

Чернов Дмитрий

Коробка креативности

**THINK
OUTSIDE
THE BOX**

Оглавление

Давайте знакомиться!	4
Часть I. Почему трудно придумывать что-то новое?	6
Как стать творческой натурой?	8
Развиваем навык ментальной визуализации.	13
Детализация – ключ к успеху	19
Визуализация для ваших целей	20
Часть II. Техники креативного мышления	22
Идеальный конечный результат (ИКР)	23
Метод «маленьких человечков» (ММЧ)	28
Креативная техника Киплинга.....	33
SCAMPER.....	37
Почему?	40
Случайное слово	43
Шесть шляп мышления	46
Технология креативности Уолта Диснея	50
Интеллект-карта, или Mind Map	57
Диаграмма Исикавы	63
Нарисуй проблему	67
Мятый листок	70
Сто идей.	72
Брейнрайтинг.....	79

Шаблон.....	85
Метод обратных ассоциаций.....	90
Секреты креатива от студии Pixar	93
Рефрейминг	96
Метод фокальных объектов	100
Часть III. От теории к практике	104
Как улучшить эффективность мышления на 20%?	104
Как эффективно учиться?	107
Как провести мозговой шторм.....	109
Как провести синектический мозговой шторм.....	118
Как написать сочинение или статью	126
Как подготовить презентацию	129
Как вспомнить книгу за три минуты?	134
Теперь вы способны изменить свою жизнь	139
Что дальше?	141
Дальнейшее обучение	142
Рекомендованная литература.....	143
Обратная связь	144
Получить новую книгу.....	144
Благодарности.....	144

Давайте знакомиться!



Здравствуйте, меня зовут Дмитрий.

Я являюсь международным сертифицированным специалистом по техникам мышления Эдварда де Боно и веду блог chernov.pro, который посвящен развитию креативного мышления и его механизмам, а также

созданию инноваций.

Очень сложно обозначить одним словом круг моих занятий, поэтому на моей визитке написано коротко и ясно: «Виртуозно решаю любые задачи».

Основное направление моей деятельности – продажи, проектирование интернет-ресурсов, участие в стартапах, организация фестивалей и как следствие – проведение тренингов по методам мышления.

Об этих методах и пойдет речь в данной книге.

Когда я познакомился с техниками мышления, то понял, что наши креативные и управленческие возможности гораздо шире, чем нам кажется. Оказывается, чтобы придумывать и продвигать интересные идеи (новые продукты, услуги, рассказы или истории, презентации или статьи), не нужно иметь какую-то особую «творческую жилку». Достаточно воспользоваться определенными техниками мышления – и получить желаемый результат.

Есть техники, которые позволяют создавать прекрасные рабочие идеи, техники для переговоров, для запоминания информации. Их существует огромное множество, и некоторым более двухсот лет! Они достаточно просты и позволяют достигать результатов в десятки раз быстрее и на порядок более качественных. Работать с такими техниками не только полезно, но и интересно.

Именно о таких простых, но очень эффективных методах мышления и пойдет речь в этой книге. Сначала мы рассмотрим непосредственно техники, а затем – конкретные способы их применения в реальных ситуациях: будем сочинять истории, создавать новые продукты, готовиться к презентации, совещанию и другим событиям, которые случаются в жизни каждого человека и, как правило, требуют существенного вложения сил и времени.

Я буду рад, если вы добавите меня в друзья и выскажете свои замечания или пожелания касательно этой книги:

Facebook: facebook.com/d4ernov

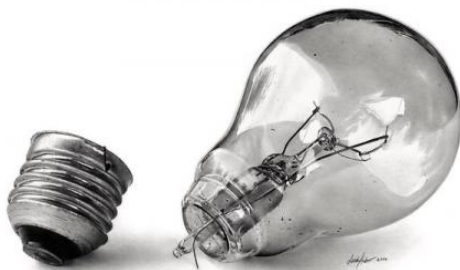
Vkontakte: vkontakte.ru/d4ernov

Twitter: twitter.com/d4ernov

E-mail: dima@chernov.pro

Часть I

Почему трудно придумывать что-то новое?



Первая сложность, с которой мы сталкиваемся при попытке создать что-то новое, – это незнание, с чего начать. Вроде в целом ясно, что нужно делать, и порой даже понятно как, но вот с какой стороны подойти? Для многих взяться за написание статьи, создание презентации или решение нестандартной задачи достаточно сложно. Поэтому чуть позже мы рассмотрим несколько техник, которые навсегда избавят вас от этой проблемы.

Вторая сложность заключается в шаблонности человеческого мышления. Конечно, у большинства из нас это словосочетание не вызывает позитивных ассоциаций, но шаблонное мышление может быть весьма полезным. Большинство задач, с которыми мы сталкиваемся в реальной жизни, решаются легко и просто именно благодаря этому типу мышления, оно обеспечивает наше выживание в целом. Шаблоны позволяют нам без труда водить автомобиль, общаться с коллегами, читать книги. Т.е.

повседневные задачи мы решаем быстро и точно, но ситуация в корне меняется, когда нужно придумать что-то действительно новое.

Давайте попробуем разобраться, как же возникает шаблонное мышление. Для наглядности представьте огромное поле, заросшее травой. В поисках еды вы вынуждены бродить по этому полю.

Т.к. тропинок нет, вы идете наугад. Находите, чем можно перекусить. Теперь вам нужно где-то заночевать, и вы так же блуждаете в поисках ночлега. На следующее утро вы уже знаете, где можно утолить голод, и отправитесь туда той же дорогой, по которой пришли на ночлег. С этого момента начнет протаптываться дорожка между ночлегом и едой. И чем больше различных потребностей у вас возникает, тем больше вы будете протаптывать дорожек для их удовлетворения.

Если вы находите что-то стоящее, то к нему появляется «тропинка», если это перестает вас интересовать, тропинка со временем зарастет. Но этот способ не позволит найти что-то, выходящее за рамки удовлетворения базовых потребностей.

Если вы будете продолжать ходить по старым тропинкам, то вряд ли найдете что-то новое. А как же его отыскать? Очевидно, нужно свернуть с дорожки и продолжать искать в других местах.

Техники мышления – это и есть те инструменты, которые позволяют сойти с ваших шаблонных «тропинок» восприятия. Они похожи на «озарения по заказу». Вы знаете, что хотите получить, а они подсказывают, в каком направлении двигаться. В

результате не нужно долгое время «вынашивать» мысли – можно просто использовать технику и получать нужный результат.

Как стать творческой натурой?

Перед тем как рассказать о креативных техниках мышления, стоит упомянуть, что ни одна из них сама по себе не сделает вас более творческим, умным или смекалистым. Сила техник проявляется тогда, когда они становятся для вас привычным образом жизни.

Я люблю сравнивать техники мышления с инструментами. Ни один профессиональный инструмент не сделает вас специалистом, даже если вы изучите от и до инструкцию по эксплуатации. Профессионализм придет только вместе с опытом и практикой.

Наше окружение также сильно влияет на нас и наши действия. Поэтому я собрал несколько советов, которые помогут вам быстрее встать на путь творчества и, возможно, даже изменить свое мировоззрение.

Совет #1. Игнорируйте бесполезную критику

Чем оригинальнее ваша идея, тем большее сопротивление извне она встретит. Хорошие идеи потому и хорошие, что что-то ставят с ног на голову. Большинство шокируют изменения или непривычный порядок вещей. Это нормально. Если вам кто-то говорит, что это не получится, потому что так еще никто не делал – просто не обращайте внимания.

Совет #2. Ваша идея не обязательно должна быть великой

Когда кругом полно информации о новых грандиозных открытиях, сделанных крупными компаниями, становится немного неуютно. Да и куда тягаться простому человеку с этими монстрами? Но вся соль в том, что и величайшие гении когда-то были обычными людьми. Любая великая идея начинается с маленькой, возможно, незначительной. Способность нестандартно мыслить нужно тренировать, и чем больше вы упражняетесь, тем креативнее выдаете результаты. Не заикливайтесь на идеях, способных изменить мир, лучше займитесь идеями, способными изменить вас. Пусть ваши мысли будут незначительными для всех, но зато они у вас будут.

Совет #3. Только вы сами в ответе за свой опыт

Никто не может сказать вам, что и когда делать. Нет единого верного рецепта успешных действий, как и выигрышной комбинации в шахматах. Только вы можете отвечать за свое действие или... бездействие. Один умный человек сказал: «Все наши удачи и неудачи – результат наших действий в прошлом».

Совет #4. Все мы рождаемся творческими гениями

Все дети – талантливые фантазеры, вы тоже таким были. Просто однажды вы отложили коробку с карандашами в сторону, а взамен взяли разлинованную тетрадь и задачки с четкими фиксированными ответами – и творческий подход стал не нужен.

А теперь очень страшно ошибиться и сделать что-то неправильно! Многие так и не берутся за карандаши до конца жизни, опасаясь, что нарисуют что-нибудь «неправильное».

Вспомните себя в детстве: вы ничего не боялись, гордились своими работами и вешали их на холодильник, дарили друзьям. Почему бы не возродить эту старую добрую привычку? К черту запреты, возьмите фломастеры, ручку, краски и нарисуйте на этой странице довольную улыбающуюся рожицу. Я серьезно, сделайте это!

Совет #5. Творчество ради творчества?

В погоде за необычным никогда не забывайте о конечной цели. Бессмысленнее всего – быть творческим ради творчества. У любой идеи должна быть четкая конечная цель – сделать что-то эффективное, лучшее, а не просто «не так как у других».

Совет #6. Не ждите удобного случая

Если бы мне рассказали историю о том, как кто-то написал потрясающее стихотворение на обратной стороне крышки от обувной коробки, то это меня бы не удивило. Я бы скорее поразился, если бы кто-то записал шедевр ручкой Parker на дорогой бумаге, сидя у себя в кабинете. Идея может посетить вас в любой момент, не стоит откладывать – используйте то, что есть под рукой. В конце концов, лучшие бизнес-проекты когда-то были просто набросками на ресторанных салфетках.

Совет #7. Никогда не сравнивайте себя с другими

У каждого свой путь, свои возможности и неудачи. Бесполезно сравнивать себя с кем-то еще, а не с самим собой. Ставьте себе новые испытания и старайтесь преодолеть их. Лучше сравнивайте

себя настоящего с собой из прошлого и старайтесь каждый раз становиться лучше самого себя.

Совет #8. Мир постоянно меняется, не стойте на месте

Чтобы быть успешным, уже нельзя выучиться один раз и пожинать плоды. Старайтесь сделать самообучение своей ежедневной привычкой. Профессии, которые востребованы сейчас, еще не существовали пять лет назад. Уделяйте больше внимания своим способностям и постоянно развивайте их.

Совет #9. Верьте в себя

Пикассо ругали за отсутствие способностей к рисованию. Уолта Диснея уволили из газеты за «недостаток креативности». Учитель Бетховена считал его совершенно бездарным учеником. Наставник Эдисона утверждал, что он глупый и ничего не может выучить. Эйнштейн не говорил до четырех лет. Учитель характеризовал его как умственно отсталого человека. Отец Родена, великого скульптора, говорил: «У меня сын – идиот. Он трижды не поступил в школу искусств». Моцарту, одному из самых гениальных композиторов, император Фердинанд сказал, что в его «Женитьбе Фигаро» «слишком мало шума и слишком много нот». Наш соотечественник Менделеев имел тройку по химии.

Все это не помешало им стать великими людьми, а что мешает вам?

Совет #10. Не беспокойтесь о вдохновении, оно всегда приходит

Вдохновение нужно только тогда, когда вы что-то делаете, но не раньше. Если не получается – не прекращайте попытки, в конце концов оно обязательно вас посетит, но только если вы будете стараться. Знаменитая таблица Менделеева, может, и приснилась ему, но до этого ученый провел сотни часов в мыслях о ней.

Совет #11. Не останавливайтесь после первой отличной идеи

Как-то Эйнштейна спросили, в чем секрет его успеха, и он ответил: «Когда обычный человек находит иголку в стоге сена, то он успокаивается и уходит. Я же продолжаю поиски и нахожу вторую, третью, а если повезет, то и четвертую». Возьмите за правило стараться придумать как минимум три отличных идеи для решения поставленной задачи.

Совет #12. Мнение экспертов часто будет негативным

Чем больше экспертов вы соберете, тем более узким будет их мышление. Очень часто экспертное мнение базируется на прошлом опыте – они не готовы принять во внимание инновации. Чуть ли не каждый эксперт считает своей миссией поиск отрицательных моментов или подводных камней – и полностью упускает из виду преимущества и позитивные стороны идеи. Однако это не повод не обращаться к ним вообще.

Развиваем навык ментальной визуализации. Пять упражнений



Мне кажется, логично было бы начать эту книгу с небольшой инструкции по фантазированию. Да-да!

С возрастом мы постепенно утрачиваем этот удивительный и полезный навык. Только подумайте: все, что мы делаем, начинается с мысли. Все вещи, все действия, всё в этом мире, сделанное человеком, когда-то было чьей-то идеей (даже эта книга, мой дорогой читатель).

Способность продумывать идею, перед тем как приняться за ее осуществление, дает нам возможность мечтать и реализовывать

свои мечты. Получается, чем лучше мы представляем что-то, тем полнее можем воплотить это в жизнь.

На самом деле, наш мозг не делает особых различий между действительностью и той реальностью, которую мы можем придумать. Когда вы представляете, что плаваете, активируются те же участки мозга, что и при реальном заплыве.

Можете провести интересный опыт. Отмотайте нитку примерно полметра длиной, привяжите к ней с одного конца что-нибудь тяжелое (например, связку ключей). Возьмите другой конец в руку и сделайте так, чтобы ключи неподвижно висели в воздухе. Все просто. Теперь представьте, как они начинают раскручиваться по часовой стрелке... Но при этом старайтесь держать руку неподвижно. И вы увидите, как ключи действительно начинают крутиться по часовой стрелке. Можете повторить опыт, раскрутив их в обратную сторону. Вуаля! Ваши мысли породили действие!

Хорошая новость заключается в том, что ментальные (мысленные) тренировки могут улучшить практически любые ваши показатели!

Думаю, ни для кого не секрет, что многие психологи и коучи по личностному росту советуют использовать ментальные установки для различных ситуаций: «Я сильный, уверенный в себе...», или «Сейчас я зайду и буду держаться хладнокровно», или «Я расслабляюсь, усталость уходит из тела...»

Интересно, но даже спортсмены, владеющие мастерством самого высокого уровня, также пользуются этой техникой для улучшения своих результатов. Т.е. перед тем как сделать сложное движение (например, в гимнастике), они несколько раз отрабатывают его мысленно, и после этого движение на практике выполняется легче и четче. Когда после Олимпиады опросили спортсменов, завоевавших золотые медали, оказалось, что почти все использовали визуализацию: кто-то – для улучшения своей техники, а кто-то – для поднятия мотивации, представляя себя победителем.

Как же выработать этот полезный навык? Далее собраны пять упражнений в порядке возрастания сложности. Друзья, не нужно переходить к следующему упражнению, пока достаточно хорошо не освоили предыдущее. Это не гонка и не тест. Уделяйте каждому упражнению ровно столько времени, сколько потребуется. Мой совет – упражняйтесь, когда стоите в очереди, в пробке или гуляете с собакой: это поможет с пользой скоротать время.

Упражнение №1 «Фотография»



Возьмите любую фотографию, например эту – и проанализируйте ее. Запомните все подробности, какие сможете: детали одежды, на каких местах все расположено, как выглядят ветки и т.д. Чем больше деталей, тем лучше.

Теперь закройте глаза и мысленно представьте эту фотографию. Ваша задача – воссоздать ее в памяти полностью, со всеми мельчайшими подробностями. Затем откройте глаза и посмотрите, что упустили. Помните, это не тест – упражняйтесь до тех пор, пока не сможете максимально детализированно представить это фото.

Упражнение №2 «Предметы»

Здесь мы поиграем с объемным миром. Возьмите небольшой предмет (связку ключей или флешку). Запомните его так же, как запоминали фотографию. Ваша задача – не только детально воссоздать его в голове, но и представить этот предмет в пространстве. Вы должны научиться смотреть на него под разными углами. Только обратите внимание, что при вращении вам необходимо постоянно видеть все его мелкие детали.

Следующий этап – поместите воображаемый объект на темный стол, расставьте вокруг него свечи и представьте тени и мерцание.

Упражнение №3 «Открытые глаза»

Третье упражнение – на основе второго. И, как следует из названия, нужно делать то же самое, но уже с открытыми глазами. Смотря прямо перед собой, воссоздайте этот предмет в памяти. Снова вращайте его, играйте с ним как угодно. Не забывайте добавлять различные источники света, обращайтесь внимание, как он отбрасывает тени на реальные объекты.

Для большинства это очень сложное упражнение, так что не стоит торопиться – проработайте его как следует.

Упражнение №4 «Чувства»

Здесь мы немного отвлечемся и попробуем получить удовольствие =). Подумайте о месте, где вам было бы приятно оказаться – например, на поляне для пикника. Мне нравится представлять песчаный пляж, на котором я когда-то отдыхал. Очень важно – это должно быть реальное место, в котором вы побывали. Воссоздайте его в памяти максимально подробно. Потом представьте себя в нем. Включайте свои чувства постепенно. Сначала добавьте звуки, шелест ветра, шум волн, монотонные разговоры людей на заднем плане, крик чаек... Потом добавьте телесные ощущения от прикосновения ветра, травы, песка, на котором вы сидите... Теперь запахи... Можете ли вы представить, что пьете ледяной сок, который обжигает горло, а капельки со стакана стекают на вашу руку или капают на ноги?

Опять же, не забывайте, что вы должны ощущать себя находящимся в этом месте, а не просто думать о нем.

Упражнение №5 «Эмоции»

Давайте сделаем вашу картину немного живее. Представьте свое любимое место, но теперь начните передвигаться по нему. Можно добежать до воды, нарвать цветов или купить новый стакан сока =). Возьмите камень и бросьте его. Посидите на скамейке или покатайтесь на качелях. Представьте своего друга или любимого человека рядом: вы танцуете, поете, беседуете. Он дружески хлопает вас по плечу. Что вы при этом чувствуете?

