornien in Davis und sagt: „Neugier ist zentraler Bestandteil des Lernprozesses.“ In einem Experiment, das Gruber zusammen mit seinen Kollegen Bernard Gelman und Charan Ranganath 2014 konzipierte, zeigte er 19 Probanden mehrere Quizfragen, während sie in einem Magnetresonanztomografen lagen. Nach jeder Frage dauerte es 14 Sekunden, bis die Antwort auf einem Monitor erschien.

## So bringen Sie Ihr Gehirn im Alltag auf Trab

Alles anzeigen

### ▶ Verkehrte Welt

Tragen Sie Ihre Uhr rechts statt links oder machen Sie Tätigkeiten, die Sie sonst nur mit Ihrer bevorzugten Hand ausführen, einfach mal mit der anderen.

Quelle: Central Krankenversicherung, "[Unser Gedächtnis](#)"

### ▶ Probieren Sie etwas Neues

Lernen Sie einen neuen Tanz, eine neue Sprache, neue Kochrezepte, lernen Sie ein Gedicht auswendig oder fangen Sie an zu töpfern - eigentlich egal. Hauptsache, das Gehirn bekommt Futter.

### ▶ Achtsam sein

Gehen Sie ohne Einkaufszettel in den Supermarkt und überschlagen Sie beim Warten an der Kasse den Gesamtwert der Waren im Kopf. Versuchen Sie beim Musikhören die verschiedenen Instrumente zu erkennen.

### ▶ Spielen Sie

Memory kennt jeder aus seiner Kindheit. Das Merkspiel steigert die Konzentration und das bildhafte Gedächtnis bei Jung und Alt. Sie haben kein Memory zuhause? Dann spielen Sie es online. Da werden Sie wenigsten nicht von den eigenen Kindern abgezogen. Auch Schach ist gut für Gehirn.

### ▶ Kreuzwörtertsel

Kreuzwörtertsel sind zwar eine gute Gedächtnisübung, aber nur, wenn sie sehr schwer sind - und nicht gleich jede Antwort gegoogelt wird. Selber raten macht schlau.

### ▶ Ernährung

Es gibt zwar kein Brainfood, das aus einer mentalen Trantüte einen zweiten Einstein macht, aber es gibt durchaus Lebensmittel, die das Gehirn besser mit nötigen Kohlenhydraten, Proteinen, Fetten, Vitaminen und Mineralstoffen versorgen, als Schokolade und Chips. Dazu gehören unter anderem Nüsse, frischer Fisch und Früchte. Eine umfassendere Liste [finden Sie hier](#).

#### ► **Denkpausen machen**

Gönnen Sie sich Pausen, in denen sich auch das Gehirn erholen kann. Das funktioniert schon durch bewusstes Atmen und hilft in stressigen Situationen gleichzeitig, einen klaren Kopf zu bewahren.

Da die Teilnehmer zuvor auf einem Fragebogen angekreuzt hatten, wie neugierig sie auf die einzelnen Antworten waren, konnten Gruber und seine Kollegen genau beobachten, wie sich Neugier im Gehirn zeigt. Und dabei fiel den Forschern auf: Kam eine Frage dran, auf deren Antwort ein Teilnehmer besonders gespannt war, wurden Gehirnregionen aktiv, die mit dem Belohnungssystem zusammenhängen.

Nachdem sie alle Fragen und Antworten gesehen hatten, mussten die Teilnehmer bei einem Wissenstest zeigen, was sie von dem Stoff behalten hatten. Das eindeutige Ergebnis: An Antworten, auf die sie besonders neugierig gewesen waren, konnten sich die Probanden am besten erinnern. „Neugier zeigt dem Gehirn an, dass es sich lohnt, jetzt aufzupassen“, sagt Gruber. „Informationen werden dann besonders gut gespeichert.“ Das wissensdurstige Gehirn saugt Informationen also förmlich auf – sogar solche, die mit der eigentlichen Frage, auf deren Antwort man so neugierig war, gar nichts mehr zu tun haben.

### **Neugierige Menschen haben ein besseres Gedächtnis**

Im weiteren Verlauf des Experiments zeigten die Psychologen den Probanden während der Wartezeit zwischen Frage und Antwort für einen kurzen Augenblick unterschiedliche Gesichter, die sie später in einem Test wiedererkennen sollten. Auch hier erinnerten sich die Teilnehmer leichter an jene, die sie in Momenten gesehen hatten, als sie neugierig auf die Antwort waren. „Das Gehirn muss ständig entscheiden, welche Informationen gespeichert werden und welche nicht. Bei dieser Entscheidung spielt Neugier eine entscheidende Rolle“, sagt Gruber.

