

Оглавление

Книга-игра	8	Глава 3	
Для кого книга?	8	Аналогия	85
Зачем вам книга?	9	«Три комнаты»	86
Какая навигация?	10	Фокус конвергенции	88
Как работать с книгой?	10	Мостик «О-О»	88
Какие процессы генерации идей описаны в книге?	12	Глава 4	
		Ассоциация	91
Глава 1		Чернильные пятна	92
Детализация	13	«Слияние трех морей» (алгоритм «Смежность – подобие – контраст»)	94
«Дерево взаимодополняемости целей»	14	«Игра в три руки»	96
Дихотомия понятия	17	Ассоциация на стимул	99
«Резьба-роспись» («РЕ-РО»)	20	Циркуляция ассоциаций	101
Ягодная поляна	21	Фейерверк ассоциаций	103
Эффект домино	26	Серпантин ассоциаций	106
Клин клином, или Разрыв стереотипа	29	Инкрустация ассоциаций	108
Принцип «Делай проще»	35	Лестница ассоциаций	111
Ступени подсказок	37	Синектика	114
Минус-плюс	40	Персонификация	117
«По нотам»	45	Знаки друдлов	118
		«Восемь парашютов»	119
Глава 2		Галактика ассоциаций	121
Сравнение	57	«Очистка свалки»	122
Контраст	58	Глава 5	
Дилемма	65	Интеграция	123
Другой ракурс	67	«Иньекция астероида»	123
Ключ интерпретации	69	Пересечение	124
Конверсия	75	«Снежный ком»	129
Гипербола	80		

«Круги на воде»	132	Партия «пинг-понга»	225
Спиннер смыслов	135	Раунд «Стимул – идея»	228
Циркуляция вопросов	138	Раунд «Действие – озарение»	234
Циркуляция вариантов	144	Раунд «Проблема – решение»	241
Модель «5К»	147	«Десять негрятят»	246
«Слияние двух лун»	148	«Инкрустация астероида»	248
«Миксер»	149	Дриблинг	252
«Паутина»	156	«Карта разума»	257
«Орел и решка»	162	«Сшивание»	258
		Цепная реакция	259
		Лента ИКР (идеальный конечный результат)	263
Глава 6			
Комбинация	165	Глава 8	
Behind the line («За линией»)	165	Импровизация	267
Creative royal flush	168	17 мгновений скетчинга	268
Икебана	169	Спринт идей	269
«Коллаж минного поля»	172	Магнит	270
«Шаг за шагом»	178	Полет на орбиту	272
Дрейф «Пять океанов»	182	Маскарад	276
Пазл	184	«20 трамплинов»	279
Смешение	190	Тактика мелких ставок	281
Конструктор	195	«Эффект бабочки»	284
Эффект калейдоскопа	199	«Вдох (!) – выдох (!)»	287
		Арт-серфинг	288
		Эксперимент «Мат в три хода»	291
Глава 7		«Пять „может“»	293
Экстраполяция	203	Модель SCAMPER	294
Впадина Бентли	203	Взрыв хлопушки	297
Сужение спектра	205		
Соты	206	Глава 9	
Фристайл вопросов	207	Абсурдизация	303
Серпантин поиска	211	Лайфхак	304
«Пять почему»	218	Кульбит слона	313
Колем «орехи»: «Как еще?»/ «Что еще?»	221	От обратного	318

Ключ интуиции	322	Глава 11	
Дебри гротеска	325	Метафоризация	357
		Метафора «Дерево»	358
		Метафора «Четыре кита»	359
Глава 10		Сборка фрейма	360
Метаморфоза	331	Метафора свойства объекта	362
Интервенция объекта	333	Метафора функции объекта	365
Пластилиновая ворона	336	Метафора восприятия	366
Метаморфоза роли	338	Метафора действия	372
Метаморфоза скучающего образа	344		
Метаморфоза секрета	349	Эпилог	379
Метаморфоза феномена	352		

Книга-игра

Для кого книга?



