

Huomautuksia!

Tämä materiaali on tarkoitettu vain sinulle, joka olet osallistunut vetämään SIT-sessioon. Muille asiat eivät todennäköisesti aukea riittäväällä tavalla.

“Lyhytkestoinen luovuuskoulutus toimii kuin rokote. Se antaa hyvän suojan tulevia luovuushyökkäyksiä vastaan.”

Jos siis tämän aineiston pohjalta et kiinnostu aiheesta niin silloin kannattaa perehtyä paremmalla ajalla.

“SIT, kuten monet muutkin luovuustekniikat. on yhteisöllinen menetelmä ja toimii kunnolla vain pätevän ohjaajan kanssa.”

Jos siis tämän aineiston pohjalta et kiinnostu aiheesta tai koet, että SIT ei oikein avautunut sinulle, ei kannata olla huolissaan. Uskomukseni mukaan jo pienikin annos vie kohti luovuutta, kunhan oma asenne ja mieli on vastaanottavainen ja myönteinen.

“SIT, on menetelmänä monitahoinen ja sisältää näiden esiteltävien työkalujen lisäksi merkittävän määrän taustamateriaalia, joka on oleellista. Näistä periaatteista olen ottanut mukaan vain kaksi helposti mielletävää ja koska muiden esittely kasvattaisi aineistoa kohtuuttoman suureksi.”

SIT työkaluja

Ennen tässä esitettyjen työkalujen käyttöä sinun tulee kuvata tuote tai ongelma riittävän tarkasti ja palastella se. Vasta kun haaste on riittävästi osina, voidaan ryhtyä tähän vaiheeseen. Huomaa, että tämän menetelmän tehokas käyttäminen vaatii kokeneen ohjaajan määrätietoista ohjausta. Itse tekemällä voit silti saada oivalluksia, jopa hyödyllisiäkin. Onnea matkaan.

Vähentäminen

Tämä on mielestäni tärkein SIT:n työkaluista. Miten vähentämällä saadaan enemmän? Tutustu tässä vaiheessa käsitteeseen "the path of most resistance" eli "vastavirta"-periaate (seuraavalla sivulla).

Prosessin kulku

1. Listaa tuotteen komponentit ja tunnista kunkin osan funktio tuotteessa. Etsi ja merkitse ne osat, jotka ovat tärkeitä.
2. Poista yksi (tai useampia) tärkeä osa ja visualisoi tuote sen jälkeen sekä sanoin että kuvin.
3. Pohdi luovasti erilaisia tilanteita ja käyttötarkoituksia, missä kyseinen uusi virtuaalituote olisi käyttökelpoinen. Mieti ja kirjaa mitä uutta lisäarvoa uusi virtuaalituote tuo asiakkaalle ja mikä olisi kohderyhmä.

Joudut kenties korvaamaan poistetun tuotteen jollakin muulla ratkaisulla mutta muista tässä käsite "the path of most resistance" eli "vastavirta"-periaate.
4. Suunnittele mitä tuotteelle pitäisi tehdä, jotta se olisi toteuttamiskelpoinen.

SIT perusteriaate, "Tuote ensin"-periaate

Tyypillisesti esimerkiksi tuotekehityksessä etenemme hyvin rationaalisesti ja arvioimme ensin mitä asiakas tarvitsee ja todennäköisesti haluaa. Teemme kenties markkinatutkimuksia ja asiakaskyselyjä, jotta voimme varmistua siitä, että kehitämme asioita ja tuotteita asiakkaan tarpeisiin.

SIT tekee sen toisin: SIT menetelmänä asettaa tuon yllämainitun periaatteen ylösalaisin. Sen sijaan, että kysymme asiakkailta mitä he haluavat, teemme olemassaolevasta virtuaaliratkaisun ja tarjoamme sitä asiakkaille. Kuvittelemme usein että asiakas tietää mitä haluaa ja että asiakas on aina oikeassa. Kokemusten ja tutkimusten mukaan tämä pitää vain osittain paikkansa. Useimmat todelliset innovaatiot ovat syntyneet joko sattumalta tai luovan prosessin tuloksena kysymällä asiakkaan mielipidettä vasta viimeistelyvaiheessa.

SIT peruseriaate: Noudata tätä periaatetta aina kun käytät SIT-työkaluja ja muista, että pätevän ohjaajan (facilitator) avustaessa on mahdollista saada kaikki mahdollinen hyöty tästä tekniikasta.

