

Майкл Микалко

Рисовый штурм



и еще
21
способ
мыслить
нестандартно

Майкл Микалко Рисовый штурм и еще 21 способ мыслить нестандартно

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9527597

*Рисовый штурм и еще 21 способ мыслить нестандартно /
Майкл Микалко; пер. с англ. Ларисы Царук, Сергея Комарова.:
Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2015
ISBN 978-5-00057-513-0*

Аннотация

Майкл Микалко, один из ведущих экспертов по креативности в мире, в своей книге собрал и систематизировал стратегии творческого мышления. Вы узнаете об уникальных техниках и упражнениях, развивающих мыслительные способности, а также найдете множество интересных задач, игр и головоломок на нестандартное мышление. Примеры творческих прорывов из истории, изменивших наш мир, вдохновят вас на практическое применение этих методов и помогут вам активизировать ваше творческое «я».

Содержание

Предисловие	7
Внимание: эта книга – для «обезьянок»!	17
Введение	19
Начало	27
Глава 1	30
«Тик-так»	33
Как провести первоначальную раскрутку	37
Самоутверждение	39
Вера в свои творческие способности	40
Резюме	44
Глава 2	45
Квота идей	47
«Попадание в тон»	51
Крохотные истины	53
Господин Привычкин	54
Давайте пищу уму	56
Анализ содержания текущей информации	59
Мозговой банк данных	61
Тяга к путешествиям	62
Ловите «птицу мысли»	63
Мыслите правильно	66

Журнал идей	69
Резюме	71
Глава 3	72
«Пунктики»	80
Личная выгода	82
Формулировка задачи	84
Конец ознакомительного фрагмента.	91

Майкл Микалко Рисовый штурм и еще 21 способ

МЫСЛИТЬ НЕСТАНДАРТНО

Michael Michalko

Thinkertoys

A handbook of creative-thinking techniques

Издано с разрешения Ten Speed Press, Crown Publishing Group, a division of Random House LLC, a Penguin Random House Company, Synopsis Literary Agency

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Michael Michalko, 2006

© Перевод на русский язык. Лариса Царук, 1997

© Перевод на русский язык. Сергей Комаров, 2007

© Издание на русском языке, оформление. ООО

«Манн, Иванов и Фербер», 2015

* * *

*Эта книга и моя любовь посвящены Анне,
моей жене и партнеру, которая навсегда
поселилась в моем сердце*

Предисловие

*Генерал выбирает дорогу к безопасности
или гибели.*

Сунь-цзы

Подумайте о деревьях вдоль дикого и овеваемого всеми ветрами озера. Эти деревья стоят так, что, когда дует ветер, они дружно сгибаются, и все силы в системе остаются в равновесии. Паттерн сгибающихся деревьев, растений и корней делает их самоподдерживающимся единым целым.

Теперь подумайте о наклонном участке земли, подвергающемся эрозии. Там недостаточно деревьев, чтобы закрепить почву. Льет дождь, и потоки воды уносят землю, в результате чего образуются овраги. Не хватает деревьев и растений – и поэтому земля не закреплена. Каждый раз, когда дует ветер или идет дождь, эрозия углубляется. Паттерн этой системы порождает такие силы, что в конечном счете они губят саму систему: она становится самоуничтожающейся и не способна сдерживать силы, возникающие в ней.

Природе безразлично, созидательные это паттерны или разрушительные. Ей важно, как происходит самоорганизация различных объектов, как они

взаимодействуют, чтобы образовать устойчивые паттерны. Содержание паттернов природы проявляется только в динамике. В случае с деревьями форма и содержание неразрывно связаны и не могут быть отделены друг от друга. Здоровый паттерн дружно сгибающихся деревьев создает гармонию и красоту, тогда как другой паттерн оказывается разрушительным и уродливым.

То же самое происходит с людьми. В случае с деревьями паттерны формируются под влиянием ветра, дождя, корней и эрозии; паттерны же, образующие человека, рождаются из совокупности человеческих действий. Позитивный «я»-образ подобен паттерну деревьев и ветра, он самоподдерживающийся и креативный; негативный «я»-образ подобен паттерну оврагов и дождя, и он самодеструктивный.

Возьмите три чистых листа бумаги и положите их на расстоянии нескольких сантиметров друг от друга. Оставьте центральный лист чистым. На правом нарисуйте небольшую ромбовидную точку в середине страницы. На левом – какую-нибудь закорючку.

Какой лист бумаги больше похож на ваше настоящее «я»? Какой из этих трех листов лучше изображает вас в целом, со всеми надеждами, страхами и слабостями на этот момент? Какой точнее представляет, как вы себя ощущаете?

Большинство людей выбирают закорючку или чистый лист. Почти никто не выбирает ромбовидную точку. Однако лист с этой точкой – самый сосредоточенный и основательный и содержит в себе больше чувств и потенциальных возможностей. Чистый лист кажется пустым и бессмысленным. Лист с закорючкой дает ощущение беспорядка и нелогичности.

Вы можете усомниться в том, что эти описания точны. Чтобы убедить вас, позвольте предложить мысленный эксперимент. Допустим, вы находитесь рядом с человеком, которого любите больше всех на свете. И допустим, вы подготовили три листа бумаги, которые мы сейчас рассмотрели. Представьте, что вас попросили дать лист, больше всего выражающий вашу любовь к этому человеку. Какой из трех вы дадите? Скорее всего, это будет лежащий справа, потому что он воспринимается как ценный, наиболее значимый и заслуживающий быть выражением любви.

Большинство из нас чувствуют пустоту и нелогичность в жизни, и именно поэтому мы рассматриваем себя как чистый лист или закорючку, а не ромбик. Мы знаем, что хотели бы выбрать ромбовидную точку, но каким-то образом самоощущение заставило нас чувствовать себя недостойными, и поэтому мы рационалистично объяснили, почему выбрали закорючку или чистый лист. В жизни происходит то же самое.

Нас неявно учат, что мы существуем и что мы такие, какие есть. Нас приучили к мысли, что все люди – лишь отражение своих генов, окружения и природы. Мы вынуждены быть объектами. Нас учат говорить «мне» вместо «я». Когда вы говорите о самом себе «мне», вы ограничиваете себя. Говоря «мне», вы всегда ограничены, поскольку становитесь пассивным объектом, а не активным субъектом. Говоря «мне», вы не действуете; при этом на вас действуют внешние силы.

Когда вы рассматриваете себя как объект, то принимаете на веру описания, которые вам дают другие (родители, преподаватели, ровесники, коллеги и т. д.). Вы становитесь теми, кем вас считают. Вы можете хотеть стать артистом, но другие могут сказать, что у вас для этого нет таланта, образования или темперамента. Ваше «мне» скажет: «Кем ты себя считаешь? Ты всего лишь обычный человек. Вернись к реальности».

Ричард Коуэн – автор книги «Оглушенный: подняться над болезнью», и его жизнь определяется болезнью. У него множественный склероз, он фактически слепой, почти немой и страдает хронической изнуряющей болью, которая не дает ему спать. Два случая рака толстой кишки за пять лет привели к расстройству кишечника. И хотя в настоящее время онкологии нет, он все равно испытывает постоянный

дискомфорт. Коуэн работал режиссером в CBS, пока не стал инвалидом. Устранение из многих видов деятельности ввиду хронической болезни и физической нетрудоспособности первоначально вызвало ощущение никчемности. Друзья и родственники советовали обратиться за профессиональной помощью к психологам, но он отказался. Ричард понимал, что психологи обычно сосредоточиваются на проблемах, объясняя, почему вы чувствуете себя никчемным и почему вы в этом не виноваты. Он не видел никакого смысла в такого рода лечении. Коуэн осознавал неизбежные последствия болезни, но он также понимал, что только сам может управлять своей судьбой. Коуэн говорит: «Лишь одно я могу контролировать всегда – то, что происходит в моей голове. Первым делом подумал о том, кто я такой и как могу победить болезнь. Выбирая ощущения на сознательном уровне, я способен управлять перепадами настроения и большую часть времени чувствовать себя хорошо». Он культивировал в себе позитивное отношение к жизни, интерпретируя все переживания положительным образом.

Коуэн сказал, что его жизнь похожа на корабль при качке. Можно поскользнуться. Схватиться за что попало. Можно упасть. Нужно постоянно заставлять себя вставать и идти. Но в конечном счете самое волнующее ощущение в жизни он испытывал, когда вста-

вал и с улыбкой шел дальше.

Ричард Коуэн – «субъект» своей жизни, и он сам управляет собственной судьбой. Люди, которые живут как субъекты, удивительно энергичны и креативны. Однажды дождливым воскресным днем в одном кафе старого Монреаля я видел, как женщина встала из-за столика и без какой-либо видимой причины начала петь арию из оперы. На ее лице была уверенная улыбка, и я понимал, что она чувствовала себя совершенно непринужденно. Голову украшала великолепная широкополая шляпа, руки протянуты вперед в экспрессивном жесте, и она совершенно не обращала внимания ни на что, кроме происходившего в ней и вокруг нее в ту секунду.

Читая это, вы можете подумать о знакомых вам людях, которые энергичны или, напротив, скучны. Эта женщина была на удивление жива и креативна. Когда вы встречаете людей, подобных Ричарду Коуэну или этой женщине в Монреале, возникает смутное чувство, что вы «должны быть» чем-то большим. Вам уже знакомо это чувство: оно появляется, когда вы узнаете в других качество, которое страстно хотите иметь в себе. Ощущение, что нужно на кого-то равняться, кажется настолько тривиальным, настолько основополагающим, что вы не осмеливаетесь сознаваться в этом другим. Вы стремитесь стать более жи-

вым и креативным в своей личной и деловой жизни. Это чувство наиболее простое из всех, которые только могут быть у человека. Это ощущение такое же простое, как ощущение собственного благополучия.

И это чувство нелегко выразить словами. Человек, считающий себя субъектом, откровенен, восприимчив, искренне инициативен, свободно воспринимает ситуацию и ищет способы решить проблемы и добиться цели. Человек, считающий себя объектом, подавлен, неудовлетворен, управляем, действует по команде или из страха, имеет ограниченный кругозор и всегда пытается объяснить, почему невозможно решить проблемы или добиться цели. Такие люди не могут жить свободными и счастливыми; они ограничены и порабощены собственными установками.