Детализация – ключ к успеху

Зачем все эти упражнения? Все просто. Обычно в реальной жизни мы обращаем мало внимания на детали. Можно десять лет прожить в доме и не замечать отсутствие плинтуса у одной стены. Когда среднестатистического человека просят описать ситуацию своего успеха, он представляет, что он большой, круто выглядит и все в него влюбляются. Это, конечно, может вызвать позитивные эмоции, но на практике бесполезно.

Солдаты тренируются в условиях, максимально приближенных к реальным боевым действиям и местности, а не просто закачивают игру на компьютер и играют ночи напролет. Здесь тот же принцип: все должно быть максимально реалистично. Вы можете представлять, как круто деретесь на ринге, но в реальной жизни вас будет ждать большое разочарование.

Вы должны представлять не только картинки и образы – это всего лишь замки из песка. Необходимо переносить все свои чувства тоже: т.е. ощущать тот же страх, усиленное биение сердца, усталость... Нужно представлять не только свои желаемые достоинства, но и страхи, и уже на этом этапе их преодолевать.

Визуализация для ваших целей

Как быть, если задача стоит достаточно отвлеченная – построить успешную карьеру, быть богатым и т.п.?

Сосредоточьтесь на положительном результате. Чаще всего люди действуют «от противного». Если вам нужно похудеть, то не стоит развешивать изображения толстяков, дабы напугать себя еще больше. Лучше развесить фото стройных людей – тех, которым вы хотите подражать. Когда сидите в очереди у зубного, не думайте, как щипцы стоматолога соскользнут и разворотят вам челюсть. Воображайте, как красиво вы будете улыбаться, когда этот кошмар закончится. Т.е. представляйте результат, которого вы желаете достичь, а не тот, которого нужно избегать.

Представляйте, что вы уже достигли результата. Еще одна ловушка – мечтать, как вы мечтаете. Думайте о том, как вы станете себя вести, когда добьетесь желаемого. Представьте, что уже получили результат – как это изменит вашу жизнь?

Будьте последовательны. Недостаточно только одного желания. Спортсмены не становятся атлетами за одну тренировку – они идут к этому результату в течение долгих лет. Уделяйте время своей цели и постоянно работайте над ее достижением. Не бойтесь расти медленно, бойтесь не расти совсем.

Будьте конкретны. Обычно люди желают быть богатыми, счастливыми или успешными «вообще». Они хотят путешествовать по миру, но не представляют, где конкретно – в общем, пример ясен. Конкретизируйте свои цели и желания. Когда вы идете в магазин, то точно знаете, что хотите купить, в

каком количестве и сколько вам на это потребуется денег. Точно так же представляйте и свои цели: что, в каком количестве и как скоро.

Визуализация – это очень мощный инструмент для мотивации не только одного человека, но и целого народа (помните: «догнать и перегнать»).

Часть II

Техники креативного мышления

Итак, самое время познакомиться с этими «волшебными» техниками. Конечно же, это не все существующие приемы, но точно могу сказать: это одни из самых действенных техник, они максимально просты и дают хороший результат.

Стоит отметить, что не нужно пытаться использовать все эти техники сразу: представьте, что это вещи из вашего «гардероба». Что-то лучше надеть на работу, а что-то – оставить для дома или приберечь для особого события. Со временем вы сможете легко определить, какую технику лучше всего использовать в каждой отдельно взятой ситуации, а пока выбирайте что нравится - и практикуйтесь.

В конце книги я собрал несколько кейсов, в которых подробно расписал процесс работы над конкретными решениями: создание презентации, статьи, проведение креативной сессии и т.д.



Идеальный конечный результат (ИКР)

Согласитесь, что решать любую задачу намного проще, когда знаешь, в каком направлении двигаться. Но как быть, когда перед вами не пример из учебника, а нестандартная ситуация или задача, которую нужно решить при конкретных уникальных условиях, и до вас этого никто не делал? В таких случаях я советую использовать технику под названием «Идеальный конечный результат».

Идеальный конечный результат (или, как его чаще называют, ИКР) – это творческий прием креативного мышления, который позволяет сформулировать лучший результат и, уже отталкиваясь от него, найти лучшее решение.

Что значит «лучшее решение»? Это такое решение, которое позволяет достичь желаемого результата, вообще ничего не делая. Требуемый результат должен достигаться сам собой.

Эта техника – родом из ТРИЗ (Теории решения изобретательских задач), которую еще во времена СССР разработал Генрих Саулович Альтшуллер. ТРИЗ позволяет решать изобретательские задачи любой сложности (изначально она создавалась для решения технических задач).

По сути, ТРИЗ – это обобщенный опыт изобретательства на основе законов развития науки и техники. Генрих Саулович, проанализировав тысячи патентов на изобретения, выявил некие закономерности развития технических устройств и обобщил их в 40 принципов.

Если вы хотите лучше изучить ТРИЗ и научиться справляться со сложными техническими задачами, советую ознакомиться с книгой «Найти идею» Генриха Альтшуллера. А нам для решения большинства проблем достаточно техники ИКР.

Как правило, лучшая формулировка идеального конечного результата является техническим противоречием. Приведем простой пример такого противоречия: «Объект должен быть горячим, чтобы нагревать содержимое, и холодным, чтобы его было удобно держать». Т.е. один и тот же объект должен быть одновременно и горячим, и холодным. Как разрешить это противоречие? Посмотрите на сковороду: дно у нее горячее (когда стоит на плите), а ручка – холодная.

Или же следующая проблема: в дно реки вбиты сваи на несколько метров в глубину, как их оттуда достать? Идеальный результат – чтобы сваи вытащили себя сами. Как этого можно добиться? Например, натянуть между сваями подводный парус, чтобы их вырвало течением. Но решение оказалось еще проще. К сваям привязали канаты и... оставили плавать на поверхности. Весной вместе со льдом вырвало и сваи.

Чтобы было проще сформулировать идеальный конечный результат, предлагается использовать три основные формулировки:

- система сама выполняет данную функцию;
- системы нет, а функции ее выполняются (с помощью ресурсов);
- функция не нужна.

Запомните: достичь ИКР практически невозможно, но это прекрасный ориентир для поиска решения (а в редких случаях ИКР все же достигается).

Пример из жизни

При проведении тренингов перед нами часто стояла непростая задача: за 10 минут до начала мероприятия нужно было обзвонить тех, кто еще не пришел, чтобы понимать, а стоит ли их вообще ждать. Конечно, если людей не так много, это не представляет особой сложности, но когда у вас несколько точек регистрации и участников огромное количество – вы сталкиваетесь с серьезной проблемой. Второй проблемой был отлов халявщиков, т.е. людей, которые пришли на мероприятие без регистрации и оплаты.

Стандартный метод решения – это составление списка участников: на входе отмечаем, кто пришел, составляем общий список со всех точек регистрации, начинаем обзванивать отсутствующих, пытаемся запомнить, кто отмечался, и мысленно отсортировать незарегистрировавшихся.

Я решил использовать метод ИКР для решения этой задачи: «Пришедшие сами регистрируются, халявщики сами себя выказывают, а список опоздавших также формируется сам собой».

И получил очень простое и эффективное решение – перед тренингом подготавливаются бейджи с фамилией и именем зарегистрированного участника, с другой стороны бейджа

печатается его телефон. Остается только проверить наличие бейджей для всех зарегистрированных!

В день тренинга выкладываем на стол при входе заготовленные бейджики и чистые бейджики с упаковкой маркеров.

Теперь достаточно просто предложить людям взять свой именной бейджик, а если такового нет – написать свое имя маркером на чистом. По оставшимся понятно, кому звонить, а к участникам с рукописными бейджами можно подойти и уточнить, по каким причинам они были не зарегистрированы и как планируют решить вопрос с оплатой.

Идеальный конечный результат – моя любимая техника, с которой я всегда начинаю поиск решений. Я и вам советую выработать привычку стараться сформулировать его перед решением любой задачи. Но помните, что идеальный результат – когда все делается само, без использования новых ресурсов, в том числе и материальных.

Примеры хороших и плохих формулировок ИКР:

плохо:

Обслуживание системы должно быть низкозатратным...

хорошо:

Система сама себя обслуживает.

плохо:

Учитель должен интересно подать новый материал...

хорошо:

Ученики должны сами друг друга обучить.

плохо:

Система контроля прогулов работников должна быть удобной...

хорошо:

Работники сами себя контролируют.

Упражнения	для	тренировки
------------	-----	------------

Попробуйте сформулировать идеальный конечный результат в следующих задачах:		
---	--	--

– Необходимо проверить качество работы своих подчиненных.		
---	--	--

– Нужно привлечь журналистов осветить событие.		
--	--	--

– Стоит задача распространить эту книгу.		
--	--	--

– Выберите недавнюю ситуацию из своей жизни, в которой нужно было достичь результата. Какую задачу вы ставили, а какая постановка задачи была бы идеальной?		
---	--	--

– Спросите у троих друзей, какие текущие задачи стоят перед ними. Узнайте, верно ли они сформулировали необходимый результат.		
---	--	--

Метод «маленьких человечков» (ММЧ)



Поговорим об еще одной технике из ТРИЗ, которая позволяет сознательно переключить свое мышление в несколько иную плоскость. Ее идея в том, чтобы решить свою задачу с помощью армии маленьких человечков. Такой способ мышления позволяет находить простые и красивые решения.

Эта техника больше заточена на поиск технических решений, поэтому давайте начнем рассматривать ее именно под таким углом.

Для начала выделяем часть устройства или механизма, которая не может выполнять требование задачи, и представляем, как бы она работала, если бы у нас в помощниках была армия маленьких человечков. Причем размер этих человечков может быть любым, вплоть до молекул. Численность толпы тоже не ограничена.

Эту армию человечков разделяем на группы, расписываем, какую работу они должны выполнять и в какой последовательности, чтобы обеспечивать нужный нам результат.

Далее полученную идеальную модель нужно перестроить под реальные механизмы.

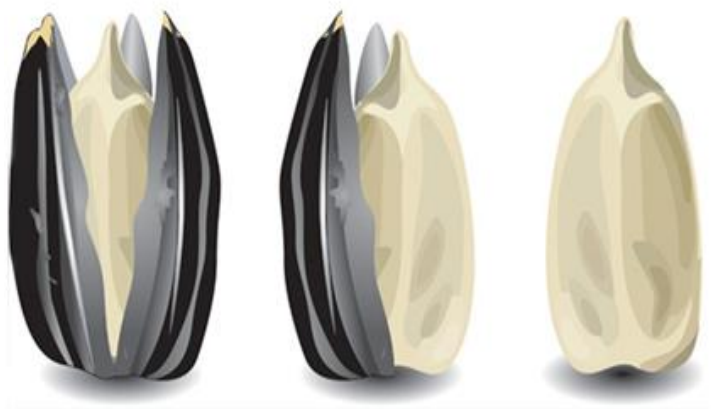
Как это выглядит на практике? Возьмем простую, но в то же время непростую задачу – как чистить семечки в промышленном масштабе? Попробуйте решить ее сами. Я загадывал ее десяткам человек, но контрольный ответ дают буквально единицы.

Вот стандартный список ответов:

- *Посадить бабушек.*
- *Использовать липкий конвейер и сильный ветер.*
- *Направлять на них ультразвук.*
- *Тереть их друг о друга.*
- *Пропустить через них электрический ток (а вдруг поможет?)*
- *Размочить в воде, пока скорлупа сама не отстанет.*
- *Крутить в барабане и так далее...*

Теперь попробуем применить метод «маленьких человечков». Но вначале сформулируем ИКР (см. выше): «Скорлупа должна сама отвалиться».

Как этого можно достичь? Давайте сначала очистим одну семечку, а потом все остальные.



Теперь подумаем, как с помощью толпы людей очистить эту семечку, если бы она была размером с многоэтажный дом, а человечки – не больше вашего ногтя. Можно всем накинуться и попробовать стучать по ней чем-нибудь, пока скорлупа не рассыплется. А как еще можно?

Можно распилить ее по ребру и отделить две половинки – это решение уже лучше, т.к. требует затратить меньше усилий. Как еще можно?

Семечка у нас не герметичная. А что будет, если мы загоним кучу народу под скорлупку, а затем оттолкнемся сотнями ножек от ядра? Наверное, вся шелуха разлетится... Это решение еще лучше, т.к. ничего сложного делать не нужно: просто напихать в семечку народ и попросить его топнуть=)

Забавно, попробуем воплотить это решение в реальную жизнь. Что такое маленькое можно загнать под скорлупу семечки, а потом сделать так, чтобы оно расширилось – и тогда кожура разлетится сама? Самые маленькие частицы – это молекулы, а

если рассмотреть семечку, то можно увидеть поры, через которые она дышала в подсолнухе. Логично использовать молекулы воздуха. Итак, засовываем семечку в банку и начинаем нагнетать воздух. Под высоким давлением он проникает под кожицу семечки... Как теперь смоделировать толчок? Проще говоря, как сделать так, чтобы давление снаружи семечки стало ниже, чем давление внутри, и тогда ее просто разорвет? Нужно каким-то образом быстро снизить давление вокруг семечки. Самый простой способ – это резко открыть крышку в банке... Хлопок – и скорлупа разлетелась в стороны.

Вот такое простое и изящное решение, которое, возможно, похожим способом до нас нашли изобретатели.

С техникой разобрались, а как быть с нетехническими задачами?

Вариантов целых два.

Первый вариант – представить ситуацию в виде механизма. Но это может излишне усложнить задачу (а может и упростить, попробуйте).

Второй вариант – заменить человечков на робота. Если бы у вас был робот, который может делать все что угодно, какую бы задачу вы ему поручили? Как он должен был бы ее решать? Как бы он отличал эту задачу от других?..

Такая постановка задачи позволяет понять, что можно автоматизировать в первую очередь. Возможно, что-то нужно просто перестать делать, а что-то отдать на аутсорсинг.

От себя добавлю, что технику ИКР и «маленьких человечков» я использую в самую первую очередь, и зачастую этого более чем достаточно.

Упражнения для тренировки

Если у вас есть армия маленьких человечков или универсальный робот, то какую бы работу вы поручили им в следующих ситуациях и что конкретно они бы делали?

- Возникла пробка из-за аварии, что делать?
- Как устранить протечки канализации в мегаполисе?
- Нужно собрать отзыв о вашем продукте у большой группы людей, как это сделать?
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она может вас вывести?
- Опросите троих друзей: какие задачи стоят перед ними, на какие решения их наталкивает эта техника?

Креативная техника Киплинга

Уж не знаю, официальное это название техники или нет, но я с ней познакомился достаточно давно. Скорее, это даже не техника, а просто стихотворение, но его очень удобно использовать при решении различных задач. Оно похоже на детскую считалочку и из-за этого прекрасно запоминается.

*Есть у меня шестерка слуг,
Проворных, озорных.
И все, что вижу я вокруг,
Все знаю я от них.
Они по зову моему
Являются в нужде.
Зовут их Как? и Почему?
Кто? Что? Когда? и Где?
Я по горам и по лесам
Гоняю верных слуг.
Потом работаю я сам,
А им даю досуг.*

Вы наверняка уже и сами догадались, что суть метода сводится к последовательной постановке вопросов: «Кто?», «Что?», «Когда?», «Где?», «Как?» и «Почему?»

Вы вряд ли упустите какие-то важные детали, если при рассмотрении тех или иных ситуаций сможете ответить на все эти вопросы. Не забывайте, что сами вопросы можно видоизменять. Например, вместо «Почему?» спрашивать «Зачем?».

Где и когда можно использовать эту технику?

Например, к вам на улице подбегает девушка с микрофоном и спрашивает: «Как вы относитесь к творчеству Александра Сергеевича Пушкина?». Вот незадача, уже и камеру направили, нужно что-то говорить.

В жизни вас всегда могут ошарашить случайным вопросом, на который нужно дать развернутый ответ. Конечно же, не стоит выпаливать: «А?! Кто? Что? Где? Как? Почему?», лучше озвучивайте ответы на эти вопросы.

Должно получиться примерно так:

Кто: Знаете, с творчеством Пушкина меня познакомила мама еще в глубоком детстве.

Что: Я любил слушать, как она читает его сказки, поэтому первое впечатление о его творчестве получил именно благодаря им.

Когда: И лишь в школе я познакомился с его стихотворениями и более серьезными произведениями. Дух захватывает от его бессмертных творений, которые остаются актуальными и по сей день.

Как: Мне очень жаль, что в наше время Пушкина можно прочитать лишь в школьных учебниках или на литературных интернет-сайтах. Хотелось бы, чтобы его печатала и современная пресса, особенно детские издания.

Почему: Ведь знакомство с классикой с раннего возраста воспитывает в человеке гуманизм, сострадание и уважение к ближнему.

Обратите внимание, что, по сути, мы дали неплохое интервью, хотя при этом не назвали ни одного конкретного произведения. А если вы еще и вспомните, что Пушкин написал поэмы «Руслан и Людмила», «Полтава», «Цыганы» и парочку стихотворений, то ваш ответ будет поистине блестящим.

Конечно, это всего лишь один из вариантов использования техники – и, наверное, не очень убедительный. Действительно, как часто у вас берут интервью?

Я думаю, вы гораздо чаще попадаете в ситуации, когда хотите познакомиться с кем-нибудь, но теряетесь, с чего начать разговор. Вспомним одну мудрость: «Если вы хотите, чтобы человек говорил с вами часами – задавайте ему вопросы о нем самом», а шаблон для этих вопросов у вас уже есть. Попробуйте, это работает!

И последний пример использования техники – составление анонса о событии. Если вы проводите какое-то мероприятие, то очень важно в пресс-релизе или в афише не забыть указать никакую важную информацию:

Кто будет выступать

Что будет проходить

Когда и где пройдет мероприятие

Как стать участником

Почему нужно пойти или купить билет

Теперь вы знаете, как, потратив всего 3 секунды, решить множество задач. Осталось лишь выучить стихотворение!

