

# Die Provokationstechnik

Ideenfindung durch Infragestellen  
von Wissen und Annahmen

Prof. Dr.-Ing. Graham Horton

# Einführung: Provokationen

## Die Grundgedanken der Provokationstechnik:

- Wissen und Erfahrung machen betriebsblind.
- Bekanntes in Frage zu stellen kann gute Anregungen liefern.

## Was ist eine Provokation?

- Eine Aussage, die Bekanntes gezielt verfälscht

## Das Ziel einer Provokation:

- Das Denken aus der gewohnten Bahn zu reißen

# Einführung: Provokationen

Die *Provokation* wurde von Edward de Bono geprägt:

- Sie ist ein Mittel des lateralen Denkens.
- Sie existiert nur als Brücke zu einer neuen Idee.
- Sie stellt eine Aussage hin, ohne dabei etwas zu behaupten.
- Sie will weder wahr noch falsch sein.

Provokationen...

- müssen nicht logisch, vernünftig oder möglich sein
- bedürfen keiner Begründung
- wirken oft absurd
- müssen nicht zum Erfolg führen

# Provokationen

## Beispiele für Provokationen:

- *Die Ostsee ist voller Cola.*
- *In einer Vorlesung gibt es keine Studenten.*
- *Der Kaffee trinkt den Menschen zum Frühstück.*

## Als normale Aussagen über die Welt gesehen, ...

- wären Provokationen immer "falsch".

## Aber: Eine Provokation soll nicht diskutiert werden.

- Sie soll lediglich als Anregung dienen.

# "PO"

## Das Problem mit Provokationen:

- Ungeübte denken sofort über ihren Wahrheitsgehalt nach.

## De Bono schlägt daher Folgendes vor:

- Provokationen werden durch das Kunstwort *PO* angekündigt.

## Das Wort *PO* hat selbst keine Bedeutung.

- Es ermöglicht Aussagen ohne Begründungszwang.

## *PO* bedeutet nur,

- *Achtung, jetzt kommt eine Provokation!*

# "PO"

Man spricht Provokationen dann so aus:

- *PO Die Ostsee ist voller Cola.*
- *PO In einer Vorlesung gibt es keine Studenten.*
- *PO Der Kaffee trinkt den Menschen zum Frühstück.*

Ein wichtiger Unterschied!

- *Ich schenke jedem Anwesenden 100€.*
- *PO Ich schenke jedem Anwesenden 100€.*

Wenn man *PO* unbedingt interpretieren will, dann so:

- *Was wäre wenn, ...*

# Vorgehen

## Die Provokationstechnik besteht aus drei Schritten:

1. Beobachtungen über die Ausgangssituation sammeln
2. Aus den Beobachtungen Provokationen ableiten
3. Versuchen, aus den Provokationen, Ideen zu gewinnen

## Wichtig:

- Schritt 3 schlägt oft fehl.
- Das ist aber in Ordnung; Eine zu hohe Erfolgsrate bedeutet, dass die Provokationen zu vorsichtig gewählt sind.

# Anwendungsbeispiel

## Aufgabe:

- *Wir suchen neue Ideen für ein Gesellschaftsspiel.*

## Drei grundlegende Attribute von Gesellschaftsspielen:

- *Die Spielregeln sind den Spielern bekannt.*
- *Die Spielregeln sind für alle Spieler gleich.*
- *Die Spielregeln sind unveränderlich.*



# Anwendungsbeispiel

Provokationen, die aus den drei Attributen entstehen:

- *PO Die Spielregeln sind am Anfang des Spiels unbekannt.*
- *PO Die Spielregeln sind für jeden Spieler anders.*
- *PO Die Spielregeln ändern sich im Lauf des Spiels.*
- *PO Die Spielregeln können von den Spielern beeinflusst werden.*
- *PO Die Spielregeln sind (erst) am Ende des Spiels bekannt.*
- *PO Die Spielregeln gelten nur für einen Spieler.*
- *PO Die Spielregeln sind nur einem Spieler bekannt.*

Hieraus lassen sich leicht neue Ideen für Spiele entwickeln!

