

Von Claudia Bayerl*

Foto: SUNARTIS, www.schuettellampe.de



Erfolgsfaktor Kreativitätstechniken

Flip-Flop-Technik – gehirngerechtes Arbeiten

< Teil 1 >
Mind Mapping

< Teil 2 >
Brainwriting 6-3-5

< Teil 3 >
Flip-Flop

< Teil 4 >
Imaginäres Brainstorming

< Teil 5 >
Osborn-Checkliste

< Teil 6 >
Denkhüte

TEIL 3 Neue und verkaufstarke Ideen sind der Motor für Ihren Umsatz. Heute muss man mehr oder besser gesagt etwas „Neues“ für seinen Erfolg tun. Der Kunde zeigt ein eher distanzierendes Verhalten. Wer jetzt mit alten Methoden das Interesse des Käufers wecken will, erlebt eine Enttäuschung.

Doch nicht alle stöhnen. Es gibt auch Umsatzzuwachs und Verkaufsschlager, wie am Beispiel „Everlight“ – eine Taschenlampe ohne Batterie und Akku, die nur durch Schütteln Energie erzeugt – gezeigt werden soll, die mit Hilfe der Flip-Flop-Kreativitätstechnik zum Verkaufsschlager wurde.

Die Flip-Flop-Technik, auch Kopfstandtechnik genannt, basiert auf einer uralten Fähigkeit des Menschen. Einer Fähigkeit, die uns früher oft das Leben gerettet hat. Nämlich Negatives schnell zu erkennen. Als Erstes nehmen Sie z.B. bei Ihrem Gegenüber den Fleck auf der Krawatte, die Laufmasche oder die verwischte Schminke wahr. Der Rechtschreibfehler bei einem fremden Mailing springt sie förmlich an. Warum ist das so? **Unser Gehirn nimmt Negatives vor Positivem wahr.** Wir sind Experten darin, das Schlechte zu sehen. Selbst bei Meetings, wo gar keine Ideen mehr sprießen wollen, wo Brainstorming versagt und man sich nichts mehr zu sagen hat, bewirkt die Flip-Flop-Technik wahre Wunder. Sobald Sie Ihr Gehirn nach Negativem abfragen, freut es sich und beginnt zu sprudeln.

Die Methode

Man sucht immer das Gegenteil des angestrebten Ziels. Beispielsweise wollen Sie Ihren Umsatz steigern. Dann lautet die Aufgabenstellung dieser Methode: „Was muss ich tun, damit der Umsatz zurückgeht?“. Aber auch hier gelten die Grundregeln der Ideenfindung, wie für nahezu jede Kreativitätstechnik:

- keine Kritik (keine Idee wird kommentiert oder kritisiert)
- keine Hierarchie
- Quantität vor Qualität (es gibt keine schlechte Idee; in vielen Ideen sind die guten automatisch enthalten)

In einem Team achten Sie als Moderator darauf, diese Grundregeln vorab noch einmal deutlich anzusprechen. Am besten

lassen Sie die Teilnehmer die oben genannten Regeln noch einmal gemeinsam wiederholen.

Ablauf der Sitzung

Unser Ziel: Was können wir tun, damit die Taschenlampe „Everlight“ zu einem Verkaufsschlager wird?

Vorab geben Sie jedem Teilnehmer alle möglichen Informationen zu der Taschenlampe. Am besten kann Sie jeder auch gleich anfassen und ausprobieren. Ebenso hilfreich ist die Herstellerinformation, die jeder Teilnehmer nach Möglichkeit bereits vor der Sitzung haben sollte: Die transparente Everlight funktioniert ohne Batterien und Akku. Alleine durch das Schütteln wird Energie erzeugt. Zwei Sekunden schütteln, und Sie haben zehn Minuten lang strahlendes Licht. Durch die fehlenden Batterien ist die Schüttellampe leicht und selbst im Salzwasser absolut rostfrei. Sie ist wasserdicht und schwimmt auf der Oberfläche. Das umweltfreundliche Kunststoff Polycarbonat ist stoßfest und strapazierfähig. Das transparente und futuristische Design verschafft Einblick in die Technik dieser Schüttellampe.

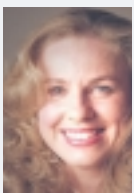
Das Team

Das Team sollte aus vier bis acht Personen bestehen. Achten Sie darauf, dass Sie mindestens einen Laien, einen Experten, eine Frau, einen Mann dabei haben. Der Moderator zählt nicht zum Team, da er selbst keine Ideen einbringen darf. Er leitet nur die Sitzung und achtet darauf, dass die Regeln eingehalten werden. Er hat ständig das Ziel vor Auge und sorgt dafür, dass die Gehirne der Teilnehmer optimal arbeiten.

Aufgabenstellung

Die Aufgabenstellung der Flip-Flop-Technik lautet nun nicht mehr: „Was können wir tun, damit die Taschenlampe ‚Everlight‘ zu einem Verkaufsschlager wird?“. Sondern: „Was müssen wir tun, damit ‚Everlight‘ zu einem Flop wird?“

Nehmen Sie sich einfach Papier und Stift in die Hand und schreiben Sie alles auf, was Ihnen dazu einfällt, z.B. keine



*Claudia Bayerl, Geschäftsführerin der Textakademie GmbH, Trainerin für Kreativitätstechniken. Kontakt: info@textakademie.de, www.textakademie.de, Tel. 08 21/56 777 65.

Werbung, keinen Vertrieb kontaktieren, Vorteile nicht nennen, Nutzen nicht deutlich zeigen, keinen Prospekt machen, nicht im Internet anbieten, kein Foto abbilden, schlechte Beschreibung, nur in schlechtem Deutsch, nur ausländische Sprache usw.