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Нужно составить резюме (себя или проекта): о чем и в какой последовательности будем писать?
- Необходимо проанализировать конкурентов: какую информацию вы попросите предоставить?
- Вам предстоит покупка поддержанного авто: на что стоит обратить внимание?
- Пропустите свои задачи через эту технику. На какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними. На какие решения наталкивает эта техника?

SCAMPER



Scamper в переводе с английского – пробежка. Это отличная техника, которая позволяет «пробежаться» по вашей проблеме или задаче и быстро найти оптимальные решения.

По сути, это первая помощь, когда возникает необходимость срочно что-то придумать или нет времени на отвлеченные раздумья. Техника очень мощная и довольно простая, к тому же, проверенная временем.

Ее придумал Боб Эберле еще в начале 70-х годов. Работает примерно так же, как и техника Киплинга. Так уж устроен наш мозг, что на поставленный четкий вопрос он тут же начинает искать конкретные ответы.

SCAMPER – это аббревиатура:

S (Substitute) – заменить

C (Combine) – комбинировать

A (Adapt) – адаптировать

M (Magnify) – увеличить

P (Put to other uses) – для других целей

E (Eliminate) – ликвидировать (или уменьшить)

R (Revers) – переставить

Пользоваться этой техникой очень просто. Ситуацию нужно «применить» ко всем пунктам. Ваша задача – сформулировать вопрос, ответ на который подтолкнет к конкретному решению.

Допустим, на встрече вам нужно решить задачу: **«Как увеличить объем продаж?»**

Substitute:

Что можно заменить в нашем процессе продаж?

Combine:

С каким еще процессом можно скомбинировать продажи?

Adapt:

Что можно адаптировать при совершении продажи?

Magnify:

Что можно увеличить при продаже?

Put to other uses:

На какие еще рынки можно выйти?

Eliminate:

Что можно устранить или уменьшить, чтобы не тратить лишнее время?

Revers:

Что можно переставить местами, чтобы увеличить продажи?

Преимущество техники в том, что если каждого участника встречи попросить сформулировать вопросы, то все они будут различными, а чем больше у вас ответов, тем более вы приблизитесь к своему решению.

По большому счету, этот инструмент хорошо подходит в тех случаях, когда нужно что-то улучшить, но непонятно, с чего начинать. SCAMPER сдвинет вас с «мертвой точки», и новые идеи будут возникать уже по инерции. Это как семечки – пока все не перещелкаешь, не остановишься.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Доставка товаров идет с перебоями: что нужно обсудить с курьерами?
- Пресс-релиз уже готов, но что-то не так, нужно улучшить: как будете искать методы улучшения?
- Как можно улучшить эту книгу? (буду рад, если поделитесь решением)
- Пропустите свои задачи через эту технику: на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения их наталкивает эта техника?

Техника «Почему?»



Вряд ли этот инструмент вообще можно назвать техникой. Мы с самого детства пользуемся ей и с ее помощью постоянно познаем мир. Но я решил упомянуть о ней в этой книге аж по двум причинам. Первая – она фантастически эффективна, а вторая – с возрастом нам свойственно забывать о некоторых простых вещах родом из детства. В сущности, вся суть этой техники – это постоянное задавание вопроса «Почему?».

Несмотря на свою простоту, она отлично работает в тех случаях, когда нужно найти истинную причину ошибки, неисправности, запроса. А ответы, которые даются на этот вопрос, позволяют

выстроить цепочку причинно-следственных связей и докопаться до самой сути.

Попробуем разобраться на примере из моей практики. Некая компания хотела заказать тренинг для развития «креативности» своих сотрудников. В ходе беседы я стал задавать этот вопрос и получил интересные ответы:

Я: Почему вам нужно провести этот тренинг?

К: Нам нужно поднять творческий уровень наших сотрудников.

Я: А почему нынешний уровень идей вас не устраивает?

К: Знаете, так получается, что нам постоянно нужно придумывать что-то новое, но последнее время мы чаще спорим, чем предлагаем что-то реальное.

Я: А почему чаще всего возникают споры? Каковы основные моменты разногласий?

К: На собраниях хорошо получается критиковать идеи, и каждый хочет или защитить свою, или опровергнуть другую.

Дальше уже можно было не спрашивать. Оказалось, что с уровнем креатива все в порядке. Нужно было лишь научиться слушать и создать благоприятные условия для улучшения менее качественных идей без лишних сложностей. А это и близко не касается изначального посыла «поднять уровень креативности».

Мы провели тренинг, основанный на технике «Шесть шляп мышления» с использованием еще нескольких других техник, и проблема была решена.

Если необходимо докопаться до сути, не всегда нужны сложные аналитические выкладки или тонны диаграмм. Попробуйте просто спрашивать «Почему?» несколько чаще, чем обычно. К сожалению, техника подходит лишь для решения простых задач, однако порой дает интересные результаты и на сложных. В любом случае, с нее стоит начать.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, проработайте следующие ситуации:

- На каждом входе в офис нужно поставить турникет.
- В метро нужно поставить урны.
- Нужно купить новый телефон.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Формулируем вопрос: *«Как случайное слово «экскаватор» поможет нам улучшить игру нашей сборной по футболу?»*

В этот момент у нормальных людей происходит «взрыв мозга», так и должно быть. Если же нет – то не теряйте время, а начинайте записывать идеи. Здесь важно помнить, что слово не обязательно использовать прямо, хотя и так тоже можно. Не забывайте записывать и свои ассоциации с этим словом.

У меня возникла ассоциация с пьющим экскаваторщиком, а следом за этим сразу и идея – если поле на тренировке будет не статичным, а качающимся, то на обычном поле футболистам станет играть намного проще.

Идем дальше: экскаватор может вспахивать землю, опять же – если спортсмены будут тренироваться на плохом поле с ямами и буграми, это может улучшить их результаты непосредственно в ходе игры.

Идем дальше: у экскаватора есть ковш, и он движется. Быть может, и нам сделать ворота движущимися? Если футболисты научатся попадать в движущуюся мишень, то легко смогут забивать в статичную.

Еще у экскаватора есть колеса с протектором – может, нам похожим образом изменить шипы на бутсах, и это поможет ребятам лучше бегать или точнее забивать? А еще у экскаватора есть...

...в общем, думаю, вы поняли идею и дальше сможете продолжить сами.

Как видите, даже абсолютно случайное слово может натолкнуть на оригинальные решения. Причем чем случайнее это слово, тем лучше.

Запомните, не существует «плохих» случайных слов. Если у вас не появляется никаких идей, то не спешите искать новое слово – ситуация повторится.

Лучше приложите усилия и начинайте выписывать заведомо «плохие» или нереальные идеи. Как показывает практика, это помогает преодолеть начальный «ступор» и уже через несколько минут генерировать качественные решения.

Этот метод замечательно подходит для людей, которые пишут тексты. Иногда не знаешь, с чего начать, и случайное слово помогает зацепиться. Также оно позволяет придумывать отличные слоганы, рекламные обложки или рисунки.

Сохраните в своей профессиональной «копилке» эту технику – она всегда выручает, когда не знаешь, с чего начать.

Шесть шляп мышления



Автор этой техники – Эдвард де Боно. У него даже есть книга, которая всецело посвящена этому методу и так и называется – «Шесть шляп мышления».

Суть техники заключается в делении мышления на шесть различных режимов, или шесть шляп. Каждый раз, надевая определенную шляпу, мы думаем только в присущем ей режиме. Это можно сравнить с ролями в театре.

Есть, например, роль злодея – и актер, который ее играет, просто обязан на сцене строить козни против позитивного героя, а тот, в свою очередь, – быть примером для подражания. В обычной же жизни артист, играющий злодея, может быть распрекрасным человеком, а позитивный герой – последней сволочью, но... не на сцене. Здесь тот же принцип: каждая шляпа – это роль, которую нужно честно играть до конца.

Рассмотрим, какие же бывают роли

Красная шляпа: в ней мы высказываем свои эмоции, предчувствия... без каких-либо объяснений: *«Заказчик мне не нравится»*, *«Нюхом чую: не стоит так поступать»*, *«Ой, ну она такая няшка! ^_^»* – и так далее...

Желтая шляпа: в ней мы обсуждаем только преимущества – почему за это стоит браться, почему сработает: *«Денег не заработал, зато отдохнул», «Подумаешь, перелом – зато можно не ходить на лекции в университете»...*

Белая шляпа: только информация и факты, которые нам известны. Без домыслов, догадок или предположений – скупой набор данных, как в аналитической сводке: *«Путин набрал 60% голосов», «За этот месяц продажи упали на 36%», «3 ложки сахара, 2 яйца, стакан муки»...*

Зеленая шляпа: творчество, идеи, альтернативы... но без критики: *«А давайте приделаем пароходу колеса?», «Мы не будем продавать, а будем покупать!», «А может, нам это вообще ни к чему?»...*

Черная шляпа: осторожность, проверка, возможные опасения: *«А кто сказал, что у Путина 60% голосов, надежен ли источник?», «Это никогда не сработывало, почему получится сейчас?», «Идея хорошая, но затраты увеличатся в 10 раз!»...*

Синяя шляпа: рефлексия, мышление о мышлении, определение направления: *«Сегодня нам нужно разработать план...», «В результате мы имеем...», «Сначала обсудим факты, затем определим задачи»...*

Как это использовать

Стандартная технология использования – определение последовательности шляп в самом начале дискуссии.

Последовательность подбирается под конкретную задачу или ситуацию. Затем начинается работа, во время которой участники одновременно надевают шляпы в заданной последовательности. Задача модератора – следить за ходом события и «поправлять шляпы», если кто-нибудь решит их неожиданно сменить. В конце подводятся итоги (в синей шляпе).

Какая задача при этом стоит? Научиться создавать последовательности из шляп, т.к. универсального алгоритма на все случаи жизни просто не существует. Но этому никогда не научишься, пока не начнешь пробовать. Я на своих тренингах обычно даю простой совет: «Берите наугад любую шляпу и выстраивайте цепочку от нее». Можно случайно тыкать пальцем в список или же взять шесть цветных фломастеров и вытаскивать наугад. Суть в том, что уже через несколько часов практики вы прекрасно понимаете, какую шляпу в какой момент лучше использовать.

Согласитесь: здорово, когда есть четкий план действий, это экономит кучу времени. Все просто – бери и делай по списку. Проблемы: *«Но я не знаю, с чего начать именно в этом случае!»* или *«А что делать дальше?»* – вообще перестали существовать.

И спектр применения данного метода невероятно широк: проведение совещаний, креативных сессий, создание презентаций, решение проблем... Я даже свой блог chernov.pro веду с его помощью.

Это техника мне нравится еще и тем, что при ее использовании в группе постепенно утихают споры, а время поиска решения значительно сокращается, иногда до десяти раз. Мне удалось испытать метод в группе на сто человек – результат фантастический! Даже при такой большой аудитории не было отвлечения на споры и «Я прав – слушайте только меня».

Упражнения для тренировки

- Почему серьезное обсуждение лучше начинать и заканчивать синей шляпой?
- Используя эту технику, составьте презентацию по продаже своего любимого гаджета.
- Вам необходимо дать развернутый ответ на билет по истории. Какую последовательность шляп выберете?
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Технология креативности Уолта Диснея



Эта техника очень похожа на предыдущую, но кому-то она может показаться даже интереснее.

Только не нужно сравнивать ее со «шляпами» в категориях «проще/сложнее», она просто немного иная.

Зато у нее есть отличное преимущество по сравнению с техникой «шести шляп мышления»: для ее использования не обязательно, чтобы все участники сессии ей владели, технику Диснея достаточно знать только ведущему (модератору).

Она идеально подходит, когда важное обсуждение уже на носу, и нет возможности обучить всех участников методу «шести шляп». Метод Уолта Диснея применяется как в индивидуальной работе, так и в командной.

Основная его идея такая же, как и в «шляпах» – преодолеть психологический барьер в мышлении и отделить разные типы мышления для устранения путаницы.

Перед обзором самого метода давайте вспомним стандартный процесс принятия решения, который можно разделить на следующие этапы:

1. Формулировка задачи.
2. Креативная часть (генерация идей).
3. Отсев слабых идей.
4. Анализ оставшихся.
5. Разработка прототипа.
6. Тестирование.
7. Внедрение.

Первый этап очень важен. Недаром говорят, что правильная постановка задачи – это 50% успешного решения. По своему опыту могу сказать, что на самом деле это 80% решения. На этом этапе не забываем, что должны быть установлены качественные, количественные и временные показатели, т.е. что мы должны сделать, в каком объеме и за какое время. А также помним про «идеальный конечный результат (ИКР)».

Второй этап. Собственно, сам процесс генерирования идей. Для этого можно использовать уже рассмотренные ранее техники.

Третий этап. Отсеиваем совсем бредовые идеи и оставляем наиболее ценные для анализа на следующем этапе. На этапе отбора идей можно использовать обычное голосование, когда у каждого ограниченное количество голосов. Это позволяет

значительно сэкономить время и избежать ненужных споров.

Четвертый этап. Отобранные идеи подвергаются тщательному анализу, структурируются в конкретное предложение или решение. Очерчиваются способы реализации и особенности каждого решения. Кроме того, рассматривается будущий экономический эффект, рентабельность, спрос, способы доставки, поиск ключевых партнеров, составляется техзадание на создание прототипа

Пятый этап. Результаты предыдущего этапа трансформируются в рабочий прототип или опытный образец.

Шестой этап. Тестирование прототипа в ограниченной группе. Внесение поправок и изменений.

Теперь перейдем непосредственно к обзору техники Уолта Диснея, которая затрагивает второй, третий и четвертый этапы. Ее впервые описал Роберт Дилтис на основе своих наблюдений за работой великого мультипликатора.

Уолт Дисней обнаружил, что продуктивный способ создания идей – разделение процесса на три фазы. Работу в этих фазах можно описать различными ролями: «критика», «мечтателя», «реалиста». Хочу заметить, что в некоторых переводах роль «критика» называется ролью «вредителя». Знайте, такой подход в корне неверен и даже вреден.

Все три роли – неотъемлемые составляющие грамотного творческого мышления. Так, «мечтатель» без «реалиста» не в состоянии воплотить свои идеи в жизнь. А «критик» позволяет

отсеять несостоятельные идеи и уберечь от возможных опасностей. Также задача «реалиста» – уравнивать «критика» и «мечтателя», ведь без него они просто разорвут друг друга =).

Теперь вы знаете, что для создания качественной идеи над ней нужно поработать со всех трех позиций. Этот процесс – поочередное «навешивание» на себя каждой роли. Очередность ролей при стратегическом планировании может быть такой:

- Мечтатель ставит задачу.
- Критик исследует ее, проводит анализ и отбор идей.
- Реалист разрабатывает тактику по реализации отобранной идеи.

Кстати, сам Уолт Дисней для работы в каждой роли использовал различные помещения. Комната «мечтателя» была увешана позитивными фантастическими изображениями, студия «реалиста» была просторной и светлой, обставленной самым современным оборудованием. А каморка «критика» находилась под лестницей и была маленькой, тесной и неудобной. Я вам также рекомендую использовать либо разные комнаты, либо разные инструменты в работе. Самый простой способ – для каждой роли выбрать фломастер определенного цвета: для «мечтателя» – зеленый, для «критика» – черный, а «реалиста» – синий.

После того как вы подготовили материалы для работы по методу Уолта Диснея, можно переходить к решению задач.

Сначала определяем проблему, требующую решения, ставим четкое задание – какие результаты мы должны получить и как будем их измерять.

Затем переходим к роли «мечтателя». Настраиваемся на нее удобным способом – можно, например, включить музыку, которая ассоциируется у вас с фантазированием. В этом режиме никак и ничем себя не ограничиваем. Никакой критики или рамок! Записываем или озвучиваем на камеру все, что придет в голову. На этом этапе важнее количество, чем качество. В случае работы с группой за отсутствием критики следит модератор. Пусть в этот момент вашим девизом будет: «Возможно все!»

В этой же роли постарайтесь найти ответы на вопросы касательно вашей задачи. Что хотелось бы сделать, в какой срок, почему мы должны это сделать, как получить результат иным образом, к какому сроку хотелось бы реализовать проект, какие положительные факторы можно отметить в этой идее... и т.д.

Когда поток идей иссякнет, **переходите к роли «реалиста».** В ней вы заведомо настраиваетесь на осуществление каждой идеи. Здесь вы не думаете, почему что-то не сработает, ваша задача – расписать этапы реализации возникших идей. Девиз на этом этапе: «Что нужно сделать, чтобы воплотить это в жизнь?»

Завершаем работу в роли «критика». На нее также нужно настроиться, используя соответствующие атрибуты. Запомните, задача критика – не критиковать идею как таковую. Он должен находить в ней слабые места, продумывать возможные негативные последствия. Т.е. нельзя в этой роли сказать, что идея плохая – нужно обязательно обосновать, что в ней не так. Будучи

«критиком», постарайтесь ответить на вопросы такого рода: кто может помешать реализации идеи, при каких условиях может проявиться нежелательный эффект, достаточно ли информации, что
упущено...

После этапа «критика» можно повторить цикл «мечтатель» – «реалист» – «критик», но уже для исправления найденных недочетов, разработки плана изменений и проверки, насколько качественно исправлены найденные ошибки.

В групповой работе по этой технике возможны два варианта.

Первый. Назначение каждому участнику своей роли и периодическая их смена. Здесь модератор выступает в роли дирижера, составляя различные режимы в своеобразную симфонию, и от ее качества будет напрямую зависеть результат.

Второй. Он очень похож на индивидуальную работу. Также заранее составляется очередность ролей и согласно им происходит работа всего коллектива. Это позволяет каждому быть уверенным, что у него будет время и для фантазирования, и для критики, и для разработки стратегии.

Основной недостаток метода – это его обобщенность. По моим наблюдениям, людям достаточно сложно придумывать идеи «просто так» по команде «давайте креативить!». Если не ставить

вообще никаких рамок, то идеи могут быть совсем бредовыми, и вы лишь потратите время впустую. К этому же результату вы придете, если неверно сформулирована задача. Для ее правильной и точной формулировки в различных ролях можно и нужно пользоваться другими техниками креативного мышления.