Если вы вспомните таких гениальных личностей, как Леонардо да Винчи, Томас Эдисон, Альберт Эйнштейн, Пабло Пикассо и т. д., то обнаружите, что, подобно паттернам деревьев, форма и содержание их поведения неразрывно связаны и не могут быть отделены друг от друга. Творческие люди радостны и уверены в себе. Они смотрят на то, что есть и что может быть, а не на то, чего нет. Вместо исключения возможностей творцы допускают все возможности, и реальные, и предполагаемые. Они хотят интерпретировать собственный мир, а не полагаться на интерпретации

других. И что самое важное, творцы креативны, потому что считают себя креативными.

Можете ли вы вообразить Винсента ван Гога, жалующегося на невозможность продать свои картины как на свидетельство отсутствия у него таланта? Томаса Эдисона, разочаровавшегося в своей идее создания лампочки, когда он потерпел неудачу 5000 раз? Леонардо да Винчи, слишком стесняющегося претендовать на многое из-за отсутствия образования? Альберта Эйнштейна, опасющегося выглядеть глупым из-за того, что клерк из патентного бюро не сумеет представить теорию мироздания? Микеланджело, отказывающегося расписывать потолок Сикстинской капеллы, потому что до этого никогда не рисовал фрески? Плачущего и причитающего Моцарта, который обвиняет несправедливый мир в своей бедности? Уолта Диснея, разочаровавшегося в своем воображении, когда его уволили с первой должности редактора газеты из-за слабой фантазии? Генри Форда, отказавшегося от своей мечты после того, как специалисты объяснили: у него нет капитала, чтобы выдержать конкуренцию в автомобильной промышленности? Или подавленного Пабло Пикассо, бредущего по улице с опущенной головой и считающего, что никто его не замечает?

Невозможно быть креативным, если вы настрое-

ны негативно. Большинство людей предполагают, что установки влияют на поведение, и это верно. Но так же верно, что поведение определяет установки. Вы можете выработать у себя новую установку через притворные или искренние действия. Мы сами выбираем свой настрой – позитивный или негативный.

Каждый раз, когда мы притворяемся, что имеем определенную установку, и выражаем это в телодвижениях, мы запускаем созданные нами эмоции и усиливаем установку, которую хотим в себе культивировать. Задумайтесь на мгновение о различных встречах – визитах, свиданиях, обедах с друзьями, собраниях, вечеринках по случаю дня рождения, свадьбах и т. д. Даже когда мы печальны или подавлены, эти случаи вынуждают нас вести себя так, как будто нам весело. Видя лица, позы и голоса других людей, мы подсознательно подражаем их реакциям. Мы синхронизируем свои движения, позы и тон голоса с чужими. Таким образом, имитируя поведение веселых людей, мы сами становимся веселыми.

Мы рождаемся не по своей воле и не выбираем своих родителей. Мы не выбираем историческую эпоху, страну рождения или непосредственные условия воспитания. Мы не умираем – по крайней мере большинство из нас – по своей воле; мы также не выбираем время или обстоятельства своей смерти. Но в пре-

делах этого царства предопределенности мы выбираем, как жить: целеустремленно или полагаясь на волю случая, радостно или уныло, надеясь или отчаявшись, с юмором или печалью, с позитивной установкой или негативной, с гордостью или стыдом, с вдохновением или пораженческим настроением и с честью или позором. Мы выбираем то, что делает нас значимыми или ничтожными. Мы принимаем решение быть креативными или равнодушными. Независимо от того, насколько безразличным к нашим решениям может быть окружающий мир, эти решения должны принимать мы сами. Мы решаем. Мы выбираем. В конечном счете наша собственная креативность определяется тем, что мы решаем делать или не делать. И когда мы решаем и выбираем, определяется наша судьба.

Внимание: эта книга – для «обезьянок»!

Творческий потенциал человека и его успехи в избранной сфере деятельности во многом зависят от отношения к жизни. Существует два основных вида отношений к происходящему, которые можно условно обозначить как подходы котенка и обезьянки – с учетом того, как эти животные воспринимают стрессы и перемены.

Когда котенок в опасности, он ничего не делает, лишь жалобно мяукает, пока не приходит мама-кошка и не уносит его в безопасное место. Детеныш же обезьяны при первом признаке опасности сам бросается к матери, усаживается ей на спину и уезжает верхом, крепко держась за материнскую шерсть.

Эта книга вряд ли окажется полезной для «котят», то есть для тех, кто, столкнувшись с трудностями, жалобно просит помощи. Она адресована «обезьянкам» – тем, кто стремится действовать самостоятельно, развивать свои творческие способности, работать над новыми подходами... и пожинать плоды своей деятельности.

Если вы подходите к жизни как «обезьянка» и хоти-

те познакомиться с множеством оригинальных идей, которые помогут подняться на новый уровень в деловой и личной жизни, эта книга для вас.

Я приглашаю поиграть в предлагаемые игры, использовать их для выработки новых идей, способных изменить всю вашу жизнь. Они представляют собой серьезные творческие приемы, наглядно демонстрирующие, каким образом можно вырабатывать новые идеи. Ну а все остальное зависит от вас.

Если вы ведете себя как «котенок», для вас тоже не все потеряно. При желании измениться прочтите главу 1 «Первичная раскрутка», где приведены упражнения, способствующие развитию «обезьяньего» подхода к жизни.

Введение

Кошка, которая лает

Что вы подумаете о человеке, который скажет: «Я буду рад завести кошку – при условии, что она умеет лаять»? Ваше желание быть творческой личностью и думать, что это довольно легко достигается, аналогично «лающей кошке». Условия, способствующие развитию творческого мышления, не менее жесткие, чем незыблемые биологические характеристики кошки. Креативность вовсе не случайна, она не заложена в вас генетически. Вместе с тем это и не результат какого-то скрытого магического трюка. Творчество – это следствие вашего твердого намерения быть креативным и вашей решимости изучить и использовать стратегии творческого мышления.

На иллюстрации ниже изображено слово FLOP, которое легко прочитать. Видите ли вы что-нибудь еще?

FLOP

Когда мы видим слово FLOP, мы склонны исключать все другие возможные варианты, несмотря на необычные формы букв. Но если вы посмотрите на букву O в этом слове, вы сможете увидеть и белую букву I. Если читать белые буквы, можно узнать слово FLIP. Flip-flop – вот полное сообщение. И вам остается только удивляться, почему вы раньше этого не обнаружили.

Благодаря иному углу зрения можно расширить свои возможности и увидеть то, чего прежде не замечали. Именно такое впечатление сложится у вас при столкновении с подобными головоломками: вы будете воспринимать уже известную информацию совершенно по-другому. Этот путь приведет к новым идеям и подлинным озарениям.

Неважно, чем вы сейчас занимаетесь. В любом слу-

чае ваше будущее во многом зависит от тех новшеств, которые внедряются сегодня.

Откуда взялись спортивно-оздоровительные клубы? А магазины видеофильмов? Кто помнит те времена, когда единственной спортивной обувью были полотняные кеды с плоской подошвой? Вы помните, в какой момент обратили внимание на то, что китайские товары заполнили рынок? А когда вы впервые увидели карманный плеер? То, как сложится наша жизнь, безусловно, во многом зависит от великих идей, и в этом деле нельзя полагаться на случай.

Игры для ума научат вас генерировать идеи. Эти игры представляют собой специфические приемы, или техники, позволяющие выдвигать самые разные идеи – большие и маленькие, помогающие делать деньги и карьеру, решать проблемы, побеждать конкурентов, создавать новые продукты и более совершенные технологии.

Техники отбирались с учетом их практической значимости. Они охватывают широкий спектр – от классических до самых современных. Все они делятся на линейные – позволяющие манипулировать информацией для выработки новых идей – и интуитивные – демонстрирующие, как находить новые идеи с помощью интуиции и воображения¹.

¹ См.: [Часть II. Интуитивные игры для ума](#). Здесь и далее – примечания

Вспоминается одна популярная детская головоломка-картинка с шестью рыбаками. Лески их удочек так перепутались, что образовали лабиринт. На конце одной лески – пойманная рыбка.

Надо определить, кому эта рыбка принадлежит. Можно, конечно, пройти вдоль каждой лески – но при этом потребуется до шести попыток (тут уж как повезет). Совершенно очевидно, что надо идти с конца – от рыбки до того рыбака, который ее поймал. Тогда потребуется всего одна попытка.

Я отбирал игры для ума именно по такому принципу. Вместо того чтобы составить каталог всех известных техник, направленных на развитие творческих способностей, и предоставить вам возможность самим разбираться, какие из них реально работают, я буду начинать с идеи (рыбка), постепенно доводя свое исследование до ее носителя (рыбак). А уж затем мы определим тот технический прием, на который «клюнула» идея.

Одни посчитают, что для них полезнее линейные техники, и откажутся от интуитивных. Другие, напротив, предпочтут линейным играм для ума интуитивные. Вы можете генерировать идеи и линейно, и интуитивно. Не стоит ограничивать себя приверженностью к техникам одного типа: чем больше идей вы вы-

работаете, тем лучше.

Срывая с творчества покров тайны, эта книга учит по-новому воспринимать свои творческие способности. Вы увидите – возможно, впервые в жизни, – какие бескрайние просторы откроются перед вами. Вы сможете:

- генерировать идеи по своей воле;
- находить новые способы делать деньги;
- открывать новые возможности в бизнесе;
- развивать и видоизменять идеи до тех пор, пока не выработаете новаторскую идею;
- создавать новые изделия, услуги, процессы;
- совершенствовать старые изделия, услуги, процессы;
- находить решения сложных хозяйственных проблем;
- оживлять рынок;
- рассматривать проблемы как новые возможности;
- действовать более продуктивно;
- быть «генератором идей» у себя на работе;
- узнавать, где следует искать «прорыв в будущее»;
- оказаться незаменимым сотрудником для своей компании.

Игры для ума не дают творческого опыта, они лишь показывают, как его приобрести. Вместо иллюстрации

представьте, что я мелом рисую кролика на доске. Вы говорите: «Это кролик!» – хотя на самом деле никакого кролика нет, а есть только линии. Кролик появляется потому, что вы приняли мою идею: часть доски, ограниченная меловой линией, представляет собой кролика. Линия очерчивает содержание, предлагая значимую форму.

Должен еще раз подчеркнуть, что одного прочтения книги недостаточно. Чтобы генерировать творческие идеи, надо на практике использовать предлагаемые здесь техники. Попробуйте описать радость катания на лыжах бушмену, никогда не покидавшему пустыню. Вы можете показать ему лыжи и фотографии заснеженных гор. Может быть, вам даже удастся донести до него какие-то смутные образы. Но чтобы получить, пусть самое общее, представление о катании на лыжах, надо встать на них и съехать с горы. Просто прочитав описание техник, вы всего лишь узнаете, как можно выдвигать новые идеи. Вы будете похожи на того бушмена, который стоит в своей пустыне и, глядя на пару лыж и фотографию горы Маттерхорн, пребывает в уверенности, что имеет полное представление о катании на лыжах.