Doch nicht nur die Merkfähigkeit ist bei neugierigen Menschen besser. Sie kommen auch auf bessere Ideen. Der polnische Psychologe und Soziologe Maciej Karwowski von der Akademie für Spezialpädagogik in Warschau untersuchte 2012 in einer Studie unter rund 300 Schülern, ob Neugier und Kreativität zusammenhängen. Die Schüler mussten mehrere Fragebögen ausfüllen und dabei unter anderem angeben, wie sie an komplexe Probleme herangehen und wie sie sich Neuem gegenüber verhalten. Schüler, die keine Angst vor Unsicherheit hatten und neue Situationen nicht bedrohlich, sondern spannend fanden, waren besonders kreative Problemlöser. „Neugier ist ein zentraler Bestandteil von Kreativität“, schrieb Karwowski. „Das ist eine wichtige Erkenntnis für alle, die Einfallsreichtum fördern wollen – seien es Lehrer, Eltern oder Manager.“

### **Was die Kreativität fördert**

Alles anzeigen

### ► Beschäftigung mit Abstraktem

Der Psychologe Travis Proulx von der Universität von Kalifornien ließ Probanden sinnfreie Passagen aus Kafkas "Landarzt" lesen. In anschließenden Tests fanden sie mehr Lösungswege und schnitten besser ab als diejenigen, die eine redigierte Version gelesen hatten.

### ► Bewegung

Frank Fischer von der Münchner Ludwig-Maximilians-Universität analysierte die Gruppenarbeiten von 300 Studenten. Vorher hatte er den Raum mit höhenverstellbaren Tischen ausgestattet. Siehe da: Teilnehmer, die zwischen Sitzen und Stehen wechselten, kamen häufiger zu richtigen Ergebnissen als nur im Sitzen - und hatten 24 Prozent mehr Ideen.

### ► Schlafen

Im Schlaf findet kombinatorisches Denken statt, wie Denise Cai von der Universität von Kalifornien in San Diego 2009 bestätigen konnte. Sie ließ 77 Teilnehmer verschiedene verbale Aufgaben lösen, einige Probanden konnten zuvor ein Nickerchen halten - die lösten die Aufgaben am besten.

### ► Positive Gedanken

Der Sozialpsychologe Jens Förster von der Jacobs-Universität Bremen fand in einer Studie heraus, dass die Teilnehmer eine knifflige Aufgabe eher lösten, wenn sie zuvor an ihren Partner gedacht hatten. Der Gedanke an Liebe lässt in die Zukunft blicken - was dabei hilft, Dinge miteinander in Beziehung zu stellen, die auf den ersten Blick nichts miteinander zu tun haben.

### ► Wirkung von Farbe

In blauer Umgebung steigt der Einfallsreichtum. Ravi Mehta und Rui Zhu von der Universität von British Columbia in Vancouver ließen Freiwillige im Jahr 2009 verschiedene Aufgaben lösen - roter Hintergrund verbesserte zwar die Leistung bei der Detailaufgabe, blau jedoch die Kreativität.

Doch warum beeinflusst die Neugier derart stark unser Verhalten? Weil wir einen angeborenen Hunger nach Neuem haben, sagt der Neurologe Irving Biederman von der Universität von Südkalifornien in Los Angeles. Das Gehirn lechze nach noch unbekanntem Sinneseindrücken und belohne uns mit einer Art Drogenrausch, wenn wir etwas Neues anschauen, hören oder fühlen, schrieb Biederman 2006 in einem Aufsatz. Darin stellte er mit Daten aus mehreren Laborexperimenten eine neue Theorie zur Informationsverarbeitung des Gehirns auf.

### **Kick bei brandneuen Sinneseindrücken?**

Biederman glaubt: Wenn das Gehirn zum ersten Mal ein neues Bild sieht oder ein unbekanntes Geräusch hört, wird eine große Zahl an Verbindungen zwischen Nervenzellen aktiv. Gleichzeitig kommt es zu einer verstärkten Ausschüttung von Endorphinen – körpereigenen Opiaten, die ein Hochgefühl auslösen. So entsteht der Drang, einer neuen Sache nachzugehen und herauszufinden, was dahintersteckt.

Diesen Kick gibt es jedoch nur bei wirklich brandneuen Sinneseindrücken, wie Biederman und der Neurologe Edward Vessel in einem Experiment zeigen konnten. Dabei präsentierten sie Probanden eine Abfolge von Bildern und beobachteten währenddessen ihre Gehirnaktivität in einem Magnetresonanztomografen. Tauchte ein Bild auf dem Bildschirm zum ersten Mal auf, wurden weite Teile des Gehirns gleichzeitig aktiv. Doch schon beim zweiten Mal war die Reaktion auf das gleiche Bild deutlich schwächer und ließ mit jeder weiteren Wiederholung ein Stückchen mehr nach.