Кто ищет мотивацию на пути творческих достижений. Кто мотивирован, но ищет вдохновение, кто уже применяет свой интеллектуальный потенциал для личного успеха, кому всегда нужна эффективность — для тех эта книга.

При работе с таким разнообразным арсеналом инструментов креатива, у вас появится уверенность в том, что все сделанное вами в жизни, любая мелочь, — это шаг на пути к тому человеку, которым вы должны быть. Книга и есть тот путь, когда приносит удовольствие любая придумка, игра мысли, изящный ход, точный алгоритм, меткое слово и случайная зарисовка — для «неистощимых и неистребимых экспериментаторов».

Книга зовет создавать проекты! Кого? Менеджеров, владельцев бизнеса, инвесторов, педагогов, бизнес-тренеров, коучей, блогеров, стартаперов, ивентеров, дизайнеров, сценаристов, копирайтеров.

Зачем вам книга?

Книга имеет множество ипостасей. Это...

Книга-путеводитель. Предложит новые способы творческого самовыражения, когда каждая идея – это космос, а инструменты их применения – уникальный новый межзвездный корабль, бороздящий просторы далеких и близких галактик.

Книга-мотиватор. Научит создавать эффективный контент (содержание), работать с заметками, рисовать наброски на полях, выстраивать алгоритмы, чертить блок-схемы, проектировать процессы, записывать мастер-классы, лекции и идеи. Так формируется ваш «маршрут» к обладанию навыками творчества.

Арт-книга. С каждой перевернутой страницей книга будет превращаться для вас в произведение, передающее вашу историю – увлекательную и неповторимую. Здесь вы найдете простор для творчества и самовыражения – нужно лишь выделить маркером текст и внести свою запись.

Инсайт-книга. Поможет найти самые неожиданные, смелые решения, применяя лаконичные и удобные алгоритмы (обходясь без кусачек Дальгрена*). И ваши инсайты (озарения) заискрят на раскопках артефактов потрясающих мыслей на каждой странице. Я давно замыслил такую книгу, где фристайл – не фристайл, а впадина – не впадина. В моей голове ломаются мысленные амбары, полные эффективных идей, и нет ничего лучше, чем поделиться ими с участниками творческого процесса.

Книга-блокнот. Ее формат удобен и оригинален – книгу можно повсюду брать с собой, закидывать в портфель или рюкзак и использовать как планшет для записей и зарисовок – прямо на ходу.

* Хирургический инструмент для вскрытия черепа.

Какая навигация?

Ровно 11 глав книги.

Более 100 инструментов создания решений.

Более 100 кейсов.

Более 200 способов генерации идей и тренировок.

Более 1000 креативных идей.

Примечание. Нумерация способов, тренировок и кейсов в каждом инструменте начинается с цифры 1. Нумерация рисунков и таблиц в каждой главе начинается с цифры 1.

Как работать с книгой?

Сделаем пять шагов (5П) вместе с книгой!

1. Познакомьтесь с каждым из одиннадцати направлений процесса эффективности. Например, вы выбрали первый из них – «Опросник».

Найдите его в конце книги, где представлена таблица «Карта 11 шифров эффективности». В таблице есть формула, раскрывающая мейнстрим (основное назначение) этого процесса. Затем «открываете ящик с инструментами» – например, «Серпантин поиска», «Фристайл вопросов». Внутри каждого инструмента находите его компоненты (кейс, способ) и задание под названием «Тренировка». Так будет происходить ваша «ориентация на местности».

2. Пробуйте пользоваться инструментом как мотиватором, как алгоритмом, мыслительной операцией. Инструменты максимально просты – наподобие гусиного пера для письма. К ним не прилагаются инструкции, их не надо воспринимать как азбучные истины, главное – точно соблюдать алгоритм действий. И тогда разные по структуре и содержанию абракадабры вопросов и ответов

приведут вас к чему-то новому. «Сегодня я сделаю то, чего не хотят делать другие, а завтра я сделаю то, чего другие не смогут», – слова Джерри Райса, легенды американского футбола.