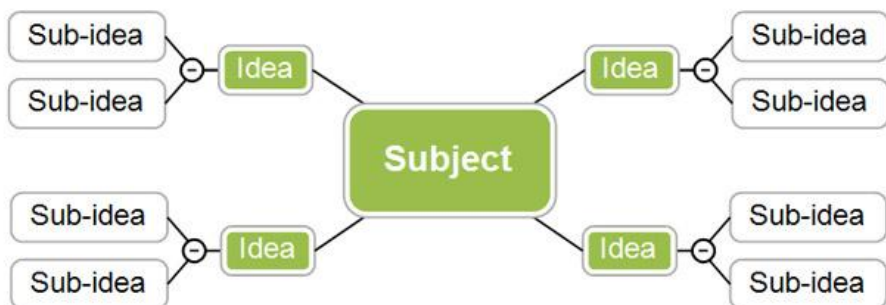
Я настоятельно рекомендую вам освоить технику «шести шляп мышления». Мне она кажется более полной и структурированной.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Попробуйте себя в роли мультипликатора: придумайте короткометражку о дружбе.
- Нужно провести мозговой штурм. Как он будет выглядеть с использованием этой техники?
- Побудьте в роли «мечтателя»: чего бы вы добавили в эту книгу? (обязательно расскажите мне, чтобы я постарался реализовать вашу мечту).
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Интеллект-карта, или Mind Map



Так уж устроен наш мозг, что все сведения он воспринимает в виде образов, и быстрее всего выдает ту информацию, которую запомнил сразу несколькими органами чувств.

Если я попрошу вас подумать о яблоке, то вы вспомните его форму, запах, вкус, цвет, ощущение в руке, вес... В совокупности этот набор информации и представляет яблоко. А если я попрошу вас вспомнить события 1877-1878 годов? О чем вы подумаете? Может, возникнут какие-то догадки?

Даже если вы увлекаетесь историей, все равно придется поднапрячься. Для того чтобы вспомнить, что происходило в эти даты, вы задействуете лишь один «канал» мозга – только сухие данные, без эмоций, тактильных ощущений или зрительных впечатлений (вас там не было), других ассоциаций нет. Но задача значительно упростится, если вы посмотрите фильм о событиях того времени.

К тому же, чем чаще мы что-то вспоминаем, тем прочнее это держится в голове. Яблоко вы видели/держали/вспоминали гораздо чаще, чем события 1877-1878 годов. Вот почему его вспомнить легко, а дату [русско-турецкой](#) войны – не в пример сложнее.

На основе этой информации Тони Бьюзен вместе со своим братом Барри разработали отличную технику интеллект-карт (Mind Map) и представили ее миру весной 1974 года.

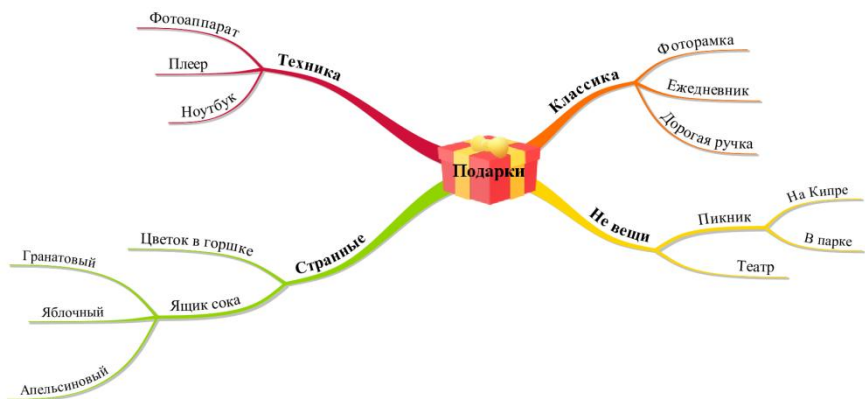
Интеллект-карта – это графическое выражение процесса мышления.

Такое представление информации задействует сразу несколько «каналов» запоминания информации. Различные цвета, толщина линий, структура ветвей, изображения, цепочки связей – все это позволяет создавать дополнительные ассоциации и лучше усваивать изучаемую информацию.

Интеллект-карта имеет следующие отличительные черты:

- центральный объект внимания или изучения, который чаще представляется в виде образа и располагается в центре;
- основные темы в виде отходящих ветвей от центрального образа;
- вторичные ветви (идеи/ассоциации) отходят от ветвей более высокого порядка;
- ветви формируют связанную узловую систему.

И выглядит это примерно так:



Здесь в виде интеллект-карты я решил расписать идеи подарков ко дню рождения своего друга.

Вы видите, что в центре – образ обсуждаемой идеи, т.е. подарок.

От него идут четыре ветви: «Техника», «Классические подарки», «Нематериальные» и «Странные», а от каждой расходятся более мелкие ветви – и так можно продолжать до бесконечности. Базовых ветвей может быть больше или меньше, но возьмите за правило – желательно делать не более семи ответвлений от каждого узла. Если получается больше, попробуйте их разбить на более мелкие подгруппы.

Эффективность интеллект-карт

Для оценки эффективности использования интеллект-карт проводили забавный эксперимент. Группе исследуемых раздали

бумагу и цветные ручки и попросили записать лекцию для ее дальнейшего воспроизведения.

В 95% случаев это был конспект, изредка с выделенными другим цветом ключевыми словами или нумерованными списками. В процессе записи испытуемые просили лектора говорить чуть медленнее, жалуясь на то, что они не успевают записывать информацию. Т.е. во время обучения они были сосредоточены на записи, а не на попытках понять или осмыслить материал. При воспроизведении лекции участникам эксперимента понадобилось много времени на прочтение материала и поиск нужного фрагмента. Знакомая ситуация?

Затем этих же людей обучили технологии интеллект-карт, и результат не заставил себя ждать:

- сократилось время на запись лекции на 50%-90%;
- увеличилась скорость поиска нужной информации в записи на 90%;
- увеличилась концентрация на изучаемом материале;
- изучаемая информация стала запоминаться ассоциативно, а не с помощью зазубривания.

Технология построения интеллект-карт

Я крайне рекомендую вам освоить эту технику. Ее результат превзойдет все ваши ожидания.

Желательно использовать листы формата А3. Это связано с тем, что край листа мы психологически воспринимаем как барьер. Чем больше свободного места – тем больший простор для продуктивных идей. Кстати, больше записей умещается, когда бумага расположена горизонтально, т.е. по возможности выбирайте альбомный формат расположения.

Всегда начинаем работать из центра листа, чтобы была возможность добавлять новые ветки в разные стороны. И помните, желательно делать не более семи веток от центрального образа или любого другого узла.

В центре нужно изобразить вашу проблему, задачу или тему. Как я уже упоминал, образы воспринимаются быстрее и легче. Кстати, чем больше вы будете использовать рисунков, пиктограмм и меньше текста – тем лучше. Идеально, если в вашей интеллект-карте вообще не будет слов. Но, безусловно, вы должны понимать значение каждого символа.

От центрального образа проведите ключевые ассоциации или идеи. Если вы ведете конспект, то это могут быть основные темы лекции. Если заняты поиском новых идей – направления, в которых стоит их искать.

Далее от каждой ветки проведите новые связи и так далее – до нужного вам уровня детализации.

Для тренировки я рекомендую взять листок бумаги, в центре написать слово «счастье» и изобразить от него семь веток в разные стороны. На каждой ветке напишите свою ассоциацию к понятию «счастье». Затем от каждого слова нарисуйте еще по три ветки и напишите по три ассоциации к каждому новому слову. Потом можете предложить проделать это упражнение своим близким и знакомым. Вы будете удивлены, но у каждого из них возникнут свои начальные ассоциации к слову «счастье», впрочем, как и к любому другому.

Упражнения для тренировки

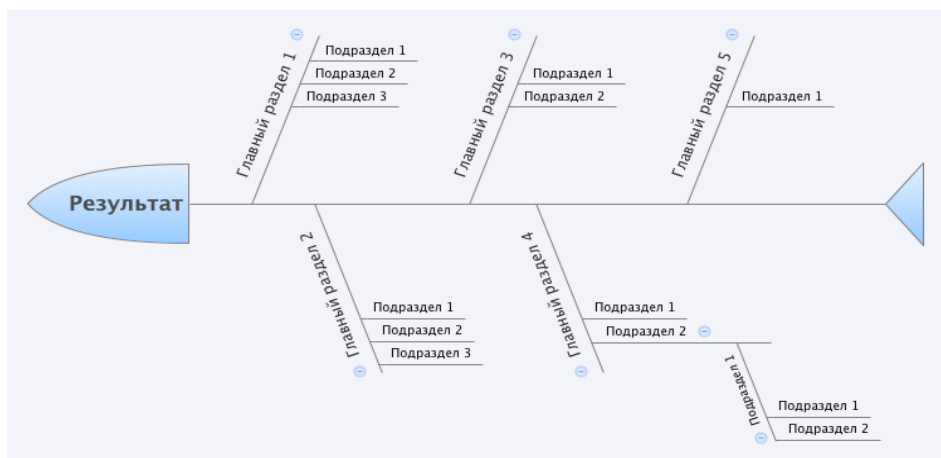
Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Нужно нарисовать логотип школы вокала. Напишите в центре листа «школа вокала» и постройте семь ассоциаций от этого слова, затем еще по три от каждой. На какие идеи логотипов наталкивает получившаяся карта?
- Что надеть? Постройте карту, в которой запишите различные типы мероприятий (не менее пяти), и на каждое – не менее трех вариантов одежды.
- Сделайте интеллект-карту этой книги (буду благодарен, если вы сможете потом ею со мной поделиться)
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Диаграмма Исикавы

Это вторая по значимости техника после интеллект-карт, которую обязательно нужно использовать. Основное ее отличие в том, что диаграмма Исикавы более наглядно показывает этапы достижения цели.

Ее также называют «рыбьим скелетом». Думаю, вы быстро догадаетесь, почему.



Построение диаграммы начинают с проведения горизонтальной линии. Один ее конец – это «голова», т.е. результат, которого нужно достичь, а на другом конце линии можете изобразить символический хвост. От горизонтальной линии строятся основные разделы (этапы, стадии, проблемы, вопросы – исходя из ситуации). К каждому главному разделу пристраиваются подразделы, к ним – свои, и так далее.

Во время коллективного обсуждения какой-либо проблемы ее формулировку записывают в «рыбью голову», затем каждый

участник может высказать основные причины ее возникновения (если вы ищете причины) или же способы решения (если причины уже найдены и вы составляете план реализации намеченных действий).

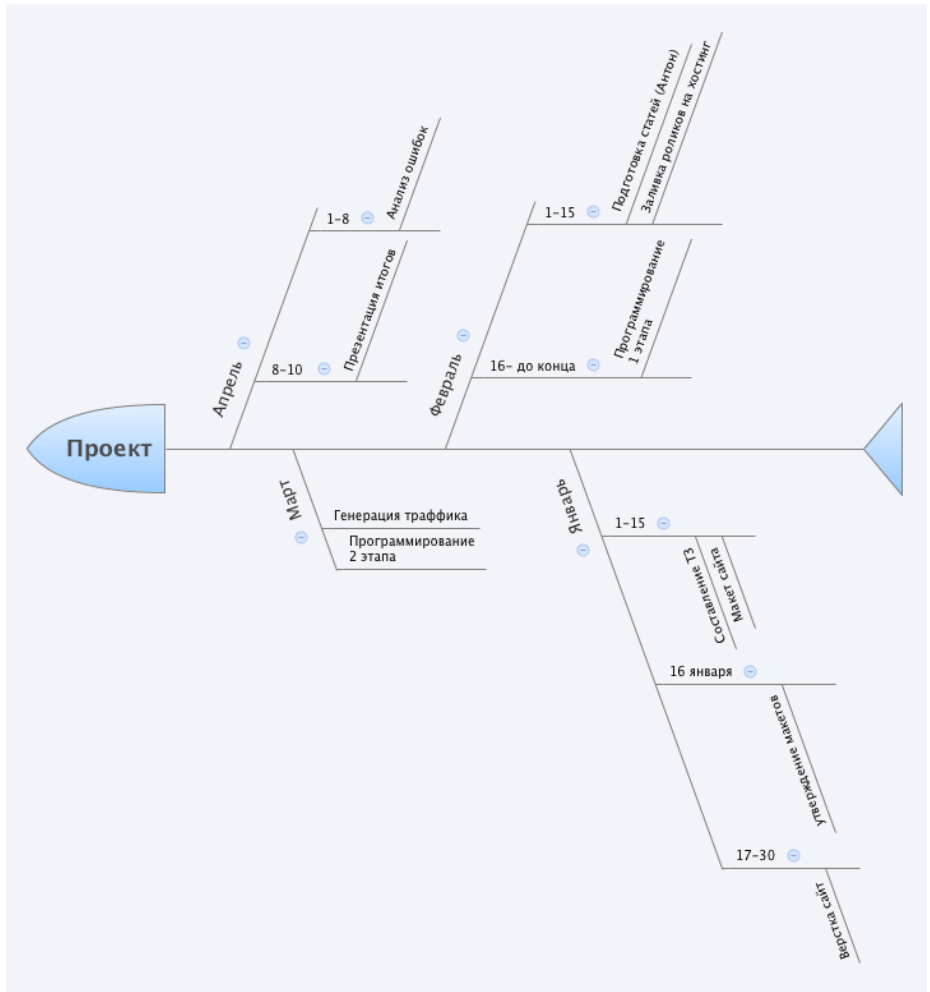
При рассмотрении основных причин могут возникать и вторичные причины, их принято записывать в подраздел к основным. У каждого подраздела могут быть свои собственные подразделы, что позволяет добиться необходимой детализации проработки вопроса.

Такой способ ведения записи выглядит более строгим по сравнению с интеллект-картами, а также позволяет разместить больше основных ветвей (в интеллект-картах рекомендуется не более семи).

Я предпочитаю использовать этот способ предоставления информации, если у поставленной задачи существует несколько путей решения. Каждый путь представляется в виде отдельной ветви и отдается на проработку команде или ответственному человеку. По итогам каждый легко строит свою часть диаграммы. В результате получается общий итог, по которому каждый ответственный за свой сектор может провести короткую презентацию, выделить сильные и слабые стороны, найти взаимосвязи между различными решениями. Бесценный инструмент для руководителя – вся информация собрана в одном месте, как на ладони.

Еще более продуктивно использование диаграммы, когда необходимо очертить этапы реализации проекта. В этом случае каждая главная ветвь в зависимости от детализации становится

отдельным временным интервалом, например месяцем. От месяца отходят четыре ответвления (недели), и в каждом записываются ключевые точки реализации проекта.



В результате сразу понятно, что и когда нужно сделать. Это очень удобно.

Обязательно попробуйте сами!

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Запуск новой услуги. Какие этапы нужно обязательно пройти?
- Идеальное свидание: его план?
- Обзваниваем клиентов и предлагаем услугу по обучению английскому. Что говорим вначале, как пресекаем возражения, как прощаемся – запишите в виде диаграммы.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Техника «Нарисуй проблему»

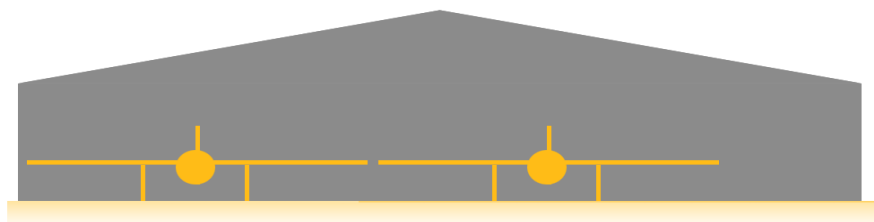
Очень полезно при решении задач рисовать свою ситуацию: это позволяет как будто своими глазами «посмотреть», что происходит. Однако есть маленькая хитрость. При решении любой задачи важно посмотреть не только на нее саму, но и на то, что ее окружает, а также протекает внутри. Смысл рисования – в том, что мы в процессе начинаем обращать на эти детали гораздо больше внимания.

Во время рисования лучше использовать всего один цвет и большой кусок бумаги формата Аз, который следует расположить горизонтально. Как и в случае с интеллект-картами, так поместится больше полезной информации, а во-вторых, внимание гораздо лучше концентрируется в горизонтальной области.

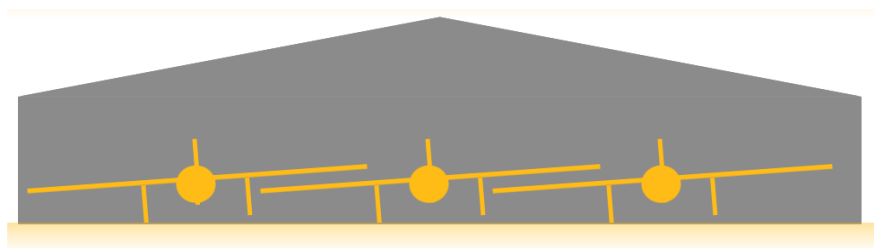
Давайте с помощью этого метода попробуем решить следующую задачу. На аэродроме авиационного завода скопилось значительное количество изготовленных, но еще не принятых заказчиком самолетов. В связи с приближением осенней непогоды их потребовалось обязательно укрыть в ангаре, но оказалось, что он может принять только две трети всех машин. Руководство аэродрома испробовало варианты различных компоновок, но приемлемого решения не нашло.

Как бы вы решили эту задачу? Когда я задаю ее на тренингах, то чаще всего слышу следующие ответы: «Подвесить к крыше», «Поставить вертикально» или даже «Лишние разобрать»=). А всего-то нужно нарисовать задачку, и решение находится

автоматически. Но давайте по порядку...
Схематично эту ситуацию можно изобразить так:



Как сюда вместить третий самолет? Давайте размышлять логически... Места в ангаре полно, мешают только крылья. Как поставить самолеты так, чтобы крылья не мешали? Нужно их немного развернуть. Чтобы получилось примерно так...