ANZEIGE



**UMWELTVERSCHMUTZER IM BÜRO**

### Veraltete Geräte verschwenden Strom und Ressourcen

Die Nachhaltigkeit wird für immer mehr Unternehmen zum Leitmotiv - bei ihren Produkten und Dienstleistungen ebenso wie im eigenen Betriebsalltag. **Mehr...**

## Neugier-Mechanismus hat jeder

Dieser grundlegende Neugier-Mechanismus ist laut Carl Naughton bei allen Menschen vorhanden. „Trotzdem gibt es Unterschiede, wie neugierig jemand ist“, sagt er. „Ein großer Teil ist angeboren, in Zwillingsstudien zeigt sich ein Erbanteil der Neugier von 58 bis 68 Prozent“, sagt er. Und dann sei eben das Alter ein wichtiger Einflussfaktor. „Das ist der Fluch der Erfahrung“, sagt Naughton. „Als Erwachsener habe ich das Gefühl zu wissen, wie die Welt läuft, und meine daher, nicht mehr interessiert sein zu müssen.“

Wie stark die Lust auf Neues mit zunehmendem Alter nachlässt, belegen auch Daten des Musikstreamingdienstes Spotify. Dessen Mitarbeiter Ajay Kalia verglich im vergangenen Jahr den Musikgeschmack von US-Nutzern in unterschiedlichen Altersgruppen und fand dabei ein eindeutiges Muster. Teenager und Menschen in ihren Zwanzigern durchstöbern den Spotify-Katalog stets nach neuer Musik und hören vor allem aktuelle Popmusik. Dieser musikalische Entdeckertrieb lässt jedoch nach dem 30. Geburtstag immer mehr nach. Mit 33 Jahren kommt es dann zum „taste freeze“, wie es Kalia nennt: Neue Popmusik wird nur noch selten gehört, es laufen immer öfter die gleichen Songs.

## Neugier lässt sich trainieren

Komplett verloren ist die Neugier jedoch nie, sagt Naughton. „Sie lässt sich immer wecken und trainieren.“ Das lohne sich vor allem für Unternehmen. „Neugierige Mitarbeiter kommen auf gute Ideen“, sagt Naughton, „und wer neugierig auf ein Ergebnis ist, arbeitet sich richtig in eine Aufgabe hinein.“

Unternehmen, die die Neugier ihrer Mitarbeiter wecken wollen, sollten laut Naughton vor allem eine Kultur der Offenheit etablieren. „Neugier entsteht durch Fragen“, sagt er. „Bewertungen, Regeln und Besserwisserei zerstören sie und damit die Kreativität.“ In Besprechungen könne man zum Beispiel die Tagesordnung in Frageform umformulieren.

### Weitere Artikel

**Zwischen Genie und Wahnsinn  
Die dunkle Seite der  
Kreativität**

**Tauchsieder**

Wie das gehen kann, zeigt die US-Nichtregierungsorganisation HopeLap, die ihre Konferenzen komplett nach diesem Prinzip gestaltet. Jede Sitzung wird von einem anderen Mitarbeiter moderiert und mit einer Reihe von offenen Fragen zum Thema der Besprechung eröffnet. „Das lädt die Teilnehmer ein, Fragen

## Wie die Vision einer besseren Welt uns antreibt

### Lebensmitte

### Neuanfang mit über 40

zu beantworten, statt fertigen Aussagen zu lauschen“, sagt Naughton. Wissenschaftler Matthias Gruber rät Unternehmen, genauer herausfinden, welche Interessen ihre Mitarbeiter haben, und sie in ihren Ideen zu ermuntern – selbst wenn die auf den ersten Blick gar nichts mit der eigentlichen Arbeit zu tun haben. „Dort wo Interesse ist, entsteht auch Neugier“, sagt Gruber. „Diesen Umstand haben die Technologieunternehmen in

Kalifornien früher als alle anderen erkannt und genutzt.“ Auch deswegen kommen momentan die großen Erfindungen – von selbstfahrenden Autos bis zu virtueller Realität – aus den Labors von Google, [Apple](#) und [Facebook](#).

Außerdem sollten Führungskräfte den Fokus der Mitarbeiter auf das Endprodukt legen – und nicht auf die konkreten Arbeitsschritte. „So wird Raum gelassen, damit Neugier entstehen kann“, sagt Gruber, „und damit der innere Drang, etwas immer besser zu machen.“

---

© 2015 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

---

[Nutzungsbedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Mediadaten-Online](#)

[Mediadaten-Print](#)

[Archiv](#)

[Kontakt](#)

---