Hoe doorbreek je vaste denkpatronen? Tien tips voor meer creativiteit

Een nieuwe campagne bedenken, je dienstverlening verbeteren of een lastige klantvraag oplossen: het vraagt om creativiteit. Toch grijpen we onder tijdsdruk gemakkelijk terug op wat we kennen. Dezelfde aanpak, dezelfde boodschap en vaak hetzelfde resultaat.

Hoe geef je andere ideeën een kans? Deze tien oefeningen helpen je op weg.

1. Verander de vraag

‘Hoe verkopen we meer?’ stuurt je gedachten een andere kant op dan ‘Hoe maken we kiezen gemakkelijker?’ Schrijf je vraagstuk op drie manieren op voordat je oplossingen bedenkt.

2. Onderzoek wat je vanzelfsprekend vindt

Waarom moet een offerte een uitgebreid document zijn? Waarom begint een kennismaking altijd met een presentatie? Noteer welke gewoonten je volgt en vraag je af of ze de klant helpen.

3. Kijk buiten je eigen branche

Onderzoek hoe een museum bezoekers verwelkomt of een restaurant zijn aanbod presenteert. Welke gedachte daarachter kun je vertalen naar jouw dienstverlening?

4. Maak het vraagstuk kleiner

‘Onze marketing moet beter’ is moeilijk aan te pakken. ‘Bezoekers begrijpen het verschil tussen onze diensten niet’ geeft richting. Een concrete uitdaging maakt gericht experimenteren eenvoudiger.

5. Bedenk eerst wat onmogelijk lijkt

Wat zou je doen zonder advertentiebudget? Of wanneer je aanbod maar uit één dienst mocht bestaan? Zo’n beperking dwingt je om vertrouwde oplossingen los te laten.

6. Laat iedereen afzonderlijk beginnen

Vraag collega’s eerst zelf ideeën op te schrijven. Bespreek ze daarna samen. Zo krijgen ook voorstellen ruimte die anders verdwijnen achter de eerste overtuigende spreker.

7. Werk een idee uit op papier

Teken de nieuwe klantreis, schets een webpagina of schrijf een voorbeeldbericht. Een zichtbaar voorstel maakt duidelijk wat je bedoelt en waar nog vragen zitten.

8. Vraag om aanvulling

Vervang ‘Vind je dit goed?’ door ‘Wat zou dit bruikbaarder maken?’ Daarmee nodig je anderen uit om mee te bouwen, in plaats van alleen een oordeel te geven.

9. Bewaar ook onafgemaakte invallen

Maak een eenvoudige ideeënlijst. Noteer daarbij welk probleem een inval zou kunnen oplossen. Een voorstel dat vandaag niet past, kan bij een volgend vraagstuk bruikbaar zijn.

10. Probeer één verbetering uit

Kies een idee dat je op kleine schaal kunt testen. Laat bijvoorbeeld enkele klanten reageren op een nieuwe uitleg van je aanbod. Gebruik hun vragen om verder te werken.

Mijn uitgangspunt: creativiteit verdient een vaste plek in je manier van werken. Kies deze week één terugkerend probleem en onderzoek bewust een andere aanpak.

Paul Kramer

Meer weten? Lees Digital Marketing.