Как это реализовать? Уже проще догадаться, не так ли? Первое, что приходит на ум – что-нибудь подложить под колесо... Но когда вы увидите самолеты вживую, то догадаетесь, что легче спустить одно колесо. Все просто, если знаешь, как найти решение. В этой задаче окружающая среда – это ангар, в котором

стоят самолеты. Иногда этого недостаточно, и нужно рисовать окружение дальше.

Метод хорош тем, что вам не обязательно обладать навыками рисования – важно схематическое изображение. Во время рисования в голову могут приходить идеи, обязательно записывайте их. Если вы все нарисовали, но у вас не возникает никаких идей, попробуйте перевернуть изображение, в противном случае используйте любую другую технику.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Приветствие клиента в офисе. Что должна делать рецепционистка? Нарисуйте комикс.
- Нарисуйте свой маршрут на работу. Как его оптимизировать?
- Потоки клиентов в вашем любимом магазине: нарисуйте, как их увеличить.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Техника «Мятый листок»



Изначально эта техника была предназначена для придумывания сюжетов к мультфильмам, иногда она даже называется второй техникой Уолта Диснея. Метод действительно прекрасно подходит для создания сказок, мультиков и прочих историй.

Идея техники заключается в следующем: возьмите листок бумаги, скомкайте его, а затем чуть-чуть разверните. Теперь, если вертеть его в руках, в его вмятинах можно увидеть фигурки различных животных. Выписывайте в столбик всех, кого видите.

Теперь придумайте сказку о том, как первый персонаж дружил со вторым, и они отправились в путь к третьему, для того чтобы что-нибудь сделать. По дороге им помешал четвертый персонаж, но благодаря подсказкам пятого они смогли выпутаться из этой истории и успешно справиться со своей миссией.

Шаблон истории, разумеется, можно менять, так же как и число героев. Полезно в процессе обсудить характеры будущих героев и их взаимосвязи (друзья, враги, приятели и т.д.), а также продумать мораль этой истории. Мы на тренингах придумываем совершенно сумасшедшие вещи буквально за полчаса.

Попробуйте, это еще и отличное времяпрепровождение с ребенком или друзьями в тех случаях, когда нужно скоротать время.

Я люблю использовать эту технику в тех случаях, когда нужно найти «случайное слово» (см. эту технику выше), а под рукой ничего нет.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Выпишите 10 случайных слов, которые можно найти, используя эту технику.
- Придумайте рекламный ролик для вишневого варенья.
- Вы завели попугая. Какую кличку ему можно придумать, используя эту технику?
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

«Сто идей».

Техника, позволяющая решить любую проблему

Как и другие техники, она очень проста, но по сравнению с остальными – просто убийственна! Это как гранатомет среди техник. Для начала лаконично сформулируйте свою проблему или задачу. Под словом «лаконично» я имею в виду, что ее нужно облечь в фразу из семи-десяти слов. В этой фразе содержатся четкие цифровые, качественные и временные показатели. И ее однозначно поймет ваша бабушка.

Примеры таких фраз:

- «Как увеличить на 10 процентов продажи в следующем месяце?»
- «Какой подарок сделать маме на день рождения?»
- «Как мне зарабатывать ежемесячно 100 000 рублей?»
- «Где можно отдохнуть этим летом?»

Напишите эту фразу крупно в верхнем углу листа (лучше взять лист А3), а ниже напишите: «Сто способов решения этой проблемы». Вот и вся техника=)

Можно потренироваться на листах с такими заголовками: «Сто способов получения прибыли», или «Сто способов стать креативным», или даже «Сто способов улучшить мои отношения с...».

Я прямо слышу ваши возгласы: *«Сто пунктов?! А это разве не слишком много?»*

Дорогие друзья, в этой цифре как раз и кроется вся сила креативности. Поначалу может показаться, что это очень сложно сделать. Но по мере включения в процесс вы обнаружите, что не так страшен черт, как его малюют =) Seriously, создание списка – это прекрасное упражнение для мозга и способ генерации потрясающих идей.

Основные правила

Их всего два, но оба они обязательны для выполнения.

1. Создавайте список за один присест. Это очень важно для того, чтобы техника была действенной. Если вы поделите его на несколько заходов, то в конечном итоге тоже достигнете цели, но эффективность ваших идей будет очень низкой. Лучше наберитесь терпения и проделайте всю работу от начала до конца.

2. Не отвлекайтесь. Отключите Интернет, телефон, телевизор и что там еще у вас есть. Можно оставить фоновую музыку, желательно без слов.

Не отвлекайтесь на критику идей, вы сделаете это потом. Не отвлекайтесь на длинные предложения, сокращайте слова. Не отвлекайтесь на пересчет «А сколько еще осталось написать» или «А сколько уже написано».

Не отвлекайтесь на повторяющиеся записи. Если вам кажется, что идею уже записывали, но не помните точно – запишите еще раз.

Мораль

Первые тридцать идей – это то, что лежало на поверхности. Это даже не идеи, а информация, которую вы извлекли у себя из головы.

Следующие сорок записей – уже что-то похожее на толковые идеи. Здесь вы начинаете замечать шаблоны мышления и учитесь их преодолевать. Этот этап борьбы с шаблонами – самый сложный. Именно в этой точке нужно собрать всю волю в кулак и продолжать.

Последние тридцать записей – это золотые идеи. Вот ради чего все затевалось! Теперь, когда преодолены шаблоны и перечислены все банальные идеи, начнется настоящий процесс творчества. Именно этими оригинальными и смелыми идеями вы будете гордиться.

К тому же, в процессе очень часто меняется само отношение к проблеме. Редкая задачка будет казаться сложной, если у вас есть сто идей ее решения!

Дабы не быть голословным, представляю вашему вниманию сто пунктов, к которым было бы неплохо сделать список ста идей =). Свои списки можете выкладывать у меня в блоге или присылать на почту, обещаю опубликовать самые интересные из них.

1. Сто вещей, за которые я благодарен
2. Сто способов воспитания себя
3. Сто идей мотивации себя
4. Сто вещей, которые я умею делать

5. Сто вещей, которым я хочу научиться
6. Сто вещей, которые мне нравятся в себе
7. Сто вопросов, на которые я хочу получить ответы
8. Сто вещей, которых я уже достиг в жизни
9. Сто вещей, которых я хочу достичь
10. Сто мест, в которых я побывал
11. Сто мест, в которых я хочу побывать
12. Сто вещей, которые я хочу сделать, если будет время
13. Сто вещей, которые я должен для себя фиксировать
14. Сто книг, которые я хочу прочесть
15. Сто вещей, которые я хочу использовать
16. Сто дел, которые я хочу сделать, прежде чем умру
17. Сто поступков, которые не стоит совершать
18. Сто причин, по которым я хочу остаться в браке
19. Сто причин, по которым я не хочу быть с кем-то
20. Сто людей, с которыми я хочу познакомиться
21. Сто моих опасений
22. Сто причин сохранить деньги
23. Сто идей заработка денег
24. Сто дел, которые я упустил
25. Сто неудач, которые со мной приключились
26. Сто идей увеличения продаж моего бизнеса
27. Сто вещей, которые я могу изменить
28. Сто мест, где я бы хотел работать
29. Сто вещей, в которые я верю
30. Сто мест, где бы я хотел жить
31. Сто продуктов, которые я люблю
32. Сто продуктов, которые я хочу попробовать
33. Сто качеств, которыми я горжусь

34. Сто вещей, которые я ценю в жизни
35. Сто способов помощи друзьям
36. Сто способов помощи природе
37. Сто вещей, которые меня вдохновляют
38. Сто вещей, которые вызывают у меня отвращение
39. Сто вещей, которые я хочу сделать в этом году
40. Сто вещей, которыми трудно поделиться с другими
41. Сто вещей, которые меня разочаровали
42. Сто вещей, которыми я остался недоволен
43. Сто песен, которые меня мотивируют
44. Сто причин уйти с этой работы
45. Сто причин найти другую работу
46. Сто причин завести домашнего питомца
47. Сто идей отдыха на выходные
48. Сто отмазок на работе
49. Сто вещей, которые я делаю один
50. Сто правил, которые я хочу соблюдать
51. Сто правил, которые я нарушил
52. Сто моих навыков
53. Сто мыслей о чувствах, которые я сейчас испытываю
54. Сто грустных воспоминаний из детства
55. Сто веселых воспоминаний из детства
56. Сто советов, которые родители хотели мне дать
57. Сто слов благодарности своим родителям
58. Сто ситуаций, в которых я был щедрым
59. Сто способов быть продуктивнее
60. Сто причин моей злости
61. Сто гаджетов, которые я хочу получить
62. Сто стихов, которые мне нравятся

63. Сто вещей, которые я хотел бы услышать от близкого человека
64. Сто звуков, которые я хотел бы услышать
65. Сто вещей, которые стоит сказать своему ребенку
66. Сто вещей, которые мой ребенок должен знать обо мне
67. Сто причин иметь детей
68. Сто прилагательных, описывающих меня
69. Сто вещей, которые другие сделали для меня
70. Сто дел, которые я сделал с хорошим результатом
71. Сто вещей, которые я сделал, если бы осталось жить сто дней
72. Сто ожиданий других от меня
73. Сто ожиданий от себя
74. Сто целей, которых нужно добиться
75. Сто вещей, которые можно взять в поход
76. Сто вещей, о которых я не буду сожалеть, если потеряю
77. Сто самых дорогих вещей
78. Сто слов для моей мамы
79. Сто слов для моего отца
80. Сто вещей, о которых я никогда бы не хотел говорить в браке
81. Сто моих материальных страхов
82. Сто оправданий для самого себя
83. Сто вещей, которые мне нужно контролировать
84. Сто вещей, которые я никогда не буду делать
85. Сто пожеланий друзьям
86. Сто человек, которыми я восхищаюсь
87. Сто упражнений для зарядки
88. Сто видов полезного завтрака
89. Сто причин моей ревности
90. Сто дел, которые я не закончил
91. Сто человек, у которых я хочу попросить прощения

- 92. Сто вещей, которые я не сделал и рад этому
- 93. Сто поступков, которые я никогда не совершу снова
- 94. Сто принципов жизни
- 95. Сто причин помечтать
- 96. Сто способов быть здоровым
- 97. Сто вещей, которые заставляют меня смеяться
- 98. Сто людей, которых я бы хотел пригласить в поход
- 99. Сто задач, которые я бы хотел делегировать
- 100. Сто уроков, которые мне преподали

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Выберите любой номер из списка и выпишите к нему сто идей.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Брейнрайтинг, как получить 108 идей за 30 минут



Это потрясающая методика для создания идей, особенно если у вас в штате нет методиста или игротехника. Здесь они просто не нужны!

Данный метод еще называют «6–3–5», что расшифровывается как «шесть человек по три идеи за пять минут». В итоге получится 108 идей. Непонятно? Давайте рассмотрим по порядку.

Брейнрайтинг (классический вариант)

За стол садятся шесть человек, четко ставится задача или описывается проблема, которую нужно решить. Каждому дается разлинованный листок:

Brainwriting Date: _____ Topic: _____

1	2	3	4
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			
F.			

Авторы:
Григорьев-Иванов, Ирина; Григорьев-Иванов

[Скачать бланк](#) в формате Word.

Засекаем пять минут, в первой свободной строчке вписываем свое имя и пишем три идеи относительно поставленной задачи. Как только время истекло – меняемся листочками по кругу (т.е. свой отдаем соседу слева и забираем листочек у соседа справа). И снова засекаем пять минут. Теперь ваша задача – придумать три идеи, основываясь на последних трех, записанных вашим

соседом. Т.е. идеи вашего соседа должны натолкнуть вас на какие-то новые мысли и ассоциации.

В результате, когда к вам вернется ваш первый листок, в нем будет $3 \times 6 = 18$ идей, и по 18 идей у остальных участников. Итого: $18 \times 6 = 108$ идей за 30 минут.

Но это выглядит прекрасно только в теории. На практике такой подход редко приносит ощутимые результаты. Я рекомендую немного доработать этот метод.

Брейнрайтинг (улучшенная версия)

Начнем с количества человек. Можно не ограничиваться количеством участников, лучше ограничить обмен листочками. Если участвует от трех до семи человек, листки можно прогонять до двух кругов, а если больше семи, то делайте неполный круг (т.е. ваша бумажка к вам в конце не вернется). Для ориентира запомните: на выходе должно получиться не менее ста идей (каждый напишет шесть раз по три идеи).

Теперь немного изменим начало. Исходя из моей практики первые идеи, пришедшие в голову, – самые банальные и неинтересные. Поэтому возникает закономерный вопрос: зачем их развивать остальным участникам?

Предлагаю при заполнении первой строчки дать задание придумать не менее шести идей, а развивать только три лучшие из них. Этот ход позволит сразу же на старте попытаться попасть в зону сильных решений. Однако учтите, что люди обычно не любят

перенапрягаться, и при задании придумать шесть идей, а вписать только три лучшие они почти наверняка ограничатся первыми тремя. Чтобы не было соблазна, используйте такой формат разлиновки:

Время: _____ Дата: _____

Идея	Идея	Идея	Идея
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

Скачать бланк

[Скачать бланк](#) в формате Word.

Теперь о пяти минутах на три идеи. Пусть вас не смущает, что в первую пятиминутку нужно выдать сразу шесть идей. Это нормально, к тому же, две-три из них уже автоматически придут в голову сразу после оглашения задачи. Но после третьего обмена листочками лучше добавлять к пяти минутам каждый раз еще по

одной, ведь придумывать что-то новое становится все сложнее и сложнее.

Увеличенный интервал времени позволит тщательнее продумать идеи и заодно ознакомиться с предыдущими в таблице. Читать все идеи не нужно, но участники все равно будут это делать. В конце концов, уже не важно, какие идеи из списка натолкнут человека на новые три, так что не стоит критиковать участника, если окажется, что он развивал не три последние идеи.

Будет нелишним предупреждать за минуту об окончании времени на придумывание идей, чтобы не получилось, что время вышло, а человек только дописывает первую идею. Можно просто поставить большие часы или таймер на мониторе или планшете.

Отбирать идеи можно голосованием, но оно затянется при таком количестве вариантов. Лучше модератору отобрать самые адекватные и провести голосование только среди них. Если сложно выбрать лучшие из лучших, просто удалите однозначно худшие.

О плюсах и минусах

Недостаток данного метода в том, что хоть количество идей и переваливает за сотню, среди них много повторов или откровенно пустых мыслей. Порой сложно разобрать чужой почерк, и приходится просить «перевод» у автора идей.

Преимуществ однозначно больше. Метод хорош тем, что легко осваивается и не требует специально обученного ведущего. Несмотря на большой поток идей, всегда можно определить конкретного автора каждой задумки, а это позволяет блеснуть умом и не затеряться среди остальных. Модератору удобно проверять и отбирать лучшие идеи (просто обведя их другим цветом). И еще один интересный момент – сессия протекает практически в тишине, что редко бывает при других видах коллективной генерации идей.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи вместе с друзьями:

- Как провести летний или зимний отдых?
- Что подарить другу на день рождения? (выберите конкретного человека)
- Придумайте идеи интересных совместных выходных.
- Или попробуйте решить с помощью этой техники свои задачи.

Техника «Шаблон»

Достаточно интересное название для креативной техники, но в конечном итоге она сводится к тому, что вы просто-напросто составляете некую матрицу или шаблон, который позволяет набросать множество идей за короткий промежуток времени. Ее по достоинству оценят фотографы, мне даже кажется, что она была создана специально для них. Также эта техника эффективна при создании броских слоганов. Как раз на примере фотосессии я вам ее и продемонстрирую.

Для начала необходимо сделать основу нашего шаблона. Для этого начертите таблицу 7 на 7 клеток, можно больше – но уж точно не меньше. Я рекомендую вместо черчения просто открыть Excel.

Затем в верхнюю строчку со второй ячейки вносим различные виды действия, например такие: рукопожатие, уборка мусора, постройка, разрезание ленточки, посадка дерева, запуск голубей.

По вертикали в первом столбце со второй ячейки вбиваем любых персонажей: бизнесмен, репортер, ребенок, мама, ветеран, студентка.

Думаю, вы догадались, что осталось только заполнить пустые ячейки, используя созданный шаблон. Должно получиться примерно так:

	Рукопожатие	Уборка	Постройка
Бизнесм	Обменивается рукопожатием	Бизнесмен с метлой	Бизнесмен в каске на стройке
Репортер	Репортер получает награду и обменивается рукопожатием	Репортер наводит порядок на своем столе	Репортер строит карточный домик
Ребенок	Ребенок жмет руку взрослому	Ребенок убирается на чердаке	Ребенок строит песочный замок
Мама	Мама жмет руку ветерану	Мама наводит порядок в сумочке	Мама строит скворечник
Ветеран	Ветеран жмет руку ребенку	Ветеран убирается в шкафу	Ветеран строит дом
Студентк	Студентка жмет руку декану	Студентка убирается в аудитории	Студентка с чертежами дома

	Ленточка	Дерево	Голуби
Бизнесм	Бизнесмен перерезает ленточку	Бизнесмен сажает дерево	Бизнесмен запускает голубей
Репортер	Репортер разрезает ленточку	Репортер делает записки под деревом	Репортер читает послание почтового голубя
Ребенок	Ребенок перерезает ленточки воздушных шаров	Ребенок сажает дерево	Ребенок выпускает голубя
Мама	Мама разрезает ленточку от торта	Мама поливает саженец	Мама кормит голубей
Ветеран	Ветеран разрезает ленточку	Ветеран у старого дерева с вырезанными инициалами	Ветеран с голубем в руках
Студентк	Студентка завязывает ленточку в волосах	Студентка сажает цветы	Студентка распугивает голубей

Поздравляю, вы только что получили собственный шаблон с идеями для фотосессии. Если вы пишете рассказ, то можете проследить интересное развитие событий для своих героев.

Обратите внимание, в некоторых ячейках идея не совсем соответствует шаблону, например «Студентка сажает цветы», однако это лучше, чем сажать дерево. Не бойтесь ставить границы, которые потом придется нарушить. В конце концов, в этом и заключается творчество.

Таким образом, шаблон позволяет легко создать множество идей.