3. Применяйте инструменты, скажем, «Сужение спектра». Для этого познакомьтесь с принципом его работы и совершите творческое действие*, заполнив схемы своими идеями.

Темы как в книге, так и конкретно в каждой миссии, даны исключительно для того, чтобы показать, как работает инструмент. И они, конечно, связаны с отдельными бизнес-задачами. Но ни в коем случае не нужно думать, что если задача это вопрос «Что делать с урожаем яблок?», то это не для вас, потому что вы устанавливаете пластиковые окна, продаете кредитные продукты, страховые услуги, кухонную мебель и т. п. Это совершенно не важно! По аналогии с яблоками можно решать проблемы в любом деле, в любом месте, дома или на работе. «Всякий высокий юмор начинается с того, что перестаешь принимать всерьез собственную персону», – это Герман Гессе «Степной волк».

4. Проверьте, исходя из результатов, какие из инструментов вам подходят и работают на вас, как винт Архимеда (механизм передачи воды из низко расположенных водоемов в оросительные каналы). Это нужно для того, чтобы ваше мышление «соскочило» с привычных шаблонов, чтобы мозг заработал легко и гибко, будучи мобилизован на преодоление сложных препятствий (такое ощущение жокея на скачках), и затем, раскрывая решение, словно разжимая пружину, вы сможете получать удовольствие от своих уникальных идей.

5. Поработайте с книгой – пока не ощутите, что растете, пока эффективное мышление не станет вашим естественным процессом включения в поток деятельности... «Скажи мне – и я забуду; покажи мне – и я запомню; дай сделать – и я пойму» – китайская мудрость.

* Творческое действие для читателя дано в каждом задании, безусловно, в разных объемах – от самых легких до более трудоемких.

Какие процессы генерации идей описаны в книге?

Детализация

Сравнение

Аналогия

Ассоциация

Интеграция

Комбинация

Экстраполяция

Импровизация

Абсурдизация

Метаморфоза

Метафоризация

Глава 1

Детализация

Внимание к деталям в огромной степени определяет успешную реализацию бизнес-идей.

Ричард Брэнсон, предприниматель

Что случилось на рубеже XX и XXI веков с компанией Kodak? Она обанкротилась. Лидер в разработках технологий обработки фото- и киноплёнок, поразивший мир своей продукцией, лидер, на которого работали крупные научные центры и вузы, вдруг оказался выброшенным на свалку истории... Выскажу спорную точку зрения. Компании не хватило того, что называется «выпустить пар», нужно было «не упиваться собой, а упиваться эффективностью», воспринимать новое, детализировать свои шансы. Она слишком закопалась в собственном «огороде» и уверовала в идеал совершенства своего продукта.

Детализация означает способ дробления объекта на те составные части, которые понадобятся для «детализатора», чтобы собрать новую комбинацию из этих частей. Так существовавшие до этого момента стереотипы будут разрушены, так придет новое понимание сути происходящего.

Разложите объект, проблему, ситуацию на детали, посмотрите на каждую из них. Разбивайте свои крупные долгосрочные проекты на мелкие эпизоды и мгновения и наслаждайтесь каждым, как куском руды, как самородком, добытым из глубин неосвоенных рудников. Разбросайте все надуманное, чтобы найти вокруг новые решения, а затем... Синтезируйте идеи. Соедините все части в любой конфигурации и последовательности, если не складывается – займитесь любым кусочком. Совершите в результате невозможное, и пусть это останется и на бумаге, как ваш завет... (шутка, похожая на правду).