Каждая игра для ума – специфическая техника выработки идей для решения задач. Все главы содержат план действий, дающий точные инструкции по приме-

нению техники и объяснение ее работы. Книга изобилует историями, анекдотами, примерами из жизни, когда наши герои успешно использовали эти технические приемы для генерирования новых идей. Я называю этих людей героями, потому что они оставили после себя след: идею, изделие, товар или услугу, отмеченные печатью новаторства.

Кроме того, чтобы продемонстрировать работу различных техник, в книге широко используются рисунки, загадки, схемы, гипотетические примеры. Некоторые из приведенных примеров – уже готовые идеи для разных видов бизнеса, товаров и услуг. Эти идеи суть настоящее золото, намываемое в нескончаемом потоке слов.

Каждая глава начинается вдохновляющим эпиграфом из книги легендарного китайского мастера Сунь-цзы² «Искусство войны». Сунь-цзы написал эту выдающуюся книгу 2400 лет назад. Изложенные в его труде принципы применимы не только к войне, но и к творчеству, и к бизнесу. Для предпринимателей Японии эта книга уже давно стала классикой, сейчас ее изучают во многих бизнес-школах всего мира. Капитаны бизнеса от Токио до Уолл-стрит цитируют Сунь-цзы и применяют его тактику и стратегию

² Сунь-цзы – знаменитый древнекитайский полководец и военный теоретик, живший в конце VI – начале V в. до н. э.

на практике.

Мой друг Хэнк Целлер (руководитель, предприниматель, изобретатель и поэт) однажды дал следующее определение творчества: «Когда понимаешь, что придумал нечто, превосходящее все достигнутое ранее, чувствуешь, как волосы встают дыбом, испытываешь такое благоговение, как если бы услышал шепот самого Господа Бога».

Начало

Глава 1 «Первичная раскрутка» поможет преодолеть страхи, сомнения и неуверенность в своей креативности. В главе 2 «Подкачка ума» даны упражнения, которые подтолкнут вас к действиям, соответствующим определению «человек мыслящий».

Чтобы быть креативным, вы должны думать и действовать, словно вы уже креативны.



Посмотрите на рисунок. Кажется, что есть две прямые линии, но вы можете создать третью. Для этого наклоните книгу перпендикулярно вашим глазам. Расположите ее так, чтобы точка пересечения была перед вами. Сфокусируйте взгляд на точке пересечения. Видите третью линию? (Она должна напоминать короткую булавку, торчащую из страницы.)

Если вы считаете себя креативным и действуете так, словно вы креативны, у вас будут рождаться идеи из чего угодно – подобно третьей линии.

Ценность предлагаемых вами идей в значительной степени зависит от того, как вы определяете свои проблемы. В главе 3 «Выбор задачи» показано, как сформулировать проблемы, чтобы окончательная формулировка вызывала ощущение хорошего удара по мячу для гольфа.

Глава 1

Первичная раскрутка

*Спасение от поражения в наших руках.
Сунь-цзы*

Когда мы находимся в подавленном состоянии, наши мысли существенно отличаются от тех, что приходят на ум в хорошем расположении духа. Ощущая себя богатым или преуспевающим человеком, вы мыслите совершенно иначе, чем если бы считали себя вечным неудачником. Точно так же, когда мы настроены творчески, наши мысли совсем не походят на те, что посещают нас в рутине будней.

Ученые установили, что физиологические процессы организма человека поддаются контролю сознания. Можно научиться приводить себя в состояние, характеризующееся определенной химической реакцией в головном мозге, при котором мышление станет более позитивным.

Несколько простых упражнений, приведенных в этой главе, помогут преодолеть страх, сомнения и неуверенность, укрепят веру в себя и разовьют творческий подход к жизни.

Для творчества нет ничего более губительного, чем

страх, сомнения и неуверенность. И все же многие позволяют им управлять своей жизнью. Гораздо полезнее научиться ставить страх, сомнения и неуверенность под контроль, преобразуя деструктивное, негативное отношение к происходящему в новую, позитивную реальность.

Чтобы это удалось, нужно в первую очередь признать существование вышеупомянутых негативных чувств, а затем сосредоточить всю свою энергию на тех чувствах, которыми хотите их заменить.

Представьте: вы ведете машину, и вдруг загорается индикатор давления масла, показывающий, что двигатель перегрелся.

Это негативный факт. Вы не игнорируете его, но и не даете страху вас парализовать. Вы просто заезжаете на станцию техобслуживания, устраняете неполадки и едете дальше.

Следует отметить, что вы не следите непрерывно за датчиком давления масла, это не поглощает все ваши мысли. Думая только об уровне масла, вы двигались бы слишком медленно и неуверенно – если у вас вообще хватило бы духу сдвинуться с места. Точно так же надо относиться к страху и сомнениям. Вам нужно осознать, что они существуют, и начать заменять их более позитивными мыслями.

Прескотт Лекки, основатель так называемой пси-

хологии самоотражения, разработал метод, позволяющий при любом субъективном восприятии определять, какие его негативные аспекты не согласуются с уже укоренившимися представлениями и убеждениями. Лекки полагал, что стремление к согласованности заложено в человеке генетически: если какая-то мысль не согласуется с устоявшимися идеями и понятиями, она попросту отвергается.

Он обнаружил два мощных рычага, с помощью которых можно существенным образом изменить свои представления и преодолеть страх, воздействующий практически на каждого. Вот эти рычаги:

1. Вера в то, что человек способен выполнить свою часть работы, удержать свой «конец бревна», воспользоваться определенной независимостью.

2. Вера в то, что в каждом человеке есть нечто, делающее его не менее талантливым, чем все остальные, и что нельзя принижать себя или относиться к себе пренебрежительно.

Одним из пациентов Лекки был коммивояжер, который боялся звонить клиентам, занимающим высокое служебное положение. Лекки спросил пациента:

– А вы можете опуститься на четвереньки, вползти в кабинет высокопоставленного лица и пасть перед ним ниц?

– Конечно, нет! – возмущенно воскликнул коммивояжер.

– Так почему в своих мыслях вы ползаете и пресмыкаетесь? Неужели вы не видите, что поступаете именно так, когда чересчур заботитесь о том, какое впечатление производите? Разве вы не видите, что буквально вымаливаете одобрение себя как личности?

Важно понять: чтобы сознательно заменить свои негативные мысли на позитивные, не обязательно становиться другим человеком или коренным образом менять себя и свою жизнь.

Генерала Джорджа Паттона как-то спросили, испытывает ли он неуверенность и страх перед битвой. Генерал ответил, что ему нередко доводилось переживать страх и перед сражением, и во время него, но... Тут он произнес знаменательную фразу: «В бою страх никогда не был моим советчиком».

«Тик-так»

Это очень действенное упражнение, базирующееся на работах Прескотта Лекки. Оно помогает преодолеть страх, сомнения и неуверенность. Вам предлагается записывать свои страхи, открыто противостоять им и заменять их на позитивные мысли, которые помогут добиться успеха.

План действий

1. Определите и запишите все негативные мысли, мешающие вам достичь поставленной цели. Запишите их в графу «Тик».

2. Расположившись поудобнее, тщательно изучите записи. Проанализируйте, насколько вы исказили существующее положение дел и чрезмерно преувеличили значение негативных мыслей и явлений.

3. Замените каждую непроверенную негативную мысль на позитивную, объективно выверенную. Запишите это в графу «Так».

Ниже следуют два примера выполнения упражнения «Тик-так». Первый связан со страхом высказывания новой идеи начальству; второй – с опасениями перед выпуском новой продукции.

«Тик-так» № 1

«Тик»

Это не имеет смысла. На руководящих должностях люди опытные и наверняка уже думали об этом

Эта мысль настолько нетрадиционная, что меня просто засмеют

«Тик»

До сих пор мне не удалось придумать что-то новое. Самое разумное, что я могу сделать, — не рисковать

В прошлый раз мое предложение с треском провалилось, а идея Тома была принята. Боюсь, что и на этот раз меня постигнет неудача

«Так»

Идея не обязательно должна быть эффективной. В конце концов, получить ошеломляющие результаты иногда удается после шагов, которые поначалу кажутся незначительными. Будь я владельцем компании, разве мне не хотелось бы, чтобы служащие высказывали ценные мысли? Я просто буду записывать все свои сомнения и постараюсь опровергнуть их одно за другим

Пусть даже мое предложение отвергнут, но я заслужу уважение. Люди уважают тех, кто творчески относится к делу и стремится улучшить существующий порядок вещей. Наконец, кто не рискует, тот не пьет шампанское. Чем рискованнее идея, тем больше потенциальное вознаграждение

«Так»

Кажется, мои негативные ощущения отражают следующее: «Раз я так чувствую, значит, так оно и есть». Моя настоящая проблема заключается в искаженном восприятии самого себя. Неужели компания наняла бы меня на работу, будь я действительно так плох?

Я преувеличиваю значение событий — собственный провал и успех Тома. Томас Эдисон однажды сказал, что путь к успеху лежит через неудачи. Бездействовать — это преступление. Вместо того чтобы стараться не ошибиться, надо пытаться сделать что-то правильно

«Тик-так» № 2

Я никогда не смогу этого сделать

Я все раскручу, а потом провалюсь

Не могу взять себя в руки. У меня недостаточный самоконтроль.

Я не умею правильно распределять время

Какой смысл это делать? Все равно мне никогда не найти организацию, которая протолкнет это изделие на рынок

Надо действовать шаг за шагом, стоит только начать. Не следует устраивать авралов

Необязательно сразу получить безупречный результат. Я многое умею. Могу себе представить, что буду чувствовать, когда все это закончится. У меня отличный послужной список.

Надо сосредоточиться на работе, и тогда подход к делу будет эффективнее

Я должен восстановить самоконтроль, ведь раньше мне многое удавалось. Просто надо лучше и больше работать. Я способен контролировать себя не хуже, чем любой другой из моего окружения. Работа настолько важна, а результаты ее настолько ощутимы, что на данном этапе распределение времени — не такая большая проблема

Я не могу знать этого наверняка. Надо попробовать.