Можно пойти дальше и сделать матрицу для комбинации различных сюжетов, например такую:

Кто	Что делает	Где	Зачем/Почему
Бизнесмен	Жмет руку	В парке	Праздник
Репортер	Убирается	В музее	Открытие
Ребенок	Строит	В церкви	Для пиара
Мама	Разрезает ленточку	На остановке	Проиграл в карты
Ветеран	Сажает дерево	На крыше	Обязательства
Студентка	Запускает голубей	На пляже	Ради удовольствия

Теперь вы можете комбинировать строчки из разных колонок и получать интересные сюжеты:

Студентка разрезает ленточку в церкви для пиара (чего?.. додумайте сами).

Мама убирается на пляже ради удовольствия.
Репортер сажает дерево на пляже, проиграв в карты.

Используя только эту таблицу, можно составить 1296 различных сюжетов. Думаю, этого достаточно, чтобы настроить вас на креативный лад.

Техника, конечно, практически бесполезна, когда нужно найти какой-то один верный вариант, но незаменима, если требуется за короткий промежуток времени создать множество сценариев или продумать вероятные результаты.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Составьте свой шаблон идей для фотосессии.
- Придумайте сказку о путешествии.
- Придумайте концепт музыкального клипа для любимой песни.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Метод обратных ассоциаций



Это отличная техника, которая в разных источниках именуется по-своему, но чаще всего ее называют методом обратных ассоциаций. Она позволяет придумывать потрясающие идеи «здесь и сейчас».

Суть метода заключается в том, что сначала мы выписываем верные утверждения, которые касаются нашей проблемы или ситуации – как можно больше и даже самые очевидные.

Допустим, мы занимаемся кофейным бизнесом. Что мы можем выписать?

Наши клиенты платят за кофе.

Наши клиенты платят за завтраки.

Мы работаем с 9.00 до 20.00.

Прекрасно. После того как были выписаны утверждения, характеризующие нашу ситуацию, идем от обратного и придумываем, как выгодно реализовать обратные утверждения.

Наши клиенты НЕ платят нам за кофе

Как это можно воплотить в жизнь? Какие могут быть идеи? Например, можно давать кофе бесплатно при покупке завтрака. Можно продавать не кофе, а доступ к Wi-Fi, и угощать кофе за каждые 30 минут доступа в Интернет. В этом случае клиент будет приходить не пить кофе, а поработать в удобном месте, где еще и «бесплатно» дают кофе.

Наши клиенты НЕ платят нам за завтраки

Что можно придумать в этом случае? Может, лучше сдавать столы для утренних переговоров и обеспечивать участников завтраком? А что, если организовать акцию «Собери 10 чего-нибудь и получи завтрак бесплатно»? А может, выгоднее открываться к обеду, но закрываться к полуночи?

Думаю, суть вы уловили. Метод обратных ассоциаций переворачивает все с ног на голову и в буквальном смысле слова позволяет взглянуть на ситуацию под другим углом. Его очень забавно использовать на совещаниях после каждой фразы «Нам нужно...» =)

Секрет успеха этой техники – именно в провокации, которую она создает. И чем провокация ярче, тем качественнее и лучше будет результат на выходе. Поэтому не бойтесь экспериментировать!

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Успех презентации зависит от слайдов.
- Чтобы путешествовать, нужно много зарабатывать.
- Чтобы о проекте узнали, нужно сделать e-mail рассылку.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Секреты креатива от студии Pixar



Я как давний фанат мультфильмов студии Pixar однажды заинтересовался, а есть ли у них какие-нибудь особенные техники или «фишки» для создания шедевров. Оказалось, что есть. Сотрудница Pixar Эмма Коатс как-то раскрыла миру несколько секретов, которыми руководствуются авторы при создании очередного мультфильма.

Определите, в чем суть вашей истории. Как проще всего ее передать? Если знаете, начинайте с этого.

Почему вам нужно рассказать именно эту историю? Какие ваши убеждения заставляют поделиться ей? Это самое главное.

Думайте о том, что интересно зрителю, а не вам как автору. Между этими понятиями – большая разница.

Важно нащупать тему, но вы все равно до самого конца не поймете, о чем эта история на самом деле. Когда закончите работу и осознаете это, перепишите всю историю еще раз.

Упрощайте, фокусируйтесь и комбинируйте персонажей. Ищите обходные пути. Вам покажется, что вы теряете важные моменты, но это даст вам свободу действий.

Выходите за рамки. В чем ваш персонаж хорош, какова его зона комфорта? Поставьте его в совершенно противоположные условия. Испытайте его. Как он с этим справится?

Любите свой персонаж за старание, а не за результат.

Когда закончите историю, мысленно оставьте ее в покое, даже если она неидеальна. В следующий раз получится лучше.

Когда не знаете, как продолжить, составьте список событий, которых точно не должно случиться (или воспользуйтесь техникой «Шаблон»). Часто в такие моменты возникают идеи, которые помогают вам двигаться дальше.

Вычеркните первую мысль, что приходит на ум. Потом вторую, третью, четвертую, пятую. Удивите себя.

Придумайте финал раньше, чем середину истории. Да, финал писать очень сложно, поэтому постарайтесь справиться с ним как можно раньше.

Дайте персонажам их собственные мнения. Пассивный и податливый герой удобен вам, но может не понравиться аудитории.

Если бы вы сами были своим персонажем, что бы вы чувствовали в разных ситуациях? Честность делает убедительными самые невероятные события.

Каковы ставки в этой истории? Дайте нам причину переживать за героя. Что случится, если он ошибется?

Ничего не выбрасывайте. Если что-то пойдет не так, пропустите и двигайтесь дальше – вы сможете использовать эти наработки позже.

Совпадения, навлекающие на героев неприятности, – это отлично. Совпадения, избавляющие от проблем, – это читерство.

Универсальный шаблон:

Давным-давно жил-был ____ Каждый день ____ Однажды ____
Из-за этого ____ Поэтому ____ Пока наконец ____

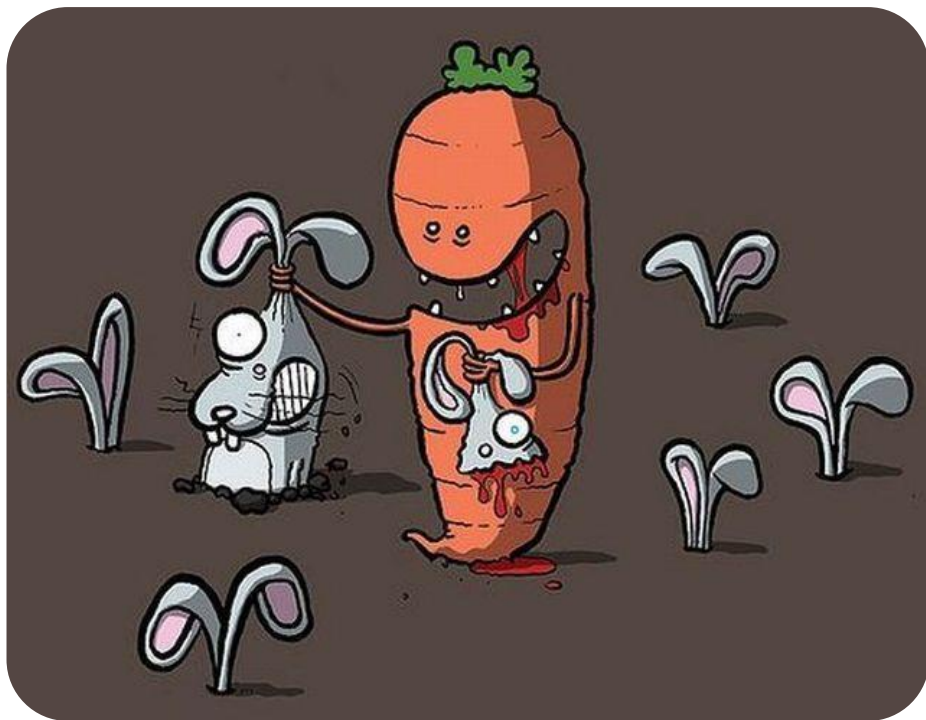
Попробуйте воспользоваться им и сочинить пару сказок. Уверен, вы прекрасно справитесь с этой задачей!

Идеей сложно поделиться с миром, пока она существует лишь у вас в голове. И только записав идею, можно начать ее дорабатывать.

Упражнения для тренировки

Вспомните отрывки фильмов, которые вас раздражают. Как их перестроить так, чтобы вам понравился результат?

Техника: рефрейминг



Рефрейминг (от англ. frame – рамка) – это прием, позволяющий изменить точку зрения, а следовательно, восприятие события или предмета (Википедия).

Это отличная техника, которую можно успешно применять для улучшения бизнеса или проекта, в котором участвует несколько людей. Достоинство рефрейминга в том, что он позволяет понять, что в вашем деле не так, оценить это и подумать, как исправить. А главный плюс – с ним справится даже вахтер, у которого два класса образования и три судимости=)

Всем знакома поговорка: «В чужом глазу соринку видим, а в своем – бревна не замечаем». Чем бы вы ни занимались, как правило, другим людям давать профессиональные советы намного проще, чем самому себе. Не будем разбираться, почему так происходит, попробуем обратить вред в пользу. Для этого нужно просто взглянуть на свой бизнес (или проект) через призму других бизнесов.

Вне зависимости от того, чем вы занимаетесь, представьте, что было бы, если бы ваш проект был, например, рестораном. Оцените, какова в нем обстановка, как встречают клиента на входе, как его ведут к столику, как он делает заказ. Какое у вас обслуживание, как выглядят ваши сотрудники? Каков у вас уровень цен и как он вписывается в общую картину рынка, как организован сервис? В результате вы получите определенный обзор своей ситуации, но под совершенно другим углом. Главное при этом – быть перед собой честным.

Отчетливо станут видны как недочеты и огрехи, так и позитивные моменты. Как только вы определите, как усовершенствовать «нафантазированный» бизнес, станет понятно, как улучшить реальное положение дел в вашем текущем проекте.

Пример с рестораном – универсален и подойдет для подавляющего большинства проектов, однако я рекомендую провести еще несколько аналогий и представить свой проект в виде:

Интернет-портала. Какого качества представлен контент? Как он расположен, как клиент его находит? Как вы продвигаетесь, как

часто обновляете сайт? Как работает форма регистрации и оповещения? Какие акции вы проводите для своих сотрудников?

Автомобилия. Какого он класса, для каких задач создавался и как реально используется? Какой в нем салон? Что часто ломается? Какой тюнинг ему необходим? Как быстро он разгоняется до рабочей скорости, что мешает при этом?

Также попробуйте представить свой бизнес в виде театра, музея, парка аттракционов, мобильного телефона, картины, блюда, человека (уверен, вы получите очень неожиданные результаты!).

Ассоциировать можно практически с чем угодно, вся суть – в ключевых вопросах. Выписывайте их как можно больше и старайтесь давать развернутые ответы, обосновывать их, подкрепляя фактами.

Эта техника позволяет раз и навсегда убрать шаблонное восприятие огромного количества вещей. Она сделает любое обсуждение действительно интересным и позволит мягко указать на некоторые проблемы, которые не очень просто озвучить в обычной ситуации.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

– С помощью техники «Мятый листок» соберите пятерых персонажей.

- С помощью техники Диснея придумайте, как они взаимодействуют между собой, кем друг другу приходится и как дружат.
- С помощью техники «Шаблон» придайте им уникальные черты характера и темперамента.
- С помощью техники «Шесть шляп» создайте сценарий.
- С помощью секретов Pixar улучшите его.
- Расскажите эту историю троим детям и спросите их мнение. Если нужно, переработайте ее.

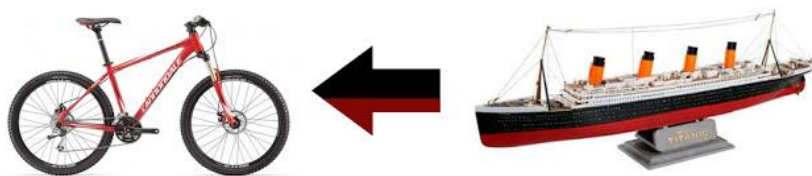
Метод фокальных объектов



Также его называют методом случайных объектов. «Фокальный» означает, что объект находится в зоне вашего внимания. Эту технику используют для преодоления шаблонов мышления при модификации каких-либо устройств или процессов. Она отлично подойдет для создания рекламы товаров или написания статей.

Допустим, нам нужно улучшить велосипед. Если идти обычным путем, то возникают только идеи по улучшению уже имеющихся частей: поставить подвеску, установить фонарь на светодиодах, диски вместо спиц.

Но что, если мы поставим задачу несколько иначе? Как улучшить велосипед, используя случайное слово «пароход»? Теперь мы мыслим не только в плоскости улучшаемого предмета, но и представляем, как наложить на него нехарактерные свойства другого предмета, в данном случае – парохода. Накладывать на улучшаемый объект можно также и все ассоциации, возникающие со случайным словом.



Вы уже что-нибудь придумали? У меня возникла такая идея: на пароходах для устойчивости присутствует гироскоп. А что, если гироскоп поставить на велосипед? Тогда он был бы устойчивее на низких скоростях. Или же пароход-ледокол может колоть лед, езда на велосипеде – это чаще всего летняя забава, почему бы не модернизировать его колеса для езды по льду? Пароход выпускает горячий пар, почему бы не сделать так, чтобы при езде на велосипеде нагревались ручки и сиденье (опять же, при езде зимой)?

Думаю, суть вы уловили. Задача этого метода – сбить с привычного пути мышления и дать возможность искать решения за гранью ваших шаблонов. Примерно так же она работает и при создании рекламных кампаний или написании текстов: не знаете,

с чего начать – берите случайный объект и записывайте все возникающие мысли.

Более продвинутый и правильный способ использования метода фокальных объектов – это когда мы выбираем несколько случайных объектов и выписываем для каждого из них признаки и ассоциации, а затем накладываем их на улучшаемый объект.

Выглядит это примерно следующим образом. Продолжим «издеваться» над велосипедом =)

Открываем любую книгу, тычем пальцем и выписываем три случайных слова (существительные):

часы, ежедневник, телефон.

Выделяем у каждого характерные свойства или признаки:

часы: со стрелками, автоподзавод, на батарейках;

ежедневник: сменный блок, компактный, кожаный;

телефон: твиттер, садится, сенсорный.

Создаем новые сочетания с велосипедом:

велосипед со стрелками, велосипед с автоподзаводом, велосипед на батарейках;

велосипед со сменными (рулями? =), компактный велосипед,

велосипед из кожи;

велосипед с твиттером (постит, где вы =), велосипед с зарядкой

для телефона, велосипед с сенсорами.

Выписываем новые идеи, выбираем лучшие.

Упражнения для тренировки

Используя эту технику, решите следующие задачи:

- Улучшите свое любимое приложение для мобильного.
- Придумайте рекламный ролик для своего любимого продукта.
- Изобретите новую функциональную упаковку для обуви.
- Пропустите свои задачи через эту технику, на какие решения она вас может вывести?
- Опросите троих друзей, какие задачи стоят перед ними, на какие решения наталкивает эта техника?

Часть III

От теории к практике

Как улучшить эффективность мышления на 20%?

Вам знакомо состояние, когда после продуктивной работы наступает определенный момент, и информация уже не воспринимается? Вы даже можете поймать себя на мысли, что совершенно не помните, о чем была последняя фраза или прочитанная страница. Тогда вы встаете, идете на кухню и... тупите, чувствуя себя очень глупо, ибо даже не можете вспомнить, зачем сюда пришли. Конечно, не стоит доводить себя до такого состояния, но оно бывает у каждого. И как быстро перезагрузиться и снова включиться в работу?

Все просто: нужно выйти погулять. Но куда лучше отправиться – в сторону любимого кафе или в парк?

Марк Берман со своими коллегами из университета штата Мичиган решили исследовать эффект, который прогулка оказывает на когнитивные функции (способность к обучению и восприятию).

В первом тесте участников в течение 35 минут просили совершать различные действия со случайными числами, в том числе их запоминание. Затем их разделили на две группы. Одну отправили гулять в парк, а вторую – в город. После прогулки их снова попросили пройти тестирование.

Результаты показали, что производительность увеличилась на 20% у той группы, которая гуляла в парке. Группа «городских гуляк» улучшила свои результаты незначительно.

Во втором тестировании группы решили даже не выпускать на улицу, им просто показывали изображения: одним – города, а другим – природы. В этот раз улучшения были не столь впечатляющими, но изображения природы дали больший прирост к эффективности мышления.

Почему же так происходит?

Наше внимание делится на два типа: произвольное и непроизвольное.

Первый тип мышления позволяет фокусироваться на выбранном предмете, как вы это делаете сейчас при чтении этого материала.

Непроизвольный же тип внимания можно отнести к инстинктивному восприятию окружающей действительности. Если рядом с вами раздастся резкий хлопок, то вы рефлекторно отпрыгнете. Данный рефлекс необходим для выживания человека. Мы подсознательно обращаем внимание на движущиеся предметы, громкие звуки, резкие движения рядом с нами и множество других вещей.

Несложно догадаться, что потенциальных опасностей на оживленной улице в разы больше, чем на парковой лужайке. Вой сигнализаций, сообщения по громкоговорителю, прохожие, турникеты, сотни движущихся предметов... В городе мозг вынужден постоянно реагировать на все(!) внешние раздражители, хотим мы того или нет. Вот почему прогулка по

парку позволяет отдохнуть и «отключить мозг», там просто нет опасности, плюс свежий воздух и низкий уровень шума.

Теперь, когда работа застопорится, вы знаете, что лучшим и самым эффективным лекарством станет прогулка по парку. Если же нет такой возможности, то подойдет и просто просмотр фотографий природы.

Как эффективно учиться?

Старый анекдот: «Какие студенты тупые – я им первый раз объясняю, второй, третий... На четвертый уже сам понял, а до них все не доходит»

Этот анекдот не так далек от истины, как и фраза: «Все новое – хорошо забытое старое». В информационный век все больше людей задаются вопросом, как эффективно учиться.