# Die fünf Provokationsarten

Provokationen erhält man u.a. durch folgende Ansätze:

- Verfälschung
- Umkehrung
- Idealfall
- Übertreibung / Untertreibung
- Aufhebung von Annahmen

# Verfälschung

Ein qualitatives Attribut wird verfälscht.

## Beispiele:

- *PO Die Spielregeln sind veränderlich.*
- *PO Das Fußballfeld ist hügelig.*
- *PO Eine Visitenkarte hat eine pelzige Oberfläche.*
- *PO Wir kennen unsere Kunden persönlich.*
- *PO Klausuren finden im Freien statt.*
- *PO Beide Seiten der Spielkarte sind spielwirksam.*

# Umkehrung

Eine Aussage wird "auf den Kopf gestellt".

## Beispiele:

- *PO Das Zifferblatt bewegt sich, die Zeiger stehen still.*
- *PO Der Snack isst den Käufer.*
- *PO Studenten unterrichten Professoren.*
- *PO Der Gastwirt trinkt, die Gäste schenken aus.*
- *PO Unsere Kunden verkaufen unser Produkt an uns.*
- *PO Die Karten heben die Spieler ab und legen sie aus.*

# Idealfall

Man benennt den Idealfall.

## Beispiele:

- *PO Alle Mitspieler sind Sieger.*
- *PO Jeder Student erhält einen Abschluss.*
- *PO Unser Geschäftsmodell ist unkopierbar.*
- *PO Züge haben nie Verspätung.*
- *PO Das Lokal macht nie zu.*
- *PO Ich habe immer einen frischen Akku dabei.*

# Übertreibung / Untertreibung

Ein quantitatives Attribut wird vergrößert oder verkleinert.

## Beispiele:

- *PO Unser Produkt gibt es in nur einer Variante.*
- *PO In einer Vorlesung gibt es drei Professoren.*
- *PO Das Land hat zwei Hochschulgesetze.*
- *PO Das Mobiltelefon hat drei Lautsprecher.*
- *PO Es gibt nur eine Vorlesung pro Semester.*
- *PO Meine Visitenkarte ist 1cm lang.*

# Annahme aufheben

Auf eine bisher gemachte Annahme einfach verzichten.

## Beispiele:

- *PO Die Universität hat keine Professoren.*
- *PO Im Werbespot gibt es kein Bild zu sehen.*
- *PO Die Spielregeln sind nicht jedem bekannt.*
- *PO Die Visitenkarte enthält keine Adresse.*
- *PO Wir verkaufen unser Produkt nicht.*
- *PO Meine Telefonnummer ist veränderlich.*

# Anwendungsbeispiel

## Aufgabenstellung:

- *Wir suchen Ideen, um Kosten zu senken.*

## Attribut:

- *Unangemeldete Kundenaufträge sind für uns teuer.*

## Provokationen:

- *PO Der Kunde meldet seine Aufträge immer rechtzeitig an.*
- *PO Unangemeldete Aufträge sind für den Kunden teuer.*
- *PO Es gibt keine unangemeldeten Kundenaufträge.*
- *PO Unangemeldete Kundenaufträge sind für uns attraktiv.*



# Gute Provokationen

Gute Provokationen stellen Attribute in Frage, die ...

- grundlegend sind
- wichtig sind

Gute Attribute für die Provokation zu finden ist schwierig!

- Sie sind so selbstverständlich, dass sie unsichtbar sind.

Beispielattribute:

- Gut: *Der Staat bezahlt monatlich die Professorengehälter.*
- Nicht gut: *Die Bibliothek ist bis 20 Uhr geöffnet.*

# Vor- und Nachteile

## Vorteile der Provokationstechnik:

- Sie ermöglicht radikale Ideen.
- Sie ist ein gutes Training für Kreatives Denken.

## Die Nachteile:

- Es braucht Erfahrung, um gute Attribute zu finden.
- Es braucht Erfahrung, um aus Provokationen Ideen abzuleiten.
- Manche Leute können mit Provokationen gar nicht umgehen.