Не исключено, что кто-то заинтересуется. Наконец, можно многое узнать даже в случае неудачи. Есть желание — появятся и возможности. Если я верю в свое дело, другие тоже в него поверят. Надо только найти подходящую организацию



На первый взгляд, фигуры на этом рисунке выглядят странными и бессмысленными. Поскольку вы настроены смотреть исключительно на черные фигуры, белые промежутки как бы игнорируете. Но если сосредоточитесь именно на них, то увидите слова «ТЕКСТ». Белые формы приобретают смысл, а черные утрачивают свою значимость.

Вот и в упражнении «Тик-так» — по мере того как позитивные мысли начинают приобретать все большее

значение, негативные отступают на задний план, подобно черным фигурам на картинке. Прodelав это упражнение несколько раз, вы сможете замещать негативные мысли позитивными, так сказать, с ходу. Когда вас начнут одолевать страх и сомнения, воспринимайте их как сигнал для поиска «светлых» мыслей.

Как провести первоначальную раскрутку

Много лет назад в Новой Гвинее ученые обнаружили племя, которое считало, что край света находится за ближайшей рекой. Спустя несколько месяцев один из ученых должен был пуститься в обратный путь, для чего надо было переправиться через реку. Успешно перебравшись на другой берег, он оглянулся и помахал рукой. Но туземцы не ответили на его прощальное приветствие, так как, по их словам, он исчез из их поля зрения. Глубоко укоренившееся представление о мире исказило их восприятие реальности.

Не так давно исполнительный директор одного крупного издательства выразил озабоченность отсутствием творческого подхода у сотрудников редакционного и маркетингового отделов. Он нанял группу высокооплачиваемых психологов с целью выяснить, чем отличается творческая личность от нетворческой.

После года кропотливого труда психологи обнаружили, что между двумя группами сотрудников существует одно-единственное различие: творческий человек уверен в том, что он – личность творческая, а нетворческий убежден, что творчество не для него. Подобно туземцам Новой Гвинеи, люди, уверенные в отсутствии у себя творческих способностей, воспринимают действительность искаженно.

В итоге психологи порекомендовали простую программу обучения, состоящую из двух частей и направленную на изменение самооценки тех сотрудников, которые не считали себя творческими личностями. Исполнительный директор дал согласие на финансирование программы, и через год «нетворческие» сотрудники стали предлагать такие ошеломляющие идеи, которые и не снились их коллегам, считавшимся дотоле «генераторами идей». Люди, прошедшие обучение, изменили отношение к работе и стали обращать больше внимания на предоставляющиеся возможности, чаще напрягать свои «творческие мускулы». В последующие годы эта группа реализовала много новаторских проектов и выпустила целый ряд выдающихся изданий. Сотрудники получили должную раскрутку и начали преобразовывать не только себя, но и окружающий мир.

Первая часть программы, предложенной психо-

логами, касалась самоутверждения; вторая – веры в свои творческие способности.

Самоутверждение

Чтобы укрепить уверенность в себе, возьмите за правило вспоминать о своих хороших качествах и успехах и забывать о промахах. Неважно, что в прошлом вас постигали неудачи. Важно помнить об успешной попытке и развивать достигнутый успех. Например, торговец должен быть готов к серии неудачных сделок, прежде чем ему улыбнется фортуна.

Успех порождает успех. Маленькие удачи – это ступеньки к крупным достижениям. Первым делом надо составить список собственных достоинств и в дальнейшем методично его пополнять.

Записывайте все, что вам в себе нравится, все свои положительные качества. Опишите случаи, когда вы добивались успеха, причем где угодно: дома, на работе, в школе и т. д. Продолжайте расширять список по мере того, как что-то вспоминается или совершается. Признание своих заслуг и способностей поможет двигаться вперед.

Придерживаясь подобной практики, то есть чаще вспоминая о своих успехах и хороших качествах и ре-

же обращая внимание на неудачи, вы вскоре заметите, что добиваетесь даже больших успехов, чем мечтали. Представьте себе человека, который учится играть в бейсбол. Сначала он промахивается битой по мячу гораздо чаще, чем попадает. С приобретением опыта промахи случаются все реже. Если бы простого их повторения было достаточно, чтобы выработать навык, этот человек стал бы настоящим экспертом по ударам мимо цели. И тем не менее, несмотря на то что поначалу промахов намного больше, чем попаданий, начинающий бейсболист в конце концов овладевает навыком метко бить по мячу, так как его сознание помнит успешные попытки и сосредоточивается именно на них.

Вера в свои творческие способности

Вторая техника, предложенная психологами, кажется обманчиво простой, но она невероятно продуктивна. В данном случае для обретения и укрепления веры в творческие способности используются письменные утверждения.

Люди мыслят, чувствуют и действуют в соответствии с собственными взглядами на то, что представляют собой они сами и их окружение. Что представляется, то и воплощается. Вообразите свой порт-

рет, смотрите на него долго и внимательно – и вы станете соответствовать этому портрету. Представьте во всех подробностях картину своего поражения – и одного этого будет достаточно, чтобы сделать победу недостижимой. Вообразите одержанную вами победу – и это внесет существенный вклад в ваш будущий успех.

Чтобы зрительно представить себя творческой личностью, нужно поверить, что это действительно так. Утверждения о собственных творческих способностях – это определенные позитивные высказывания, как общего порядка («Я – творческая личность»), так и частного («Я всегда оказываюсь в нужный час в нужном месте. Я занимаюсь именно тем, что позволит мне выдвинуть отличную идею»). Найдите время и запишите несколько слов о том, какой вы удивительно творческий человек. Затем выберите любое из зафиксированных утверждений и напишите десятка два его вариантов от первого, второго и третьего лица. Например: «Я, Майкл, творческая личность», «Майкл, ты – творческая личность», «Майкл – творческая личность», «Я действительно творец», «Майкл – первый творец в нашем отделе», «Ты, Майкл, наделен даром творчества» и т. д.

Не торопитесь. Продумывайте каждое слово, которое пишете. Продолжайте варьировать утверждения.

Если вас посещают негативные мысли, записывайте их на обратной стороне листа или на отдельном листе. Например, так: «За два года Майкл не выдал ни одной свежей идеи», «Окружающие не считают Майкла творческой личностью», «Майкл слишком туп, чтобы придумать что-то новое», «Я уже стар для творчества», «Мне не хватает образования, чтобы выдвигать новые идеи». Затем вернитесь к записям позитивных утверждений.

Закончив, взгляните еще раз на негативные: это препятствия, мешающие вам стать творцом. Устраните их, записав позитивное утверждение в ответ на каждое негативное. Например, относительно приведенных выше отрицательных констатаций могут быть высказаны следующие возражения: «Майкл каждый день придумывает что-то новое», «Эти люди слишком плохо знают Майкла, чтобы судить о нем», «Майкл не тупица, он просто нестандартно мыслящий человек», «Многие знаменитые изобретатели не получили в свое время формального образования» и т. д.

Такие фразы записывайте в течение пяти дней. За это время негативные мысли наверняка улетучатся. Далее фиксируйте только позитивные утверждения – до тех пор, пока не почувствуете, что в этом больше нет необходимости. Прочитайте слово:

ЛЕС

Вы скажете: каждому ясно, что тут написано «ЛЕС». Так ли? Давайте посмотрим внимательнее. Буквы «Л» и «П» в этом начертании выглядят очень похожими. Ваше восприятие слов определяется вашими ожиданиями. Вы ожидаете увидеть слово «ЛЕС», а не «ПЕС». И это ожидание оказывается столь сильным, что существенным образом влияет на ваш мозг, который распознает именно то, что вам хочется увидеть.

Точно так же, ожидая от себя творческих прозрений, вы влияете на мозг, и он действительно начинает работать творчески. Уверовав в свои творческие способности, вы поверите в значимость собственных идей и обретете достаточно настойчивости, чтобы воплотить их в жизнь.

Резюме

Любой из нас должен утвердить в себе творческое начало. Хотя многие элементы творчества похожи, они никогда не бывают идентичными. Все сосны похожи одна на другую, тем не менее вы не сыщете двух одинаковых. Из-за широты диапазона сходства и различий очень трудно рассмотреть все варианты проявления в человеке творческого начала. Все делают что-то свое. В конце концов, художник не какой-то уж очень особенный человек, но каждый человек – особенный, ни на кого не похожий художник.

Глава 2

Подкачка ума

В древности искусные воины сначала делали себя неуязвимыми, а затем поджидали момент, когда станет уязвимым враг.

Сунь-цзы

Тибетские монахи не произносят молитв – они вращают молитвенные барабаны, и звуки уносятся в божественный космос. Иногда монах вращает одновременно целую дюжину барабанов, напоминая циркового артиста, крутящего много фарфоровых тарелок на длинных стержнях.

Вращая молитвенный барабан, тибетский монах может предаваться мыслям о еде, о своем будущем после смерти – словом, о чем угодно. Есть и христианские священники, которые во время богослужения не ощущают духовной связи с ритуалом. Если такие монахи или священники берут на себя роль представителей религии и делают это со всей очевидностью для себя и других, вскоре их сознание следует за выбранной ролью. Но для тибетского монаха или христианского священника недостаточно одного намерения быть религиозными.

Монах должен обязательно вращать барабан, а священник – читать молитвы. Если кто-то ведет себя как тибетский монах, он станет им. Если христианин-священник совершает все положенные ритуалы, он рано или поздно эмоционально прикоснется к религии.

Если вы ведете себя, как человек мыслящий, вы им станете. Важно иметь само намерение превратиться в творца и неукоснительно выполнять все «ритуалы».

Пожелав научиться писать картины и проделав все то, что должен делать живописец, вы со временем станете по крайней мере приличным художником. Из вас вряд ли выйдет новый Ван Гог, но вы наверняка будете мастером в большей степени, чем тот, у кого такого намерения не было, или тот, кто ничего для этого не сделал. Невозможно предсказать, как далеко уведут вас намерения и действия. Этот мир не дает гарантий – есть только шансы и превратности судьбы. Когда тянешься к звездам, можешь так ни к чему и не прикоснуться, но уж наверняка не зачерпнешь пригоршню грязи.

Эта глава содержит 11 упражнений, которые помогут вам превратиться в «генератора идей».

Квота идей

Ежедневно тренируйте свой ум. Установите квоту: в день столько-то новых идей, касающихся вашей работы, например по пять идей в день в течение одной недели.

Вы увидите, что труднее всего выдать пять первых, потом они будут приходить в голову сами. Чем больше идей выдвигаете, тем больше шансов на победу.