Im Team ruft jeder dem Moderator seine Ideen zu. Achten Sie darauf, dass Argumente und Ideen genannt werden und nicht nur Bemerkungen wie „gar nichts“. Aber auch diese Idee schreiben Sie unkommentiert auf und fragen weiter: „Was müssen wir noch tun, damit ‚Everlight‘ ein Flop wird?“. Vielleicht vermerken Sie noch: „Gehen Sie etwas mehr ins Detail.“ Der Moderator oder ein zusätzlicher Protokollführer hält die Ideen für alle sichtbar auf einem Overhead-Projektor oder einer Flip-Chart fest. Nach fünf bis zehn Minuten tritt erfahrungsgemäß eine Denkpause ein. Es kann passieren, dass niemandem mehr eine Idee einfällt.

Wichtig ist: Hören Sie jetzt nicht auf, selbst wenn Sie den Eindruck haben, es ist bereits alles gesagt. Wiederholen Sie jetzt noch einmal die Aufgabenstellung. Halten Sie die Pause aus, auch als Moderator. Sie werden sehen, es dauert nicht lange und die Ideen sprudeln von Neuem. Jetzt kommen unter Umständen ganz andere Betrachtungsweisen und vielleicht auch detailliertere Ideen hinzu. Nach weiteren ca. 20 Minuten können Sie die Ideensamm-

lung abschließen. Sie sollten jetzt mindestens zwei DIN A4-Seiten und nicht weniger als 40 Ideen haben. Einige Beispiele finden Sie in Abb. 1 auf S. XY. Achten Sie bitte darauf, dass wirklich keine Idee kritisiert und dass alles, was genannt wird, festgehalten wird.

In der Regel geht es bei der Anwendung dieser Methode immer sehr lustig zu und die Ideen sprudeln richtig heraus. Der Moderator ist allerdings nicht daran interessiert, dass sich alle blendend amüsieren, sondern sein Ziel muss es sein, eine zwangfreie Atmosphäre herzustellen, damit die Gehirne uneingeschränkt arbeiten können. Der Grund: Stress wirkt negativ auf die Leistungsfähigkeit des Gehirns aus. Deshalb schafft eine Kreativitätssitzung ein stressfreies Umfeld.

Bewertung

Zuerst bestimmen Sie die **IST**-Situation und besprechen alle gesammelten Punkte. Hier kommt es zu verblüffenden Ergebnissen, denn Sie prüfen zuerst: „Was von dieser Sammlung negativer Punkte ist bei uns bereits der Fall?“. Damit richten Sie die Aufmerksamkeit der Teilnehmer auf all die negativen Dinge, die sich oft „eingeschlichen“ haben, ohne dass man sie bewusst wahrnimmt. Hier sind alle **Filter** versteckt, mit denen man bereits aktiv Umsatz verhindert. Diese Punkte müssen

sofort geändert werden.

Im zweiten Schritt, der **SOLL**-Ebene, erkennen Sie kein eigenes Defizit wieder. Kehren Sie jetzt alle Negativargumente in positive Argumente um. Aus „keine Vorteile nennen“, um Verkäufe zu verhindern, wird jetzt „Vorteile zielgruppenbezogen herausarbeiten“, um Verkäufe zu erhöhen. Diese positiven Punkte setzen Sie ganz bewusst als **Verstärker** auf dem Weg zu neuen Zielen ein.

Das Ergebnis

Alle Teilnehmer der Sitzung wissen jetzt ganz genau, was zum Misserfolg der Aktion führt und was man unbedingt vermeiden muss. Der selbstkritische „Aha-Effekt“ ist für viele Mitarbeiter eine viel heilsamere Erfahrung als die Ermahnung von oben. Sie haben jetzt eine umfangreiche Ideensammlung innerhalb kürzester Zeit erstellt. Die IST-Argumente geben Ih-

nen Auskunft, welche Umsatzkiller sich bei Ihnen bereits eingeschlichen haben. Die übrig gebliebenen SOLL-Argumente, die Ihnen jetzt als zusätzliche Umsatzverstärker dienen, setzen Sie nach Ihrer eigenen Priorität um. ■

Vor- und Nachteile der Flip-Flop-Technik

- ✓ eine Vielzahl von Ideen in kürzester Zeit
- ✓ durch Suche nach Negativem kein Erfolgszwang
- ✓ kein Neid und kein Konkurrenzdenken bei „guten“ Ideen
- ✓ Gehirn ruft Ideen schnell ab, da Negatives vor Positivem
- ✓ starke Teambildung, da die Suche nach Negativem verbindet
- ✓ nahezu überall einsetzbar
- ✓ selbstkritische „Aha-Effekt“ bewirkt, dass man eigene Fehler erkennt
- ✗ Brechen Sie die Ideensammlung nicht zu früh ab. Ca. 20 Minuten im Team sind nötig.
- ✗ Achten Sie darauf, dass das Team nicht zu ausgelassen wird und vom Thema abweicht.

Als Zusatz zum Thema Kreativitätstechniken finden Sie unter www.direktmarketing-welt.de ein PDF-Dokument mit Seminarterminen von Claudia Bayerl. Außerdem können Sie mit ein bisschen Glück Seminargutscheine und Wertgutscheine dafür gewinnen.

Download

Abb. 1: Das Formblatt für die Flip-Flop-Technik. In Originalgröße einfach im Internet unter www.textakademie.de ausdrucken.

Abb. 2: Beispielseite der Ideensammlung zum Thema „Wie wird die Taschenlampe ‚Everlight‘ zum Verkaufschlager/Flop?“.