У кинофильма режиссера Алехандро Гонсалеса Иньярриту «21 грамм» совершенно своеобразная фабула, сцены разбросаны, как рассыпавшиеся разноцветные украшения одной коллекции,

и если обратить внимание на один из теглайнов (краткое изречение): «сколько весит жизнь?», — то станет ясно, что наша жизнь состоит из камешков, и когда какой выпадет — не знаешь. Но она такая легкая и хрупкая, что весит всего 21 грамм — вес, теряемый человеком в момент смерти.

Оглядитесь! Найти то, что можно разделить. Посеять муку, чтобы испечь пирог. Разобрать, чтобы собрать. Но вначале выделите различия по единому принципу, исходя из одной отправной точки.

Посмотри на клавиши фортепиано, где все звуки разобраны по костяным клавишам, и каждый чем-то примечателен. Начинаем с игры в настройщика музыкальных инструментов: прислушиваемся к каждому звуку, а чтобы найти фальшивый — пропускаем их через воронку Бюхнера (воронка для фильтрации жидкости под вакуумом). Зашли в музыкальный зал, а вышли из химической лаборатории. Ведь все происходит в мыслях — значит все возможно, и не забудьте еще и про помогающие метафоры.

«Дерево взаимодополняемости целей»

Для выбора достижимых целей я рекомендую метод «Дерево взаимодополняемости целей». Дерево — это тот организм, где все, от корней до листьев и плодов, подчинено одному стремлению — развитию. Так и наши цели будут иметь прочную основу для взаимосвязей.

Способ 1

Пример: «Выступление перед аудиторией»

Шаг 1. Выбор целей. Во втором столбце таблицы 1 – десять разработанных целей. Выберем из них пять (50% из возможных) – те, которые, по нашему мнению, можно реализовать в выступлении. Это значит – мы заменим «монополию» одной цели (а обычно у выступающего цель одна – успех) на взаимодополняемость целей, что означает следующее: реализация одной цели помогает достичь другую.

Шаг 2. Структура выступления. В третьем столбце таблицы нарисуем дерево и представим себе, что на нем от корней до веток размещены наши пять целей в порядке их исполнения. Скорее всего, первая цель будет эмоциональной, способствующей созданию атмосферы в зале, ведь взаимоотношения спикера и его аудитории имеют иррациональную основу. И установление эмоциональной связи убирает препятствия, стоящие на пути к реализации последующих целей. Выбор каждой цели желательно осуществить согласно ее влиянию на следующую цель.

Шаг 3. Стратегия выступления. Соединим цели между собой линиями. Это значит, мы подтверждаем связи между ними! Итак! У нас появилась стратегия. Самое важное, чтобы последняя фраза была связана с превращением презентации в осязаемый для всех отклик.

Шаг 4. Мотивация. Мы построили «Дерево целей», где каждая цель дополняет другую. Больше целей – меньше рисков – больше шансов на результат!

Таблица 1. «Дерево взаимодополняемости целей»
на презентации

#	Цель	Взаимодополняемость («Дерево целей»)
1	Знакомство (имиджмейкинг) и положительное впечатление на аудиторию	
2	Передача ценных сведений и создание информационного поля	
3	Интрига, повышающая интерес к выступающему и его теме	
4	Точка контекста (взаимопонимания) и поддержки новой идеи	
5	Обсуждение темы и выяснение позиций	
6	«Тестирование» новой идеи и отношения аудитории к своему проекту	
7	Предупреждение о проблеме и установка нужного направления развития идей	
8	Вызов эмоционального резонанса (удивить и воодушевить)	
9	Вызов эффекта Mouth to Mouth (уста в уста) (участники презентации получают мотивацию рассказать о ней другим)	
10	Привлечь партнеров для участия в совместном проекте	

Дихотомия понятия

Любое понятие можно разделить на две части так, что третья будет исключаться, для этого два элемента, полученные в результате деления, должны противоречить друг другу. Этот способ называется дихотомическим делением, или дихотомией. Например, фраза в кинофильме «Кавказская пленница»: «У меня теперь только два выхода: или я ее поведу в ЗАГС, или она поведет меня к прокурору», — определила сюжетное направление, увеличила напряжение и раскрыла мотивацию эксцентричных персонажей.