Установить квоту идей

Увидеть цель

Не действовать
по привычке

Давать пищу уму

Анализировать
содержание
текущей информации

Создать банк данных

Путешествовать

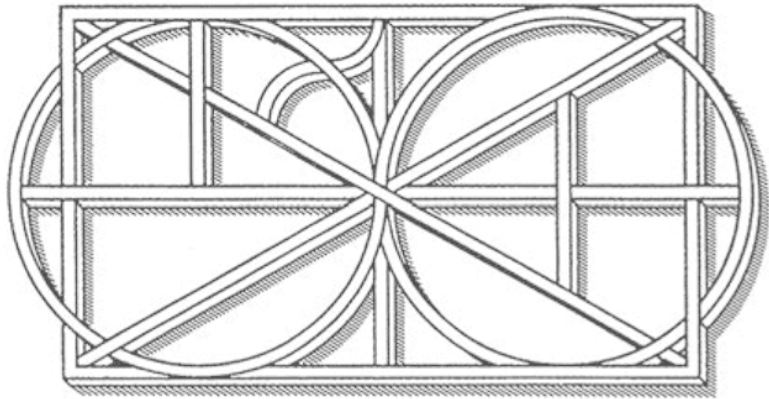
«Ловить» мысли

Мыслить правильно

Регистрировать идеи

Квота поможет активно генерировать идеи и альтернативы, не дожидаясь, когда они появятся сами собой. Старайтесь выполнять квоту, даже если идеи, приходящие вам на ум, на первый взгляд будут казаться смехотворными или притянутыми за уши. Квота не должна мешать генерировать больше идей, чем «положено». Пусть она служит лишь гарантией того, что вы не опуститесь ниже установленного минимума.

Томас Эдисон запатентовал 1093 изобретения. Он свято верил, что надо упражнять собственный ум и умы своих сотрудников, и считал, что без установленной квоты идей не достиг бы столь многого. Его личная квота равнялась одному маленькому изобретению каждые десять дней и одному крупному – каждые полгода. Для Эдисона квота идей определяла разницу между поеданием простого бифштекса и королевским пиршеством.



Хотите верьте, хотите нет

Эта картинка чем-то напоминает сознание – всякий раз, когда смотрите на нее, вы видите нечто новое. Каково же ее содержание?

Скорее всего, вы рассмотрели несколько букв и цифр. Если я скажу вам, что здесь можно рассмотреть все 26 букв латинского алфавита и цифры от 0 до 9, то это побудит вас искать еще и еще. И вы все это действительно увидите, потому что все это здесь есть. Точно так же вы можете заставить свой ум генерировать новые и новые идеи, чтобы выполнить установленную квоту.

«Попадание в тон»

Когда радар улавливает цель, пилот истребителя рапортует: «Попал в тон!» – и с этого момента пилот, а вместе с ним и авиаприборы сосредоточиваются на поражении цели. В повседневной жизни попасть в нужную тональность – значит обращать больше внимания на происходящее вокруг.

Сколько букв «п» в приведенном ниже тексте?

Потребность в постоянной профессиональной подготовке помощников фермеров для работы на первоклассных фермах по производству продуктивного скота занимает помыслы владельцев первоклассных ферм. Поскольку предки фермеров подготавливали помощников фермеров для первоклассных ферм в процессе производства продуктивного скота, владельцы первоклассных ферм считают, что они обязаны постоянно продолжать традицию своих предков по подготовке помощников фермеров для работы на первоклассных фермах по производству продуктивного скота, поскольку они считают, что профессиональная подготовка помощников является полноценным фундаментом поддержания продуктивного хозяйства на фермерском подворье.

Общее количество букв «п»: _____.

Вы «попали в тон», если насчитали 39 букв «п». Если число меньше, то, наверное, вы не учли «п», стоящую перед числом-результатом. (Теперь вы хлопаете себя по лбу: «Эх, как же я ее не заметил(а), ведь она была прямо перед глазами!»)

Как правило, мы далеко не полностью используем свою способность видеть. Мы идем по жизни, просматривая огромное количество информации, предметов, сцен. Мы смотрим, но не видим.

Научившись обращать внимание на происходящее вокруг, вы разовьете в себе потрясающую способность видеть чудеса в обычных мирских вещах.

Научившись обращать внимание на происходящее вокруг, вы разовьете в себе «двойное зрение», которое позволит вам замечать не только то, что видят все, но и нечто совершенно неожиданное.



Посмотрите на рисунок. Видите ли что-то необычное? Если не видите, приглядитесь получше.

Идею реально отыскать всюду. Быть может, она прячется на пригорке, под кустом, в придорожной канаве... Может быть, вы нигде и никогда ее не найдете, но даже в этом случае приобретете многое, научившись внимательно смотреть на мир.

Крохотные истины

Это упражнение поможет стать внимательнее. Оно было разработано Майнором Уайтом, который преподавал фотографию как дисциплину в Массачусетском технологическом институте.

Итак, выберите картину (или фото), которая вам

нравится и при этом содержит много деталей. Устройтесь поудобнее, расслабьтесь. Установите таймер или будильник на десять минут. Не двигаясь, смотрите на картину, пока не зазвучит сигнал. Сохраняйте полную сосредоточенность на изображении. Не позволяйте свободных ассоциаций. Обращайте внимание только на картину, стоящую перед вами. После сигнала отвернитесь и вспомните все, что видели. Попробуйте восстановить изображение зрительно, а не словесно. Примите воображаемое, каким бы оно ни было. После того как ваше созерцание и ваше впечатление оставят только легкий «аромат», вернитесь к обычной деятельности, стараясь время от времени вызывать в памяти образ картины. Вам начнут открываться крохотные истины, которые могут обнаружиться, лишь когда внимание будет полным. Вспоминайте картину часто и обязательно визуально. Некоторые считают, что такие истины подсказаны самим Богом.

Господин Привычкин

Господа Привычкины делают что-либо так, как делают это обычно. У них все должно быть на своем месте, они теряются, если что-то нарушает привычный ход вещей. Поскольку все в жизни этих господ отме-

рено, помечено, разложено по полочкам, Привычкины способны решать проблемы лишь в узких рамках. Не надо становиться Привычкиными.

Попробуйте запрограммировать изменения в своей повседневной жизни. Составьте список того, что выполняется вами по раз и навсегда заведенному порядку. По большей части в него войдут незначительные привычные действия, делающие жизнь удобной и приятной. Затем возьмите список привычек, изучите и постарайтесь сознательно изменить их одну за другой в течение дня, недели, месяца...

- Измените дорогу на работу.
 - Измените время сна.
 - Измените время работы.
 - Каждый день слушайте другую радиостанцию.
 - Читайте разные газеты.
 - Знакомьтесь.
 - Пробуйте новые рецепты (например, кулинарные).
 - Если обычно берете отпуск летом, возьмите его зимой.
 - Внесите изменения в круг чтения. Если обычно читаете публицистику, переключитесь на беллетристику.
 - Внесите изменения в привычку обедать на работе.
- Если обычно пьете кофе, отныне пейте сок.
- Посетите новый ресторан.

- Измените вид отдыха. Займитесь греблей вместо гольфа и т. д.
- Примите ванну вместо душа.
- Послушайте другого телеобозревателя.

Давайте пищу уму

Творчески мыслящие люди постоянно читают: таким образом они дают пищу уму в виде свежей информации и новых идей. Как сказал Гор Видал, мозг без самоподкормки в конце концов съедает сам себя. Вот несколько полезных советов, которые помогут выполнять «подкачку ума» при чтении.

Будьте разборчивыми в чтении. Прежде чем браться за книгу, спросите себя: «Насколько полезным будет чтение этой книги для развития моих творческих способностей?» Просматривать и пролистывать нужно множество книг, но читать следует избирательно.

Делайте заметки на полях. В биографии Марка Твена Альберт Пейн вспоминал: «На рабочем столе, возле постели, на полках в бильярдной – всюду стояли книги, которые Твен читал и перечитывал. Все или почти все книги были испещрены его пометками – замечаниями на полях страниц, краткими комментариями. Эти книги он перечитывал снова и снова, и вся-

кий раз ему было что сказать».

Излагайте содержание книги. Попробуйте сделать это прежде, чем прочитаете. Или же, прочитав половину, остановитесь и попытайтесь продолжить. Прикиньте, что можно найти в книге, до того как вы познакомитесь с оглавлением. Это было любимым развлечением Джорджа Бернарда Шоу. А для вас это может оказаться полезным упражнением на развитие воображения.

Читайте биографии. Биографии – кладезь ценных идей.

Читайте книги полезных советов по самым разным вопросам. Упражняйте ум, преобразуя чужие идеи в свои, новые. Читайте книги по устройству приборов и автомобилей, столярному делу, садоводству и т. д. Эти книги подскажут средства для выработки собственных уникальных идей и для создания новых изделий.

Читайте специальные журналы. Многие из своих идей Уолт Дисней почерпнул из дайджестов. Он говорил: «Ваше воображение может быть ущербным, бедным, воспаленным, замороженным. Дайджест – это нечто вроде гимнастического зала для тренировки воображения».

Читайте публицистику. Знакомясь с такой литературой, пробуйте предлагать собственные реше-

ния рассматриваемых проблем, до того как решение предложит автор. Это было одним из любимых занятий Джона Кеннеди.

Думайте. Думайте, когда читаете. Читая, надо обязательно думать. Ищите свежие решения старых проблем, неизведанные пути в бизнесе, новые тенденции развития, технические новинки, связи и параллели между тем, что читаете, и вашими проблемами.

Джон Несбитт, автор «Мегастратегий» и основатель «Группы Несбитта» в Вашингтоне, округ Колумбия, весьма успешно применял метод определения тенденции, который сам называл анализом содержания текущей информации. Несбитт позаимствовал этот метод из книги о Гражданской войне в США. В свою очередь, историк, написавший эту книгу, очень многое почерпнул из анализа сбора информации ЦРУ. Ну, а ЦРУ скопировало свой метод с того, каким пользовались союзники во Вторую мировую войну. Они по достоинству оценили огромное значение провинциальных газет, доставлявшихся контрабандой из маленьких городов Германии. Время от времени в этих газетах публиковались ценные сведения о топливе, продуктах питания и многом другом. А в Швейцарии небольшая группа офицеров-разведчиков определяла пути перемещения немецких войск, читая светскую хронику, упоминавшую фамилии важных военных чи-

Анализ содержания текущей информации

Вот несколько советов по анализу текущей информации:

- Просмотрите рекламную почту, прежде чем небрежным движением выбросить ее в мусорную корзину. Какие тенденции можно уловить в рекламе, маркетинге, новых товарах и услугах?

- Складывайте в течение одного-двух месяцев всю рекламную почту, а затем просмотрите ее за один присест. Тенденции становятся очевиднее, если отслеживать повторения.