1. Ota olemassa oleva tuote tai haste mahdollisimman konkreettisenä tarkasteluun. Piirrä tai kuvaile sitä niin että koko ryhmä voi ymmärtää haasteen mahdollisimman hyvin ja samalla tavalla.
2. Palastele tuote tai haste. Käytin tarkoituksella hieman erikoista sanaa koska tavoitteena on jakaa asia osiin irrottamalla osat toisistaan sekä tehdä jakamista muillakin eri tavoilla. En kuitenkaan puutu tähän periaatteeseen tässä kohdassa enempää.
3. Valitse jokin tärkeä osa käsiteltäväksi. Valitse jokin oleellinen ja muista, että kun olet käsitellyt tämän osan, voit palata takaisin ja valita jonkin toisen.
4. Nyt on tekniikan vuoro. Olen kertonut noin kahdeksasta eri tekniikasta toisaalla tässä tekstissä. On lähes aina hyvä aloittaa vähentämisestä (reduction), sillä se on toisaalta haasteellisin mutta myös palkitsevin, jos sillä onnistuu.
5. Kun olet käyttänyt tekniikkaa niin on aika muodostaa kuvitteellinen tuote tai ratkaisu. Se kannattaa piirtää tai muutoin kuvata melko huolellisesti. Tämä on virtuaaliratkaisu, jota lähdemme seuraavaksi arvioimaan.

6. Ota virtuaalituote ja mieti mihin sitä voisi käyttää. Nyt on luovuus sallittua ja pitää antaa ajatusten lentää. Vältä kaikenlaista arviointia ja anna ajatuksille tilaa. Jonkun pitää kirjata asiat sellaisenaan.
7. Nyt mietit mitä hyvää näissä ehdotuksissa on. Joskus kohdat 6 ja 7 voi ottaa yhdessä mutta neuvon sinua erottamaan asiat toisistaan. Kun mietit mitä hyvää tässä virtuaaliratkaisussa on huomaat myös että asia jalostuu ja käyttösovelluksia tulee kenties lisää.
8. Valitse ja harkitse olisiko jokin tai jotkut esille tulleista ideoista helposti toteutettavissa, tuottaisivat merkittävää lisäarvoa tai olisivat edullisemmin valmistettavia kuin nykyinen. Karsi suurin osa tai kaikki ja palaa kohtaan 3 tai 4 ja aloita ideoiden keruu uudelleen.
9. Sopeuttaminen ympäristöön on tärkeä ja rationaalinen vaihe. Nyt otetaan ideat tarkasteluun ja tehdään alustavaa suunnitelmaa siitä, miten ne voidaan toteuttaa. Kannattaa karsia huonot heti alussa koska niistä on kuitenkin jäänyt muistijälki aivoihin ja ne jalostuvat siellä jos ovat riittävän hyviä.
10. Muista kerätä prosessin aikana johonkin toisaalle sellaisia ideoita, jotka voivat olla hyödyllisiä.

The path of most resistance, "Vastavirta"-periaate

Kun käytämme vähentämistä, siis edellämainittua tekniikkaa, on meillä taipumus toimia tietyllä tavalla. Nyt sinun pitää toimia normaalia intuitiota vastaan – vastavirtaan.

Tärkein tavoite: Poista sen sijaan, että lisäät.

Kun meidän pitää parantaa tuotetta tavalla tai toisella, useimmat meistä pyrkivät lisäämään asioita. Esimerkiksi lisää toimintoja, tehoa, nopeutta, mausteita. Nyt pyrimme toimimaan toisin ja vähentämään.

Myönnytyks: Yritä ensin tosissaan pärjätä ilman että lisäisit mitään jo poistetun tilalle. Joskus tämä on vaikeaa, mutta ponnistelu auttaa ja usko siihen, että jotain löytyy kun kovasti yrittää.

Jos poistat esimerkiksi telkkarista kuvaruudun niin älä yritä korvata sitä millään muulla vaan kysy ensin: "Missä tilanteessa tällainen TV olisi hyvä ja kuka sitä käyttäisi?" Vasta tämän harjoituksen jälkeen voit tehdä myönnytyksen ja miettiä millä tuon puuttuvan tärkeän osan voisi korvata. Näin saat tuoteideoita sekä ennen korvaamista, että sen jälkeen.