Интересно, что уже в 1969 году Эдгар Дейл пришел к выводу, что слушать лекции или читать материалы – это наименее эффективный способ обучения.

В ходе исследования Дейл экспериментировал на своих учениках, обучая их одному и тому же предмету, но разными способами. Впоследствии он анализировал, насколько хорошо ученики могут воспроизвести полученную информацию.

Так была создана знаменитая диаграмма «Конус обучения»:



В основе диаграммы лежат результаты исследования Дейла, но проценты вычислялись не им, а его последователями в результате их собственных исследований.

Даже несмотря на то что эти данные не совсем точные, с помощью диаграммы разрабатываются самые эффективные методики обучения, которые только способен воспринимать наш мозг.

Проведите лекцию или презентацию. Да, слушать презентацию – один из самых неэффективных способов обучения, но вот ее подготовить и провести – совсем другое дело.

Напишите статью. Где угодно: в блоге, сообществе или на своей веб-страничке. Это позволит должным образом структурировать информацию, а отзывы читателей расскажут о качестве подачи.

Снимите обучающий ролик. Берите камеру в руки, снимайте и выкладывайте на YouTube и подобных сервисах. Качество вашего видео можно будет протестировать не только на друзьях и знакомых, но и на пользователях со всего мира.

Обсуждайте с друзьями. Самый простой и доступный способ. В любой удобный момент поднимайте изучаемую тему с друзьями. Чем больше раз вы обсудите данный материал, тем лучше его запомните.

Используйте интеллект-карты. О них я уже писал выше.

Как провести мозговой штурм



Мозговой штурм – это коллективный способ поиска идей. Преимущества данного способа в том, что он достаточно прост в использовании и позволяет находить совершенно фантастические идеи. Но несмотря на то что про эту методику написаны тонны книг и руководств, я еще ни разу не видел правильно проведенного мозгового штурма.

Обычно организаторы запоминают только, что идеи критиковать нельзя и можно озвучивать любые дурацкие вещи, не опасаясь

никакой критики. В результате получаем кучу нелепых идей и немой вопрос: «А что же с ними делать?» Позвольте поделиться своим опытом проведения мозговых штурмов и наработками в этой области.

Подготовка помещения

Лучше всего использовать круглый стол, но за неимением подойдут и сдвинутые в квадрат два обычных стола. Также можно использовать и один классический прямоугольный стол или даже стулья с подставкой для письма. Все зависит от количества участников.

Главное, чтобы все друг друга хорошо видели и могли свободно общаться, а также чтобы у каждого участника было достаточно места для комфортной работы.



В помещении не должно быть посторонних звуков или других людей. Во время мозгового штурма вас никто не должен отвлекать. Поэтому первое, что стоит сделать – попросить отключить мобильные телефоны.

Помещение должно быть хорошо освещенным и проветриваемым.

Позаботьтесь, чтобы у каждого была чистая бумага и фломастеры. Почему фломастеры? Многие люди любят рисовать во время обсуждения или графически выстраивать логику рассуждения. Очень часто идею проще изобразить, чем объяснять вербально.

Фломастеры выбраны не случайно, у них достаточно толстый стержень по сравнению с шариковой ручкой: это заставляет писать более крупно и не отвлекаться на прорисовку совсем мелких деталей.

Желательно (но не обязательно) иметь флипчарт или доску для фиксирования и отбора идей. Также можно поставить кулер с водой, а чай и плюшки пусть все-таки останутся в столовой.

Подбор команды

Чем более разношерстный коллектив вам удастся собрать – тем лучше. Мне знакомы ситуации, когда в мозговом штурме принимала участие даже уборщица. Это обусловлено тем, что у каждого свое видение решений: у программистов одно, у бухгалтеров – другое.

Если кто-то совсем не знаком с предметом обсуждения, можно объяснить ему суть в общих чертах. У такого участника могут возникнуть гениальные идеи или мудрые вопросы, которые вам наверняка будут полезны.



Считается, что идеальная команда состоит из 12 человек. Обсуждение при большем количестве участников превратится в балаган. Я же считаю, что для оптимального мозгового штурма нужны 6-8 человек.

Рассаживаемся поудобнее

Теперь самое время определить ведущего. Обычно ведущий – это тот человек, который проводит мозговой штурм. Т.к. от ведущего напрямую зависит качество результата, не стоит насильно назначать на эту роль первого попавшегося сотрудника.

Ведущий следит за временем, дает возможность высказаться, а также пресекает несвоевременную критику. Если вам так и не удалось найти круглый стол и вы используете прямоугольный, то не сажайте ведущего с торцов стола. Его место – в центре команды, поэтому лучше посадить его посередине широкой

стороны: так он будет открыт для всех и максимально близок к каждому участнику.

Обычно ведущий ведет запись всех идей, но можно назначить «секретарем» кого-нибудь другого. Одновременно вести сессию и записывать идеи – задача не из легких. При этом важно быть лаконичным. Многие участники любят долго разъяснять свою гениальную идею, но подробно записывать всю эту «лекцию» вовсе не обязательно.

Начинаем

Ведущий объясняет всем, что критиковать идеи на этапе генерации запрещено. Улучшать – можно. Необходимо концентрироваться на количестве идей, а не на желании их реализовать и разделении ответственности за это.

На первом этапе только генерируем идеи, не стесняясь озвучивать даже самые банальные.

Всегда напоминайте это перед штурмом, даже если у каждого уже есть опыт участия.

Четко обозначьте проблему, которую собираетесь решать: постановка вопроса должна быть однозначно понятна всем. Если при этом используются специальные термины или сленговые выражения, то лучше их расшифровать. Это очень важно. Порой бывает полезно сформулировать «идеальный конечный результат».

Горшочек – вари! (генерация идей)

Если участников больше пяти, то после озвучивания проблемы дайте пару минут, чтобы они могли набросать несколько идей. Попросите выбрать и озвучить лучшие из них. Презентует свою идею каждый по очереди, начиная с рядовых сотрудников и заканчивая директором. При таком порядке никто не сможет поддакивать «старшему по званию», скрывая свои идеи. Идеальная ситуация – это когда все участники равны.

Еще раз напомните, что критиковать идеи запрещено, а вот улучшать – можно. Время от времени даже полезно спрашивать: «Прекрасная идея, а как мы можем сделать ее еще лучше?»

Попросите каждого при объяснении своей идеи укладываться в две минуты. Если идея стоящая, то тайминг можно и увеличить, а вот если человека понесло «не туда», будет законный повод его остановить и не тратить лишнее время. Хорошо, если выговорится каждый. Если же у кого-то нет идей или просто «не придумал ничего хорошего», пусть он в любом случае озвучит мысли, которые приходили ему в голову. Сложно сидеть две минуты и ни о чем не думать. Так вы приучите свою команду всегда высказываться, а не просто «отсиживать» время.

Ведущий должен вовлекать всех участников в процесс мозгового штурма, но без фанатизма. Если человек никак не идет на контакт, лучше не тратить на него время.

Практически всегда наступает момент, когда идеи начинают сыпаться нескончаемым потоком: кто-то что-то додумал, кто-то что-то улучшил. Здесь уже можно не соблюдать строгую очередность высказываний, а давать слово всем желающим.

Главное – не превращать все в балаган. В один момент говорит только один человек, его запрещено перебивать или критиковать. Если кто-то боится забыть свою мысль – пусть запишет ее.

На процесс генерации идей обычно уходит 30 минут при 6-8 участниках в команде. Никогда не останавливайтесь раньше времени, если вам в голову пришла хорошая идея. Отработайте все время, заложенное на этот этап.

Как говорил Эйнштейн: «Многие, когда находят иголку в стоге сена, успокаиваются, я же продолжаю искать и нахожу вторую, третью и, если повезет, то и четвертую».

Когда участники выскажут все свои идеи, начнется настоящий процесс генерации действительно креативных решений. На этом этапе ведущий обязательно фиксирует все идеи. Можно их нумеровать, подбадривая команду: «Ну же, давайте для ровного счета придумаем еще парочку классных идей».

Я его слепила из того, что было (группирование, отбор и оценка идей)

Этот этап часто пропускают, а зря. Задача мозгового штурма – не накреативить сотни отвлеченных идей, а найти конкретное решение. На этом этапе уже можно группировать идеи (например, в интеллект-карту), оценивать, выбирать самые интересные и критиковать. Но ведущий следит, чтобы критика была конструктивной, а не простым эмоциональным выплеском.

На любое высказывание: «Это не получится» – он должен отвечать: «Что нужно сделать, чтобы получилось?» и далее в таком духе. Мы не вычеркиваем придуманные идеи, а ищем способы их реализации. При этом не забывайте, что идеи можно объединять и получать более сильные решения.

Финал

Как правило, самая лучшая идея определяется сразу, однако если в команде есть разногласия, то прийти к общему знаменателю поможет старое доброе голосование. У каждого участника – один, два или три голоса (зависит от количества финальных идей), за свою идею голосовать нельзя. Зачитываем список идей, поднимаем руки. За какую идею больше проголосовало, та признается лучшей. Остальные идеи бережно записываются и при необходимости используются в дальнейшей работе.

Как провести синектический мозговой штурм

Дальнейшим усовершенствованием мозгового штурма является метод синектики. Его в качестве специальной техники впервые предложил В.Дж. Гордон, который руководил группой по исследованию изобретений.

Синектика (англ. «synectics») – совмещение разнородных элементов. Полное определение в словаре английского языка звучит так:

«Синектические группы – группы людей различных специальностей, которые встречаются с целью поиска творческих решений проблем путем неограниченной тренировки воображения и объединения несовместимых элементов».

Как и при мозговом штурме, при использовании синектики формируются группы по 6-8 человек. Но с той лишь разницей, что эти группы постоянны для разных задач и все участники обучены методу синектики. В мозговом же штурме можно формировать группу из любых участников без специальной подготовки, результат в большей степени зависит от мастерства ведущего.

Также в синектической модели штурма допустима критика, но лишь та, которая позволяет улучшать или развивать высказанные идеи, иными словами – конструктивная. В результате группа привыкает к постоянной критике и не боится ее, воспринимая как улучшающий инструмент.

Технология проведения синектического штурма похожа на технологию мозгового, но все же существуют некоторые

различия: активное использование аналогий и иной способ психологической настройки.

На синектические встречи желательно приглашать экспертов из области решаемой проблемы. Их задача – пояснять проблемную ситуацию. Также эксперт является помощником ведущего и может задавать наводящие вопросы в ходе обсуждения. Но основная его обязанность – выявление полезных и конструктивных идей в процессе обсуждения. Эксперта обязательно подготавливают ко встрече и объясняют правила проведения синектического штурма (особенно про конструктивную(!) критику).

1. Формулировка в общем виде. Проблема как она дана (ПКД)

Считается, что преждевременная формулировка проблемы только загоняет в рамки участников сессии. Поэтому никого из присутствующих (кроме ведущего) не посвящают в конкретные условия изобретательской задачи.

В начале встречи синекторы дают задачу в том виде, в котором получили ее от заказчика (пример: «Нужно получить пенистую структуру пищевого продукта»), или проводят обсуждение признаков задачи, например, поясняют общей принцип обсуждаемого процесса. Это обсуждение охватывает огромный диапазон общих проблем и постепенно сужается под влиянием вопросов ведущего, который и направляет его в необходимое русло.

На этой стадии все участники стараются тут же, без всяких синектических методов, найти решение проблемы, озвучивая даже банальные идеи. При этом задача эксперта – указать на их слабые стороны и разъяснить сущность реальной проблемы. Благодаря такому ходу убивается сразу два зайца: из головы выбрасываются первые идеи, которые зачастую делают невозможным появление новых, и определяется настоящая точная и емкая формулировка задачи.

2. Анализ проблемы. Проблема как ее понимают (ПКП)

Вместе с экспертом участники ищут возможности переформулировать задачу в привычную или известную проблему. Очень важно, чтобы каждый участник (даже эксперт) смог сформулировать свое видение цели решения. Если продолжать задачу про получение пенистой структуры пищевого продукта, то формулировка может выглядеть так: «Как заставить материал расширяться, чтобы он стал пенистым?». Или наоборот: «Как можно сжать материал до получения пенистой структуры?».

Когда становится понятна суть проблемы и цель штурма, участникам дается задача сформулировать ее так, как они ее понимают или же как они ее видят. Это делается для выявления направлений, в которых можно было бы продолжить поиск решения задачи. По большому счету, зачастую на этом этапе одна большая проблема делится на несколько маленьких попроще.

Затем руководитель группы и эксперт выбирают одну наиболее точную формулировку.

3. Генерирование идей в выбранной формулировке

Процесс генерирования идей начинается с экскурса в различные сферы: технику, живую природу, политику, социологию, психологию, машиностроение, химию и т.д. Его задача – выявление решений аналогичных проблем в этих областях. Такой подход позволяет обнаружить множество точек зрения на рассматриваемую проблему и активизировать творческое мышление.

Экскурс начинает руководитель группы. Он просит привести примеры-прецеденты в рассматриваемой ситуации или очень близкой к ней. В процессе поиска этих примеров используется четыре вида аналогий: прямая, личная, фантастическая, символическая.

Прямая аналогия

Рассматриваемый процесс или объект сравнивается с аналогичными из других областей. Т.е. ищутся готовые решения. Если мы хотим усовершенствовать процесс окраски стен, то рассматриваются процессы окраски минералов, птиц, танков или бумаги.

Личная аналогия

В рамках этого типа аналогии каждый участник отождествляет себя с рассматриваемым объектом. Задача решателя – вжиться в образ рассматриваемого объекта или процесса, попытаться определить возникающие при этом ощущения. Это позволяет лучше рассмотреть задачу, выявить ряд факторов и параллельных

процессов, которые обычно ускользают от внимания при обычном рассмотрении. Очень часто именно этот вид аналогии позволяет находить качественные решения.

Для упрощения перехода в нужный образ проще использовать три приема:

1. опишите факторы воображаемого положения объекта от первого лица;
2. опишите эмоции, чувства объекта от первого лица;
3. эмпатия, отождествление себя с объектом, вживание в его цель, функцию, трудности.

На заметку креативщикам. Этот вид аналогии с успехом используется при обучении фотографов. Для развития творческого видения им предлагается сделать фотографии картин, которые «видят» другие предметы или процессы. Например, попробуйте сделать фото того, как вас «видит» ваша подушка, телевизор, лампочка, тапок и т.д.

Символическая аналогия

Задача этой аналогии – в парадоксальной форме в двух-трех словах сформулировать фразу, которая бы отражала суть явления. Фраза должна состоять из слов, которые обычно друг с другом не употребляются. Для упрощения процесса предложите участникам придумать название книги, объясняющей эту задачу. Оно обязательно должно содержать некий парадокс.

Сначала ведущий выбирает ключевое слово, представляющее интерес, а затем предлагает выразить его суть в виде оригинальной фразы, содержащей парадокс. Примеры (ключевое слово – фраза с парадоксом):

Мрамор – радужное постоянство.

Вязкость – нерешительное видоизменение.

Раствор – взвешенная неразбериха.

Множество – благоразумная ограниченность.

Восприятие – произвольная готовность.

Очередь – объединенные перерывы.

Огонь – видимая теплота.

Прочность – принудительная целостность.

Наждак – точная неровность.

Найти удачную формулировку очень сложно даже бывалым синекторам. Обычно только после 5-10 попыток благодаря совместным усилиям команда достигает желаемого результата. Этот вид аналогии позволяет совершить скачок в далекие неочевидные сферы: политику, религию, философию... Это увеличивает шансы решить поставленную задачу.

Фантастическая аналогия

Вводим фантастические средства или персонажей, выполняющих необходимые действия согласно условиям задачи. Например: *«Как изменится наша проблема, если пропадет сила притяжения?»*

Фантастические аналогии способствуют притоку свежих креативных идей, но, к сожалению, зачастую провальных и

неточных. Сейчас этот метод обычно не используют, отдавая предпочтение поиску прямых аналогий, однако я рекомендую не отказываться от него. Он отлично разряжает обстановку и стимулирует умственную деятельность.

4. Перенос и оценка эффективности обнаруженных идей к ПКД или ПКП

На этом этапе ведущий подводит итоги по сгенерированным идеям, возвращает группу к поставленной задаче. Группа пытается связать полученный материал с задачей в том виде, в каком была поставлена ПКД (проблема как она дана). Отдельные слова и фразы, которые озвучиваются в процессе дискуссии, используются для определения новых точек зрения на проблему, способствуя успешному ее решению. Пожалуй, самым важным фактором на этой стадии является критическая оценка, данная приглашенным экспертом.

Если найденные решения оказываются практически нереализуемыми, то можно повторить весь процесс сначала.

5. Финал

Развитие и максимальная проработка лучшей идеи, отобранной на предыдущем этапе. Общение ведется на специальном техническом языке.

Думаю, вы уже догадались, что, в отличие от часового мозгового штурма, синектические заседания продолжаются несколько часов. И это лишь малая часть основной работы, остальное время синекторы тратят на инженерный анализ, изучение полученных результатов, консультации со специалистами, эксперименты... В

общем, на поиск лучших способов реализации озвученной проблемы.

На синектических заседаниях обязательно использование видеокамеры или другой записывающей техники, дабы не упустить ни одной важной идеи.

Как написать сочинение или статью

Если вам необходимо написать статью по какому-то материалу или событию, например по книге или прошедшей выставке, то начните с составления интеллект-карты.

Интеллект-карта позволит освежить всю картину в памяти и расставить акценты и взаимосвязи. Внимание: на первом этапе не запутайтесь в излишней детализации – набросайте ее сначала в общих чертах, и лишь потом переходите к деталям.

Хоть и рекомендуется составлять интеллект-карты на бумаге от руки, я люблю использовать компьютерную программу компании XMind, она простая и бесплатная, а кроме того, доступна как для компьютеров под Windows и MacOS, так и для планшетов. Скачать программу можно на сайте xmind.net.

После того как вы получили достаточно полное представление о теме, нужно четко очертить цель написания работы. При постановке цели постарайтесь представить идеальный конечный результат, которого вы хотите достичь, т.е. ради чего и зачем вам нужно написать работу. И только после этого можно перейти к составлению плана.