- В поездке читайте местные газеты и рекламные листки. Какие напрашиваются выводы о местной экономике? Какие новые возможности просматриваются для бизнеса? Что, по-вашему, наблюдается – подъем или спад? Что можно реализовать в вашем городе? Каковы здесь ценности, подходы и стиль жизни?

- Активно наблюдайте за проявлениями массовой культуры. Смотрите сетевое и кабельное телевидение, берите напрокат видеофильмы, читайте бестселлеры и журналы, ходите в кино, слушайте популярные песни. Чем интересуется народ? Какие ценности, ка-

кой стиль жизни приветствуют люди? Кто герой дня? Почему героем стал именно этот человек?

- Поразмышляйте над тем, как изменилась за последние годы ваша работа. Что лежит на рабочем столе сейчас и что было на нем лет десять назад? Изменилась ли ориентация вашей компании? Больше или меньше стало бумажной работы? Больше или меньше теперь совещаний? На что нацелена деятельность вашей компании? Поговорите с коллегами, узнайте их мнение о ваших обязанностях, задачах и о работе.

- Почаще посещайте деловые конференции, семинары и лекции.

- Каждую неделю слушайте другую радиостанцию – так вы познакомитесь с разными точками зрения. Какова аудитория конкретного канала? К кому обращается радиостанция? Кто дает рекламу?

- Возьмите за правило просматривать программу телепередач на неделю и записывать на видео интересные вас передачи. Если появилось желание посмотреть телевизор, лучше смотреть то, что записано, нежели пассивно наблюдать за происходящим на телеэкране в данный момент.

Собственный анализ содержания текущей информации окажется для вас намного ценнее, чем услу-

ги разнообразных компаний, которые за то же самое берут с клиентов до 25 000 долларов в год. Воспринимая интересующие тенденции и шаблоны, постоянно «накачивайте» свой мозг идеями и возможностями. Ищите связь между проанализированной информацией и задачами вашего бизнеса.

Мозговой банк данных

Идеи надо накапливать и хранить. Заведите специальный контейнер (подойдут банка из-под кофе, обувная коробка, ящик стола или даже шкаф) для хранения идей и их «спусковых механизмов». Начните собирать интересные рекламные проспекты, цитаты, идеи, вопросы, карикатуры, шаржи и просто слова, способные вызвать цепь ассоциаций.

Если вам нужна идея, встряхните свой контейнер и достаньте из него наугад пару листков. Посмотрите, не помогут ли они вам, не включат ли цепь ассоциаций, способную привести к рождению новой мысли. Если нет, все перетасуйте и сделайте еще одну попытку.

Пусть не с первого раза, но в конце концов вы набредете на интригующую комбинацию, которая наведет на полезную мысль.

Как-то я извлек из своего банка данных две вы-

резки. В одной рассказывалось о человеке, изготовившем новый гроб, более дешевый и надежный, чем прочие. Другая статья поведала о новой услуге по прокату видеофильмов. Хлынул поток ассоциаций: смерть – похороны – видеофильм – видеопрокат и т. д. И тут меня осенило: видео как дань памяти умершему. Можно делать короткие видеофильмы со сценами из жизни покойного – в частности, используя фотографии, наложенные на красивые пейзажи.

Тяга к путешествиям

Как только вы почувствуете, что наступает застой или вас одолевает скука, отправляйтесь в магазин, на ярмарку, выставку, в библиотеку, музей, на блошинный рынок, в городок народного творчества, игрушечный магазин, школу. Выберите наугад любой предмет и попробуйте установить связь между ним и той проблемой, которая вас занимает. Бродите, смотрите по сторонам и ждите, когда что-нибудь привлечет ваше внимание. Это непременно случится. Ум подобен растению, расцветающему на одной почве и чахнущему на другой.

В начале века Джордж Смит придумал конфету на палочке. Конкуренция была жесткой. Смит всячески старался сделать такую конфету, которая была бы

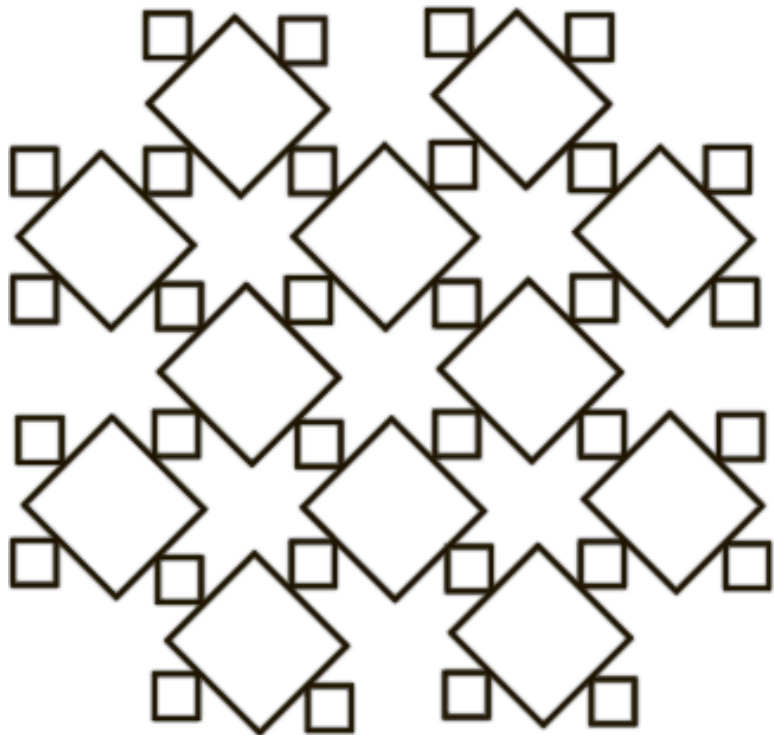
не похожа на другие. Однажды он решил отдохнуть от дел и отправился на ипподром. В тот день в бегах участвовала очень хорошая лошадь, и он поставил на нее значительную сумму денег. Лошадь пришла первой. Имя ее было Лолли Поп. Смит назвал свои конфеты «лоллипопс» и вошел в историю кондитерской промышленности.

Ловите «птицу мысли»

Ральф Уолдо Эмерсон однажды заметил: «Пристально следите за своими мыслями. Мысль появляется, словно птица, неожиданно садящаяся на дерево. Когда вы возвращаетесь к обычным делам, она улетает».

Вы должны записывать свои мысли. Как я понимаю, ни в одном магазине не продаются скрижали с вашими идеями. Подумал – запиши!

Посмотрите на рисунок. Над узором расположена черная фигура. Найдите ее в узоре и пристально смотрите на нее несколько секунд. Когда вы всматриваетесь в фигуру внутри узора, она начинает ускользать от восприятия.



Так же как рисунок расплывается у вас перед глаза-

ми, любая ваша мысль исчезает, если ее не записать.

Психологи установили, что человек способен одновременно удерживать в голове от пяти до девяти фрагментов информации. Все мы не раз переживали ситуацию: находили в справочной книге телефонный номер, отвлекались на секунду, не успев набрать, и потом напрочь его забывали. Что в таких случаях происходит? Новая информация вытесняет старую еще до того, как мозг приготовит последнюю к длительному хранению в памяти.

Обычно кратковременная память способна хорошо сохранять информацию в течение нескольких секунд. Через 12 секунд воспроизведение информации уже затруднено, а через 20 она полностью стирается из памяти, если только вы не повторяете данные про себя или не записываете их. Запись дает мозгу сигнал о том, что эта информация более важная, чем прочая, и заслуживает хранения в долговременной памяти.

Джон Паттерсон, президент компании National Cash Register, был страстным поклонником Наполеона. В пять часов утра Паттерсон вместе со старшими чиновниками своей компании в обязательном порядке совершал верховую прогулку – ну прямо как великий полководец. Паттерсон требовал, чтобы каждый сотрудник вел «маленький дневник», куда следовало за-

писывать повседневные события, свои мысли, идеи и т. п., – и безжалостно увольнял тех, кто по какой-либо причине этого не делал. Паттерсон так и умер, что-то помечая в записной книжке во время командировки.

Интересен следующий факт: с 1910 по 1930 год примерно 1/6 всех крупнейших компаний США возглавляли бывшие сотрудники компании National Cash Register. Том Уотсон, основатель IBM, также в свое время работал в вышеупомянутой компании.

Мыслите правильно

Вы должны сознательно работать над тем, чтобы сделать свое мышление более беглым и гибким. Беглость оценивается количеством приходящих в голову мыслей, а гибкость – тем, насколько творческими можно назвать эти идеи. Составление списков – мощное средство развития беглости мышления, поскольку такое протоколирование заставляет наиболее продуктивно концентрировать энергию. Чтобы убедиться в этом, попробуйте за несколько минут придумать как можно больше способов применения смазки WD-40. Наверняка какие-то идеи у вас появятся, но столь же вероятно, что в определенный момент возникнут проблемы с фокусировкой внимания, затем

ваш внутренний цензор что-то отбросит, и останутся только самые очевидные решения.

Если же вы приметесь составлять список под названием «Возможное применение машинной смазки на натуральной основе (например, WD-40 или 15 SW 40)», это поможет вам поддерживать более высокую сосредоточенность и интерес, что в результате приведет к генерированию большего количества идей. А если установите лимит времени, это побудит работать еще эффективнее. Но одной беглости мышления недостаточно – нужна еще и гибкость.

Если ваш список содержит такие позиции, как: для быстрой смазки, для выкручивания болтов из заржавевших деталей, для смазки велосипедных цепей и т. д., – вы, безусловно, демонстрируете беглость мышления. Но в данном случае выявлены лишь наиболее очевидные способы применения смазки. Вы проявите подлинную гибкость мышления, если внесете в список позиций возможного использования смазки следующие:

- для смазки шеста, на котором укреплен скворечник, чтобы кошки не залезали;
- в качестве заманивания мышей в капкан;
- как средство предохранения струн музыкальных инструментов от ржавчины;
- в качестве приманки для рыбы;

- как красящее вещество для ленты пишущей машинки, чтобы печать была ярче;
- в качестве средства безопасности в машине (смазка хранится в бардачке, чтобы с ее помощью можно было открыть дверь, если ту заклинит в результате аварии).