Hyvä myönnytyks: Jos yrityksistä huolimatta et ole pystynyt löytämään riittävän hyviä ratkaisuja korvaamatta poistettua osaa niin pyri löytämään sellainen korvaava osa, joka jo on olemassa tässä tuotteessa tai sen välittömässä läheisyydessä. Kutsumme tätä (the Closed World principle) "suljetun ympäristön periaatteeksi". Nyt on käytettävä ennakkoluulotonta asennetta ja pitää pyrkiä katsomaan asiaa toisista näkökulmista.

Huono myönnytyks: Kun joudut valitsemaan korvaavan osan jostakin ulkopuolisesta ympäristöstä olet kenties tehnyt uuden tuoteversion mutta aika harvoin tätä ratkaisua voi kutsua luovaksi. Tässä tilanteessa osa on korvattu toisella eikä kyse enää olekaan menetelmästä nimeltä "Vähentäminen".

*"Muista että Vähentämisessä on kyse tärkeän ja oleellisen myönteisen osan tai asian poistamisesta. Moottori, jonka polttoaineen kulutusta vähennetään tai kofeiiniton kahvi tai sokeriton tuote **eivät ole** esimerkkejä tämän tekniikan käyttämisestä."*

Yhdistäminen

Monet keksinnöt ja innovaatiot ovat asioiden yhdistelemistä uudella tai odottamattomalla tavalla. Kun poistetaan osa ja korvataan se toisella, on kyse yleensä yhdistämisestä. Tässä on ohjeita siitä miten asioita yhdistämällä voimme löytää luovia ratkaisuja. Yhdistäminen on useimmille meistä luonteva tapa luoda uutta – se on helppo.

Prosessin kulku

1. Tunnista ja nimeä se puuttuva toiminto tai ominaisuus, jonka toivoisit tuotteessa olevan
2. Luettele tuotteen ulkoiset ja sisäiset osat. Sisäiset ovat usein sellaisia mitkä liittyvät oleellisesti tuotteeseen ja joihin me voimme vaikuttaa. Ulkoiset ovat tuotteeseen liittyviä ja ovat osa toimintaympäristöä. Yleensä meidän on vaikeaa vaikuttaa näihin.
3. Tarkastele listaa ja pohdi luovasti mikä näistä ulkoisista osista voisi toimia puuttuvan osan tai ominaisuuden hyväksi tai jopa olla se mitä etsimme.
4. Sovita löydetty idea käytäntöön ja luo siitä uusi tuote.

Muistan kurssilta muutaman hyvän esimerkin tähän:

- Hiomakivi, jossa vaha tai muu liukaste oli imeytetty huokoiseen hiomakiveen
- Putken mutkan kulumisongelma, jossa tehtiin kuluttavasta materiaalista mutkan sisäpinta. Mutkassa oli siis sisäpuolella eräänlainen tasku, johon aine kerääntyi ja samalla esti seinämän ohenemisen.
- Kuulokkeiden johto, joka toimii antennina.

Yhdistäminen on lähellä (the Closed World principle) "suljetun ympäristön periaatetta". Kun teemme hyviä yhdistämissä niin silloin yhdistetty tekijä löytyy lähipiiristä ja edullisesti.

Yhdistäminen menetelmänä on usein käytetty ja myös ihmisen oma intuitio tukee tätä menetelmää paremmin kuin esimerkiksi vähentämisen työkalua.

Monistaminen

Tämä menetelmä on jossain määrin käännteinen vähentämiselle. Toisaalta meillä on merkittävä rajausta! Saamme monistaa eli lisätä ainoastaan niitä osia ja asioita mitä meillä jo on valmiina.

Prosessin kulku

1. Listaa tuotteen sisäiset osat.
2. Valitse jokin oleellinen osa.
3. Monista osien lukumäärä.
4. Tee virtuaalituote eli kuvaa uusi syntynyt tuote riittävällä tarkkuudella.
5. Arvioi uuden tuotteen hyötyjä, etuja ja mahdollisia uusia käyttökohteita.
6. Sovita uusi tuote ympäristöönsä. Tämä on yhtä kuin valmistuksen, jakeluverkoston, hinnoittelun yms. toimintojen arviointia.