Для плана отлично подойдет техника «шести шляп». Она позволяет разбить информацию на смысловые блоки и ничего не забыть. Самая простая последовательность может быть такой:

Белая шляпа: это вводная информация: о ком пишем, зачем, какие известны факты, даты, цифры.

Черная шляпа: в ней можно осветить проблему, которую вы хотите обсудить, или же основной конфликт.

Желтая шляпа: способы его разрешения или что хорошего произошло.

Красная шляпа: ваша эмоциональная оценка, интуитивные догадки, пожелания или предчувствия.

Как видите, не обязательно использовать все шесть шляп, в некоторых случаях достаточно и такого набора (а иногда можно ограничиться вообще двумя). И не забывайте, что каждая шляпа может использоваться несколько раз, например так:

Красная: эмоциональное вступление, ваши впечатления, желания.

Желтая: что положительного можно рассказать, что очень понравилось и почему.

Черная: недостатки или слабые стороны.

Зеленая: рассуждения на тему, почему возникли эти недостатки и как их можно было бы избежать. Во что они могли бы вылиться?

Желтая: что наверняка сработает из ваших рассуждений или что случится с 80% вероятностью.

Красная: радость от того, как «круто» все в итоге получилось, пожелания, благодарности и т.д.

Если вы не знаете, как подобрать последовательность шляп конкретно для вашего случая, я рекомендую выбирать их в

случайном порядке. Так вы сможете не задерживаться на подготовительном этапе и не упустить ничего важного, а уже на этапе редактирования определите по смыслу, куда какой блок нужно поставить.

Кстати, о стартовом этапе работы. Если после всех вышеописанных действий вы все еще не знаете, как написать самые первые строки, с чего начать первую фразу, воспользуйтесь техникой «случайное слово». Просто пролистайте эту книгу и ткните пальцем в любую строчку. Возьмите первое попавшееся слово и отталкивайтесь от него.

Например, как могла бы начинаться статья о прошедшей выставке, если выпало случайное слово «книга»? «Можно было бы написать целую энциклопедию об удивительных вещах, которые мне довелось своими глазами увидеть на выставке». А если случайное слово «слон», то начало могло бы выглядеть так: «Я чувствовал себя как слон в посудной лавке на выставке, посвященной...» Кстати, если не получается «вплести» случайное слово в оригинальном виде, то попробуйте использовать ассоциации, которое оно вызывает.

Как подготовить презентацию

В современном мире сложно найти человека, который никогда бы не готовил презентацию какого-нибудь продукта, а еще сложнее – того, кому не презентовали что-либо. Соответственно, умение презентовать необходимо каждому. И сложнее всего найти тех, кто умеет проводить качественные презентации.

Давайте разобьем на пункты весь этап подготовки к любой презентации.

Итак, необходимо:

- спланировать подготовку к презентации;
- ответить на три вопроса: кто будет ее слушателями, что вам от них нужно, способы достичь желаемого;
- составить структуру презентации;
- отрепетировать выступление;
- подготовить материалы (слайды и т.д.);
- откорректировать их;
- отдохнуть.

Теперь подробно рассмотрим каждый этап

Готовьтесь к презентации не в последний день и уж тем более не в последнюю ночь. В этом случае ваш результат всегда будет неудовлетворительным. Ни один уважающий себя артист не начинает готовиться к выступлению за день до него. Разбейте все этапы по времени и строго придерживайтесь графика.

Продумайте ответы на вопросы, кому предназначена презентация, что вам от них нужно, как достичь желаемого. Обязательно узнайте, перед кем вы будете выступать. Это позволит понять, какие цели можно ставить и как их достичь. Цель любой презентации – склонить ее слушателей к нужному вам действию (что-то купить, что-то начать делать иначе и т.д.). А способы достижения – это то, каким образом они будут это делать. Не пропускайте данный блок, без ответов на эти вопросы презентация не получится результативной.

Структуру презентации можно составлять таким же образом, как мы только что составляли структуру сочинения или статьи. С той лишь разницей, что теперь вы знаете, какой результат должен быть у вашего выступления – соответственно, на него и ориентируйтесь.

Позволю себе дать несколько советов. Если слушатели должны будут совершить какое-то действие сразу после вашей презентации, то заканчивайте ее эмоциями, т.е. «красной шляпой» или ролью «мечтателя» (см. техники «шести шляп» и Уолта Диснея). Это может быть желание получить высокую оценку на экзамене или что-нибудь продать «здесь и сейчас». Если же прослушавшие презентацию должны будут совершить действие на следующий день или позже, то заканчивайте логикой и фактами – т.е. «желтой шляпой», «белой», «синей» или ролью «реалиста».

Обращайте внимание также на время выступления. Если это день, то можно сделать упор на факты – голова еще свежая, если вечер, то взывайте к эмоциям и чувствам.

Переходим к составлению структуры презентации. Я всегда рисую схемы своих выступлений в виде интеллект-карты: это позволяет отлично упорядочить все содержание, а также легко его запомнить. Конечно, если вы при составлении карты используете изображения, а не слова.

По сути, структура вашего выступления и является текстом презентации, больше ничего писать не нужно. Серьезную ошибку допускают те, кто пытается дословно записать свой монолог. Это глупо, т.к. вы обязательно собьетесь, и после этого будет сложно сориентироваться, с какого места продолжать. Поэтому все дальнейшее редактирование ведется только в схеме вашего выступления. Вы должны разговаривать со зрителями, а не с бумажкой. И еще неоспоримый плюс такого подхода – вы сможете провести презентацию даже в лесу, без слайдов, компьютера, флипчарта...

Когда вы закончили набросок структуры, приступайте к репетиции. Проговаривайте все так, словно вы уже на презентации, желательно вслух. Это позволит сразу же обнаружить слабые места в вашей речи, засечь время на каждый этап презентации. Прогоните всю презентацию от начала до конца не менее пяти раз. Как правило, в результате вы точно определитесь, что, как и когда нужно сказать. В ходе репетиции обязательно вносите поправки в план выступления.

После репетиции, когда вы уже, в принципе, готовы, начинаем заниматься слайдами. Запомните: они должны служить лишь опорой для вашего выступления, а не заменять его. На слайдах пишем только опорные тезисы, но не более двадцати слов, а

желательно – не больше семи. Я, например, предпочитаю слайды вообще без слов. Когда они будут готовы, прогоните выступление еще несколько раз, уже со слайдами, и в случае необходимости внесите последние корректировки. Я рекомендую на слайдах записывать важные цифры, которые нужно предоставить точно, а учить не хочется. В идеале последние репетиции проводите в том месте, где вы будете выступать. Это позволит сразу же понять, как можно передвигаться, как реально будут выглядеть слайды, где находятся выключатели света, стойка микрофона, куда можно прилепить шпаргалку со структурой презентации...

А теперь обязательно денек отдохните. Это жизненно необходимо, т.к. в момент отдыха вся информация окончательно раскладывается «по полочкам», и впоследствии вы легко сможете ее извлечь.

А как быть, если забыл слова?

Наверное, это самый серьезный страх любого оратора. Как показывает моя практика, если вы подготовились по вышеизложенному алгоритму, забыть слова практически невозможно, ведь вы их и не записывали, а вещаете в рамках подготовленного плана.

Тем не менее, если вас «заклинило», можете сделать следующее:

«Лить воду» – развивать уже высказанную мысль, привести какой-нибудь пример, повторить сказанное другими словами. Обычно это помогает вспомнить, что же вы хотели сказать, а со стороны все выглядит, как будто так и задумано.

Использовать случайное слово – да, эта техника прекрасно работает и в экстремальных ситуациях. Возьмите случайное слово, которое приходит на ум, и отталкивайтесь от него. Если сложно выбрать случайное слово, найдите первый попавшийся предмет в аудитории и продолжайте развивать мысль от него. Главное, помните, что зрители в зале не знают, что именно вы хотели сказать, и любые ваши мысли будут принимать как должное.

Остановиться или перескочить на другую часть презентации. Если уж совсем нечего сказать, можно воспользоваться волшебным приемом, который называется «Есть ли у кого-нибудь вопросы?». Пусть слушатели сами спросят, что им интересно, к тому же, это прекрасно оживит вашу презентацию.

Как вспомнить книгу за три минуты?

У вас когда-нибудь бывало, что вы прочли потрясающую книгу, но спустя некоторое время не можете вспомнить ничего полезного из нее? Согласитесь, это происходит сплошь и рядом и очень огорчает. У меня однажды даже был случай, когда я второй раз приобрел книгу, которую уже прочитал =) Но если читать книги с использованием техники интеллект-карт, ничего подобного с вами не произойдет.

Конечно же, ключ к эффективному чтению – в эмоциональной заинтересованности. Сложно полноценно вникнуть в информацию, если ее заставляют воспринимать. Без сомнения, можно конспектировать прочитанное, но это не всегда помогает.

Основной секрет эффективного чтения – в том, чтобы поставить себе четкие цели, которых вы хотите достичь после прочтения книги. Если, например, книга о проведении мероприятий, после ее прочтения вы должны знать, каким образом проводить мероприятия. Здесь все просто, но как быть с художественной литературой? Или что делать, когда мы не можем поставить цели заранее? В этом случае можно немного схитрить.

Не знаю, как вы, а я в школе сначала писал сочинение, а потом по готовому тексту составлял его план (по идее, нужно было делать с точностью до наоборот). Здесь мы поступим так же: научимся ставить цели задним числом. Для этого как нельзя лучше подойдет техника интеллект-карт. Она позволит воскресить в памяти всю книгу полностью если не мгновенно, то за несколько минут – уж точно. Главное – при составлении карты использовать

минимум слов и максимум символов и изображений. Приведу простой пример интеллект-карты к книге «Искусство системного мышления»: карта слишком большая для публикации в книге, поэтому советую посмотреть оригинал по ссылке <http://www.mindmeister.com/ru/261620299/>

Позвольте раскрыть несколько секретов составления интеллект-карты к прочитанной книге. Самый простой способ – добавлять каждую новую главу или раздел в виде отдельной ветви. Это структурирует вашу карту и в дальнейшем позволит легко восстановить книгу в памяти.

Но если вы решили отметить интересную информацию, полученную из новой главы, но относящуюся по смыслу к предыдущей, я бы советовал записывать ее в ветки прошлых глав.

Поясню на примере. Допустим, вы прочли главу «Молоток и гвозди» и перешли к главе «Возводим стены», и в ней автор упоминает о молотке – лучше это записать в ветвь «Молоток и гвозди». Так вы выстроите полноценный образ чего-либо, даже если его составляющие «разбросаны» по всей книге.

В школе часто просят составить собирательный образ какого-нибудь литературного героя. Так вот, если вы будете делать интеллект-карту в ходе чтения и оформите ветку с именем этого героя, то без труда сможете не только за считанные секунды продумать его характеристику, но и провести длительное выступление на эту тему =)

Преимущества чтения с построением интеллект-карт:

1. Отличное понимание материала

Даже если книга вам не нравится, вы сможете ее качественно и структурированно усвоить. Будете понимать, что за чем следует, и разложите по полочкам причины и следствия. Сможете гарантированно запомнить все содержание книги и не потерять нить повествования.

2. Возможность моментально «перечитать» книгу

Вы удивитесь, насколько быстро вы сможете воссоздать информацию, вспомнив все до мельчайших подробностей, будто перечитали ее снова. Вы вспомните сюжетные ходы, которые до просмотра карты были забыты – причем вспоминаются даже те, которые не отражены в самой карте. Даже больше: вспоминаются те события, которые происходили с вами в момент чтения этой книги!

3. Отделение «значимого» от «пустого»

Порой не все авторы могут лаконично донести свою мысль и «размазывают» ее по книге. Или же и вовсе отвлекают внимание от главного незначительными или ненужными описаниями. При составлении интеллект-карты автор не сможет ввести вас в заблуждение. Вы всегда будете точно представлять реальное содержание книги, убрав все лишнее, и запишете четкие цели, достигнутые в результате чтения.

Еще несколько советов

Читайте так как вам удобно

Обращаться к карте не обязательно после каждой прочитанной строчки. Не нужно терять нить повествования из-за постоянных прерываний. Лучше дочитать до логичной точки развития сюжета или конца главы, а затем сделать пометки в карте.

Осмыслите

Иногда лучше сделать карту на следующий день. Это позволит информации структурироваться, и вы точно определите, как составить карту, что в нее внести, а на что не нужно обращать внимание.

Без фанатизма

Не нужно составлять карту на каждое прочитанное произведение или записывать каждое слово. Это, безусловно, растягивает процесс чтения во времени. Однако если книга достаточно объемная и важная, лучше потратить дополнительное время, чтобы в будущем легко восстановить всю информацию.

Дополнительные ветви

Вне зависимости от того, какую книгу я читаю, у меня уже вошло в привычку каждый раз создавать такие ветки: «цитаты»; «мысли/идеи» – в ней записываются идеи, которые возникают в момент чтения, причем я указываю даже те, которые никак не относятся к материалу книги; «закладки» – важные замечания с

указанием страниц или же просто номер страницы, на которой закончил чтение последний раз.

Уверяю, если вы попробуете технику интеллект-карт, результат не заставит себя ждать.

Приятного чтения!

Теперь вы способны изменить свою жизнь

Если ваши креативные способности не развились настолько, насколько вы хотели, попробуйте вернуться к началу и рассмотреть более детально предложенные техники. Следует помнить, что они сами по себе не способны создавать ничего нового – это ваша задача. А задача техник – лишь помочь вам в этом.

Не спешите откладывать книгу в долгий ящик. Отнеситесь к ней как к средству, которое способно прокачать вас действенными техниками. Как говорится: «В теории нет разницы между теорией и практикой, а на практике – есть».

Не нужно стараться использовать сразу все техники – выберите те, которые вам больше всего нравятся. Когда любимые методы станут совсем привычными и обыденными, попробуйте перейти к новым.

Постарайтесь, насколько возможно, использовать советы, данные в книге. Желательно делать это не только, когда нужно сильное решение и отступить уже некуда, но и в тех случаях, когда еще есть возможность выбора и ситуация располагает к спокойной генерации идей.

Лучший способ чему-то научиться – это научить другого. Расскажите об этих техниках своим друзьям и коллегам. Это позволит вам не только лучше понять каждый метод, но и общаться на совершенно другом уровне: вы сможете лучше понимать друг друга и направлять совместные усилия на преодоление трудностей, а не бесполезные склоки и споры.

Что дальше?

Для начала позвольте поздравить вас с получением новых знаний. Если у вас возникли вопросы касательно использования техник, я всегда буду рад ответить вам в соц. сетях.

Facebook: facebook.com/d4ernov

Vkontakte: vkontakte.ru/d4ernov

Twitter: twitter.com/d4ernov

E-mail: dima@chernov.pro

Конечно, я понимаю, что раскрыл не все «секреты на каждый день». Я отобрал лишь те ситуации, с которыми чаще всего сталкиваются мои клиенты – мы отрабатываем их на тренингах.

Если у вас есть своя ситуация или задача, которую вы не можете решить с помощью данных техник, – напишите мне на почту book@chernov.pro, и мы вместе попробуем найти ответ. С вашего согласия я опубликую ее в следующем издании этой книги, которое вы, кстати, сможете получить бесплатно одним из первых.

Если книга показалась вам недостаточно информативной, я могу провести для вас тренинг по указанным техникам, в частности по методам мышления Эдварда де Боно. Заявки о проведении тренингов просьба направлять мне по адресу traning@chernov.pro

Дальнейшее обучение

Я рекомендую вам посвящать хотя бы один месяц в году целенаправленному обучению, при этом не так важно, чему именно – лишь бы вам это нравилось. Излишне упоминать, как быстро устаревают знания: сегодня уже невозможно что-то выучить один раз и пользоваться полученной информацией всю жизнь. Чтобы быть успешным, необходимо постоянно развиваться. Я рекомендую посещать тренинги еще по одной простой причине – на них ходят такие же жаждущие знаний люди, как и вы сами. Впоследствии с ними можно продуктивно общаться и сотрудничать.

Рекомендованная литература

Я считаю, что любая хорошая книга должна заканчиваться списком литературы, которая поможет развиваться дальше. Если вы, дорогой читатель, не желаете останавливаться на достигнутом, я рекомендую вам следующие книги для развития креативного мышления:

Эдвард де Боно: «Шесть шляп мышления» – раскроет многие нюансы использования техники.

Эдвард де Боно: «Научите своего ребенка мыслить» – описывает простые техники, которые также помогут в развитии креативного мышления. По большому счету, эта книга является квинтэссенцией всех его предыдущих работ.

Тони Бьюзен: «Супермышление» – пожалуй, это настольная книга любого начинающего майндмэпера.

Яна Франк: «Тайные знания коммерческих иллюстраторов», Натали Ратковски: «Профессия – иллюстратор» – это великолепные книги для дизайнеров и тех, кто хочет ими стать. Содержат огромное множество советов и приемов, которые можно использовать не только в рисовании.

Конечно же, это далеко не все книги, которые я бы рекомендовал вам прочесть, но, определенно, с них стоит начать.

Еще больше полезной информации вы найдете в моем блоге chernov.pro.

На каждое прочитанное издание я делаю небольшой обзор, так что вы всегда сможете найти интересную для себя книгу.

Обратная связь

Я был бы рад получить пожелания, замечания или идеи касательно данной книги. Если они у вас есть, пожалуйста, не откладывайте их в долгий ящик, напишите прямо сейчас на почту book@chernov.pro

Отвечаю всем. Если я вам не отвечу, значит либо ваше письмо не дошло до меня, либо мое до вас.

Получить новую книгу.

Я планирую и дальше улучшать эту книгу. Если вы хотите быть в курсе выхода её новых изданий, то, пожалуйста, заполните заявку по адресу <http://bit.ly/creativebook2>

Благодарности

Огромное спасибо всем тем, кто помог мне в создании данной книги:

Черновой Анастасии – за поддержку и помощь с момента идеи.

Юрию Смирнову – за первую рецензию и название книги.

Валерии Кириковой – за прекрасную редакторскую работу.

Вам, дорогой читатель – за то, что прочитали её.