Психолог Гилфорд, пионер в области изучения творчества, полагал, что выполнение определенных упражнений может способствовать развитию беглости и гибкости мышления и помочь в таких сложных делах, как построение сюжета романа, создание научной теории, планирование производства, – то есть там, где требуется учитывать многочисленные взаимосвязи и переплетения. Попробуйте с друзьями поиграть в игру:



За пять минут нужно придумать как можно больше предложений с конкретным набором слов:

Я

не

радоваться

абрикосы

Раздраженный

собаки

с готовностью

гнев

Журнал идей

Журнал идей – один из любимых приемов ЦРУ для регистрации информации. По каждому отдельному вопросу в ЦРУ заводится журнал, где фиксируются все факты, идеи, мысли и т. д. Это дает возможность сотрудникам моментально получить всю имеющуюся информацию по нужной проблеме, включая различные идеи, сравнения, взаимосвязи.

Каждый раздел журнала можно посвятить какому-то отдельному аспекту личной жизни или трудовой деятельности, например маркетингу, производственному процессу, сбыту, корпоративным интересам, персоналу, услугам, специальным проектам, но-

вым возможностям в бизнесе. В продаже есть множество деловых блокнотов, но намного интереснее и полезнее создать собственный журнал. Попробуйте поработать с разными методами фиксации идей, прежде чем окончательно решить, на каком остановиться.

Периодическое обращение к журналу – приятный способ пощекотать воображение: вы вдруг начинаете отыскивать связи между записанными идеями и насущными проблемами.

Представьте – вы жуеете резинку, чтобы успокоить нервы, и тут на вас нисходит отличная идея: почему бы не создать резинку для измерения уровня стресса? Вы записываете эту мысль в журнал и время от времени возвращаетесь к сделанной записи. Спустя несколько месяцев где-нибудь читаете, что для здоровья человека очень важен водородный показатель pH. И тут вас осеняет. А что если придумать такую жевательную резинку, которая будет служить своего рода индикатором и на основе использования pH показывать, здоров человек или нет? Допустим, вы жуеете такую резинку три минуты. Если резинка краснеет – вы здоровы; если зеленеет – надо идти домой и лечь в постель.

Резюме

«Накачать» ум новыми идеями можно несколькими способами:

- Устанавливать квоту идей.
- «Попадать в тон».
- Не становиться рабом привычки.
- Давать пищу уму.
- Анализировать содержание текущей информации.
- Создавать свой банк данных.
- Путешествовать.
- Фиксировать свои мысли.
- Мыслить правильно.
- Вести журнал идей.

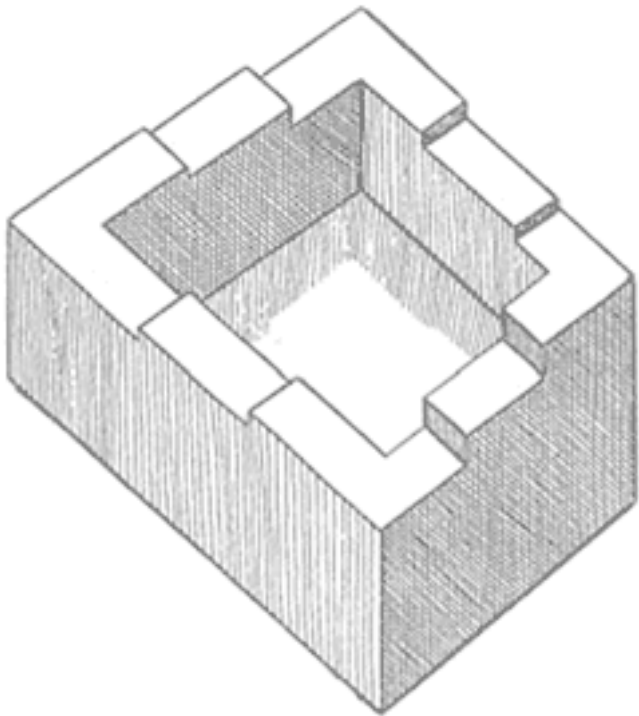
«Подкачка» ума подобна прокладыванию тропы в густой высокой траве. Сначала тропы вовсе нет, но, если несколько раз пройти по одному и тому же месту, она появляется. Поначалу может и не возникать никаких идей, но по мере того, как вы будете развивать свой ум (не без помощи предложенных здесь упражнений), идеи непременно появятся.

Глава 3

Выбор задачи

*Ибо победу одержит тот, кто познал,
когда можно сражаться, а когда нет.*
Сунь-цзы

Представьте пятерых блестящих предпринимателей, собравшихся для обсуждения новых идей. Эти бизнесмены вряд ли смогут начать обсуждение, если никто из них ничего не предложит. Откуда же должно поступить предложение? Как выбрать проблему, заслуживающую внимания? Кто определяет точку его фокусировки? Как выбрать цели?



Если предприниматели пришли со своими идеями, не имея четко обозначенной цели, они только зря потратят время. Это подобно движению вверх по лестнице, ведущей вниз.

Прежде чем выискивать идеи, необходимо уяснить стоящие перед вами задачи. Эта глава подскажет, как распознавать проблемы, действительно заслужи-

вающие внимания, и как их трансформировать, чтобы они были доступны для обработки методами, предлагаемыми в этой книге.

Возникновение проблемы разумнее всего воспринимать как шанс решить ее в рабочем порядке. Именно так и поступают опытные предприниматели. Увидев, что появилась конкретная проблема, они рассматривают ее как повод решить, стоит ли вообще заниматься этим делом. Если да, она становится их производственной задачей.

Любой человек может научиться концентрировать внимание на чем-то определенном. Например, выберите какой-нибудь цвет и в течение дня смотрите на предметы, либо полностью окрашенные в этот цвет, либо такие, в которых он так или иначе присутствует.

Если вы выбираете красный, то достойным вашего внимания окажется множество объектов: автомобили, книги, одежда, дома, пожарные машины, трубы, туфли, шляпы, картины и т. д. Знакомые предметы будут выглядеть по-новому, цвет покажется более насыщенным, и ваше восприятие этого тона радикально изменится. Настроившись на красный и игнорируя другие цвета, вы достигнете более глубокого его понимания.

Посмотрите на картинку, нарисованную в начале

прошлого века психологом Джозефом Ястроу. Изображенное животное можно воспринять и как утку, и как кролика.



Если нос справа – перед вами кролик; если нос слева – то это утка. В зависимости от того, на что настроитесь, вы увидите или кролика, или утку. Очень трудно видеть обоих животных одновременно.

Если вы не фиксируете письменно ваши проблемы, внимание рассеивается, и вы оказываетесь не в состоянии решить, на чем сосредоточиться. Список проблем – удобный способ оценить, какие из них заслуживают решения, а какие нет. Список позволяет превратить блок информации в набор компонентов, поддающихся конструированию, проверке и исследова-

нию.

Начните вести журнал проблем, представляющих интерес для вас лично и, возможно, заслуживающих того, чтобы приложить усилия к их разрешению. Для начала попробуйте ответить на следующие вопросы:

- Какую цель вы преследуете?
- Над какими идеями хотите работать?
- Чего ожидаете от вашей работы?
- Что в деловых отношениях хотите улучшить?
- Что вообще вы хотели бы улучшить?
- На какие дела вам не хватает времени?
- Чего еще ожидаете от своей работы?
- Каковы не достигнутые вами цели?
- Что вам нравится в работе?
- Что в ней раздражает?
- Какие проблемы вы связываете с непониманием?
- На что жалуетесь?
- Какие изменения к худшему отмечаете в деятельности вашей компании?
- Чего вы ждете от сотрудников?
- Какие перемены хотели бы реализовать?
- На что уходит слишком много времени?
- Что делается впустую?
- Что слишком проблематично?
- Каковы «узкие места»?

- В каких случаях вы работаете неэффективно?
- Что вас утомляет?
- Что в работе выбивает вас из колеи?
- Что надо организовать лучше?
- Как еще можно «делать деньги» на работе?

Вслед за этим идут типичные рабочие задачи:

- Какие можно внести творческие предложения, связанные с производством?
 - Как снизить затраты и повысить производительность?
 - Каким образом сделать так, чтобы ваша продукция выгодно отличалась от продукции конкурентов?
 - Какой новый продукт требуется на рынке? Как расширить продукцию, представленную на рынке?
 - Каким образом увеличить уровень продаж на 20 процентов?
 - Какие новые способы сбыта можно придумать?
- Реально ли снизить затраты при существующих способах сбыта продукции?
 - Каким образом стать незаменимым для компании человеком?
 - Как лучше отвечать на жалобы клиентов?
 - Как повысить роль сервиса при сбыте изделий?
 - Какими способами можно улучшить качество рекламы товаров и услуг?

- Как настроить сотрудников на более активный поиск путей продвижения производимых товаров на рынке сбыта?
- Какие процедуры следует ввести, чтобы сократить бумажную работу?
- Какие виды поощрения более значимы для сотрудников?
- Как в большей мере ориентироваться на потребителя?
- Возможно ли изменить к лучшему впечатление от вашей компании?
- Как превзойти конкурентов?
- Какое ваше изделие может стать «серебряной пулей»? («Серебряная пуля» – главный продукт или основная услуга в данной области производства.)

На помещенном ниже рисунке показаны два набора параллельных линий. Между линиями как бы образуется граница. Кажется, что каждый набор линий несколько заходит на область другого.



В действительности же никакой границы не существует. Между этими линиями вообще ничего нет. Эта иллюзия создается потому, что наш разум старается преобразовать пространство между линиями в нечто осмысленное.

Подобным же образом сам факт записи стоящих перед вами задач может подтолкнуть к созданию чего-то, преисполненного смысла, что позволит разрешить насущную проблему.

Отставной полицейский офицер, искавший для себя приемлемую область деятельности, просматривал свои записи, связанные с прежней работой. Несколько лет назад он отметил, насколько трудно идентифицировать потерявшегося или похищенного младенца.

Давно записанная задача подтолкнула его к идее создания банка образцов молекул ДНК родителей, которых беспокоила проблема идентификации ребенка в случае подмены новорожденного или его похищения. Предполагалось, что затраты на сбор образцов молекул ДНК и их хранение в течение 18 лет составят около 200 долларов.

«Пунктики»

Идеи часто вырастают из раздражения – подобно тому, как в раковине моллюска из попавшей туда песчинки образуется жемчужина.

Один мужчина страдал от того, что не запоминал важные даты: дни рождения, юбилеи и т. д. Все поздравления запаздывали на день. И тогда этот мужчина, которого заслуженно можно назвать человеком творческим, превратил проблему избавления от своего «пунктика» в творческую задачу и изобрел вакуумный способ консервирования роз – на случай экстренного поздравления.

После того как вы составите список ваших «пунктиков», выберите из них наиболее любопытные. Но не забывайте: то, что интересно вам, может показаться смертельно скучным другому человеку.