Jakaminen

Jakamisen lopputulos saattaa muistuttaa joskus monistamista mutta peruseriaatteena se ei ole korvattavissa muilla tekniikoilla. Tässä tekniikassa esimerkit (sivun lopussa) antavat ajatuksille oikean suunnan.

Prosessin kulku

1. Listaa kaikki tuotteen sisäiset komponentit.
2. Paloittele tuote tai vaihtoehtoisesti jokin sen osa myös toisilla tavoilla:
 - a. jakaminen nykyisten toimintojen mukaisesti
 - b. jakaminen siten että, kun poistat jonkin osan niin sen toiminto siirretään toiseen osaan
 - c. siivuttaminen tavalla tai toisella
3. Arvioi etuja, jotka syntyvät uusien kokoonpanojen myötä
4. Sovita syntynyt uusi virtuaalituote valmistus- ja asiakasympäristönsä.

- Kaksikomponenttiliimat ja maalit
- Irrotettava autoradion maski
- Sähkötyökalujen vaihtoakut

Sovittaminen ympäristöön

Perinteiset tuotekehityksen menetelmät kuten CPS ovat hyvin lähellä tätä tekniikkaa. Tässäkin tarkastelemme ensin tuotteen vuorovaikutusta nykyiseen ympäristöönsä ja asiakkaaseensa. Tässä SIT-tekniikassa etsitään myös potentiaalisia ympäristöjä.

Prosessin kulku

1. Listaa kaikki tuotteen ympäristössä olevat oleelliset seikat. Siis ulkopuoliset, jotka eivät ole välittömästi meidän päätösvallassamme mutta ovat kytköksissä tuotteeseen.
 2. Määrittele jokaiselle kohteelle se vaikutus miten se on suhteessa tuotteeseen tai palveluun. Sekä myönteiset että kielteiset vaikutukset. Tässä on hyvä käyttää kaaviota tai miellekarttaa.
 3. Mieti miten voisit muuttaa kielteiset neutraaliksi ja neutraalit yhteydet myönteisiksi.
 4. Mieti minkälainen lupaus tai väittäjä voisi liittyä muutokseen, joka on havaittu.
 5. Muokkaa tuotetta siten että väite alkaa toteutua.
 6. Mieti myös onko tuote jo sellainen, että ominaisuus on jo olemassa. Kenties siitä ei vain ole huomattu kertoa asiakkaalle.
- Wrigleyn Orbit vähentää happoisuutta suussa
 - Dove saippua kelluu kylvyssä
 - UV-lisä pyykinpesuaineeseen

Uusi ominaisuus- matriisi

Matriisia pidetään SIT:n vahvimpana työkaluna. Se on myös mielestäni vaikein. Periaatteessa se tuntuu helpolta, mutta päästäkseen hyviin ja luoviin tuloksiin pitää saada aikaiseksi hyvä vire ja tietämys tekniikasta. Peruseriaate on vaihtaa vuorovaikutussuhteita tuotteen ja muuttujien kesken.

Prosessin kulku

1. Tee taulukko, jossa on listattu kaikki ulkoiset ja sisäiset muuttujat
2. Tee sisäisistä ja ulkoisista muuttujista kaavio, jossa liität muuttujat pareiksi. Merkitset siis ne muuttujat, jotka ovat vaikutussuhteessa toisiinsa.
3. Jos kahden muuttujan välillä ei ole yhteyttä niin mieti ja arvioi miksei näin ole ja voisiko olla?
4. Jos kahden muuttujan välillä on vuorovaikutussuhde niin arvioi mitä seuraisi, jos tätä yhteyttä ei olisi.
5. Olet saanut uusia tuote- ja palveluideoita. Kirjaa ne ja visualisoi jollakin sopivalla tavalla, joka voisi olla asiakkaalle houkutteleva.
6. Muokkaa syntyneitä ideoita toteuttamiskelpoiseen muotoon.
 - Aloita ensin pienemmällä muuttujien määrällä ja lisää niitä myöhemmin kun menetelmä tulee tutuksi (esim. alle 10).
 - Saat useita ideoita, jotka muutoinkin tuntuisivat luontevilta mutta malta mieltäsi ja jatka työtä. Saatat löytää todellisia helmiä.
 - Yksi tapa on rajata muuttujia siten että listaat sisäiset yhteen sarakkeeseen ja ulkoiset toiseen. Etsit vain pareja, joissa yksi jäsen on sisäinen ja toinen ulkoinen.