Вряд ли бухгалтер и продавец с равновеликим энтузиазмом отнесутся к решению одной и той же задачи. На самом деле даже люди, занятые в одной области, могут подойти к решению проблемы совершенно по-разному. Только вы определяете, какая задача может воодушевить вас и побудить к действию.

Вспомним историю с нарезкой хлеба. В начале прошлого века никого особенно не тяготила необходимость самостоятельно нарезать хлеб. Никого, кроме Отто Фредерика Роведдера.

Он потратил 16 лет жизни и все свои сбережения на создание автоматической хлебoreзки, приобретя взамен лишь расстроенное здоровье, неодобрительные отзывы специалистов в области торговли хлебобулочными изделиями и сильно пошатнувшееся финансовое положение.

В 1930 году одну из хлебoreзек приобрела компания Continental, а уже к 1933 году более 80 процентов хлеба выпускалось в нарезанном виде. Роведдер часто говорил, что старался не из-за денег (он так никогда и не разбогател; к тому же еще испытывал отвращение к процессу нарезки хлеба), ему просто бы-

ло интересно сконструировать промышленную хлебо-
резку.



Личная выгода

*У того, кто пытается выиграть битву
и преуспеть в набегах, не возрастив в себе
дух великих свершений, несчастливая судьба,
ибо человек этот лишь теряет время
и не добьется ничего, кроме застоя.*

Сунь-цзы

Очень важно предоставить самому себе достаточно убедительные доводы, которые объясняли бы, почему надо заниматься реализацией той или иной идеи. Прежде чем приступать к решению задачи, нужно предварительно взвесить ее на весах личной выгоды. Наилучшие идеи рождаются у тех, кто жаждет успеха, возвращает в себе дух великих свершений.

Томас Эдисон, к примеру, на собственном опыте убедился, насколько важен момент личной выгоды. Его первым изобретением был автоматический ре-

гистратор голосов, предназначенный для Конгресса. Когда Эдисон показал свое изобретение конгрессменам, те ответили, что повышение эффективности законотворчества занимает Конгресс в последнюю очередь. После этого Эдисон неоднократно заявлял, что отныне все свои изобретения создает исключительно для того, чтобы заработать побольше денег. У него нет ни времени, ни сил, ни интереса переделывать мир и «подгонять» его под свои изобретения.

Прежде чем вы определитесь, за решение какой задачи взяться, прикиньте, какую личную выгоду вы получите в каждом конкретном случае. Какова прямая выгода – деньги, удовольствие, признание, рост благосостояния и т. д.? Какова выгода косвенная – приобретение новых навыков, знаний, связей и т. д.?

Как соотносится предполагаемая выгода с затратами времени и энергии? Решение каких задач принесет наиболее ощутимый результат? За разрешение каких проблем и ситуаций вы согласны нести личную ответственность? Если вы почувствуете, что собираетесь посвятить себя решению той или иной задачи, не преследуя никакой личной выгоды, то... наклоните голову и посидите так до тех пор, пока с ваших ушей не спадет «лапша».

Определив, какие задачи наиболее интересны и обещают принести солидную выгоду, примите вы-

зов. Принять вызов означает взять на себя ответственность за выработку идей, способных помочь найти решение конкретной проблемы. Чем выше ответственность, чем более вы отдадитесь генерированию идей, тем выше вероятность, что ваши попытки увенчаются принятием новаторского решения.

При решении разных задач возможны различные доли личного участия. Одни проблемы требуют полной отдачи, для разрешения других достаточно лишь небольших усилий. В связи с этим вспоминается история о самурае, который должен был отомстить за смерть своего господина. Когда самурай загнал врага в угол и уже занес над ним меч, убийца плюнул ему в лицо. Самурай утерся, убрал меч в ножны и ушел. Почему? Потому что плевок вызвал в нем гнев, а если бы он убил человека в гневе, это было бы убийство за личное оскорбление. Самурай же принял на себя обязательство выполнить совсем другое – отомстить за смерть господина.

Когда вы решите, что для вас интересно и выгодно, наступает время правильно сформулировать задачи. Это позволит вам более эффективно использовать игры для ума с целью найти творческое решение.

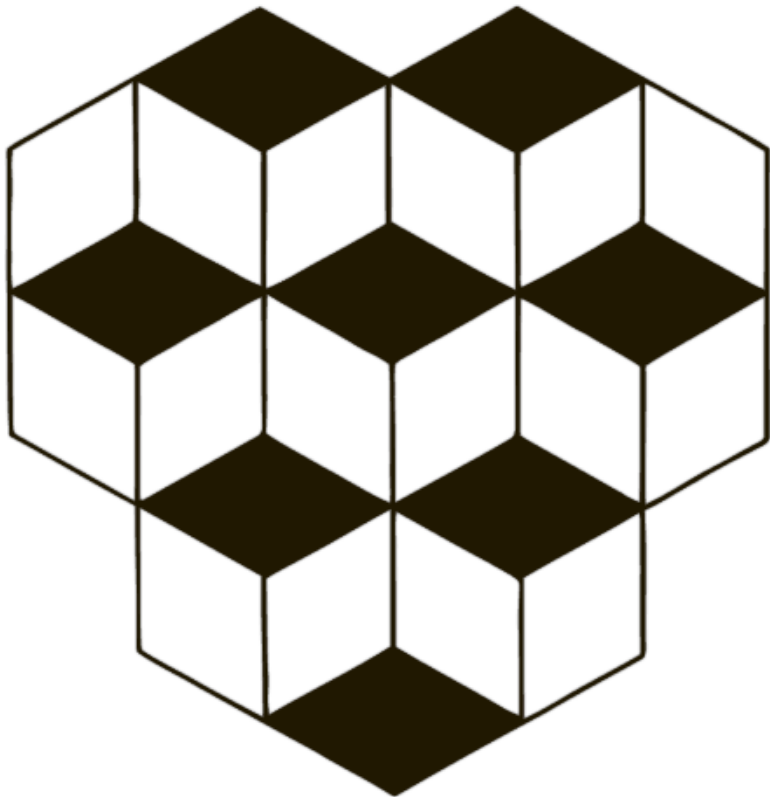
Формулировка задачи

*Победоносная армия выигрывает
сражение, еще не вступив в бой.
Сунь-цзы*

Чем больше времени вы потратите на то, чтобы правильно сформулировать, какая задача стоит перед вами, тем ближе подойдете к ее решению. И наоборот: чем меньше времени уделите определению сути вопроса, тем вероятнее, что решение будет не самым лучшим. Чтобы убедиться, насколько смехотворными оказываются решения некорректно сформулированных задач, достаточно ознакомиться с записями в книгах Патентного бюро США. В них, в частности, предлагаются такие никому не нужные вещи, как мяч для гольфа, подающий дымовой сигнал после соприкосновения с землей (чтобы легче было его найти); пеленки для попугаев; будильник, пускающий струйку воды в лицо спящего; леска для выуживания глистов из желудка; машинка для выдавливания ямочек на щеках и т. д.

Сформулируйте задачу и правильно определите суть. Когда я думаю о сути задачи, мне вспоминаются борцы сумо – огромные, мощные японцы. Большую часть времени поединка они сидят на корточках, присматриваясь друг к другу. Борцы принимают позу, сохраняют ее некоторое время, затем встают, ходят и снова садятся на корточки. Так повторяется много

раз, и вдруг – бац! – они хватают друг друга, один падает на татами, и поединок закончен. Во время сидения на корточках и принятия разных поз борцы ищут нужное положение тела, стараясь оптимально сосредоточиться, чтобы достойно встретить главный удар. Единственная защита борца сумо заключается в сохранении правильной «центровки», постоянной готовности к внезапной атаке и оказанию немедленного отпора. Точно так же в процессе постановки задачи вы можете написать формулировку, изучить ее, отложить в сторону, вернуться к ней позднее, «растянуть» или «сжать», сформулировать заново, пока «центровка задачи» не будет определена правильно. Тогда вы, подобно борцу сумо, готовы к бою.



Суть задачи определяется с помощью вопросов. Они помогают взглянуть на проблему с разных сторон. Иногда новая перспектива буквально раскрывает вам глаза. Сколько кубиков вы видите на рисунке?

Можно насчитать шесть или семь кубиков, в зави-

симости от того, как вы воспринимаете черные ромбики: как вершины кубов или как их основания. Рисунок остается неизменным, меняется лишь ваше восприятие. Вопросы помогают сменить угол зрения.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Чтобы правильно определить суть задачи, нужно:

1. Записать ее в виде вопроса, который начинается словами: «Каким образом я могу?..»

2. Варьировать формулировку, заменяя ключевые слова синонимами.

3. «Растянуть» формулировку, чтобы расширить перспективу.

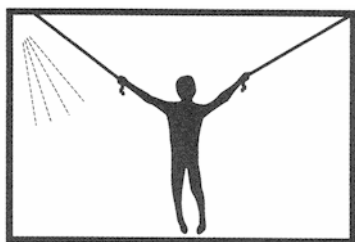
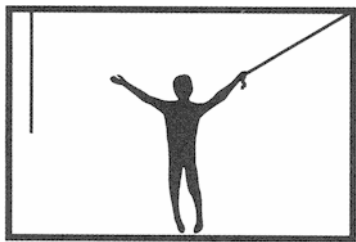
4. «Сжать» формулировку, чтобы сузить перспективу:

- разделить задачу на ряд подзадач;
- решить подзадачи;
- продолжать задавать вопросы: «А как еще?..» или: «А почему еще?..»

Для начала полезно сформулировать задачу вполне определенным образом. Этот прием известен под названием «Приглашающая основа». Он поможет удержаться от соблазна остановиться на формулировке, отражающей только одну сторону проблемы. Запишите несколько формулировок задачи, начиная

их словами: «Как я мог бы?..» Каждая новая формулировка даст шанс иначе взглянуть на проблему и направит ваши мысли в русло новых возможностей.

Представьте себе, что вы – тот человек, который изображен на рисунке слева. Ваша задача состоит в том, чтобы соединить концы двух веревок, свисающих с потолка. Веревки расположены так, что, держа одну, невозможно, как ни тянись, достать другую. Комната совершенно пуста, в карманах у вас нет ничего особенного – только то, что лежит в них обычно. Как решить задачу?



Первая формулировка может быть такой: «Как можно дотянуться до другой веревки?» После этого вы, скорее всего, потратите достаточно много сил, но все безрезультатно, потому что дотянуться до второй веревки просто невозможно. Если же сформулировать вопрос иначе: «Каким образом я и веревки можем со-

единиться?» – то это уже приближает к решению.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

Примечания