Открываю статью в деловом издании. Она называется «Два способа вернуть доверие своего босса». И вот взгляните как удобно, исходя из дихотомии, поднять вопрос: «Первый шаг к решению проблемы — понять, что именно поставлено под сомнение: ваша надежность или ваша компетентность».

Для делимого выбираем самые разные задачи и делим каждую пополам, а затем полученные части — тоже пополам и т. д., пока не сверкнет в глазах огонек от неожиданного всплеска идей.

Способ 1

Пример: «Повышение качества бытового обслуживания населения»

Как более качественно обслуживать клиентов, не увеличивая бюджет?

Первое звено для деления: «Проблема обслуживания». От него отходят второе и третье звенья — «Проблема» и «Культура обслуживания», а от них в свою очередь — еще по два звена (рис. 1). Далее могут появиться звенья о дизайне, информировании, стимулировании продавцов и возвращении неудовлетворенных покупателей. В результате мы легко найдем решение. Возможно, неожиданное и простое — сообщим неудовлетворенным клиентам, что они помогли нам выявить недостатки, мы им благодарны и специально разработали что-то, для чего-то, в такие-то сроки...

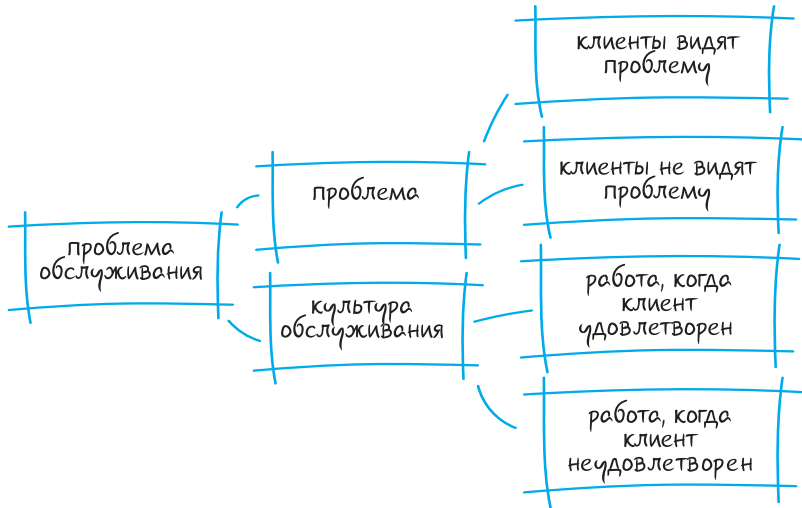


Рис. 1. Дихотомия проблемы обслуживания

Способ 2

«Что делать с урожаем яблок в саду?»

- Кратко, буквально в двух словах, сформулируйте суть задачи. Например: «Что лучше сделать с урожаем яблок?»
- Разобьем задачу на две части: одна часть задачи определена как «урожай», а другая — как «яблоки».
- Выделим из каждой половинки еще по две половинки.
- А теперь, когда у нас уже четыре части, можете самостоятельно сделать из них восемь, если эти четыре пока не подсказали решение. Не беспокойтесь о правильности — доверьтесь интуиции и воображению, пока не почувствуете, что исчерпали свои возможности (рис. 2).

- Подумайте, какую новую идею подскажет вам тот или иной признак. Истинно новаторская идея может быть скрыта в самом, казалось бы, незначительном признаке – подобно тому как простая капля воды бывает в состоянии донести до нас свежий запах океана. Например, в нашем случае идея может быть такая. Снимать с ветки только крупные яблоки. Остальные снимут приглашенные сборщики урожая для своего личного употребления, причем еще немного нам заплатят. Для этого сад можно временно сдавать этим сборщикам урожая. Получаем еще и экономию на инвентаре для сбора урожая, сортировке, хранении, уничтожении, транспортировке, зарплате сборщиков.

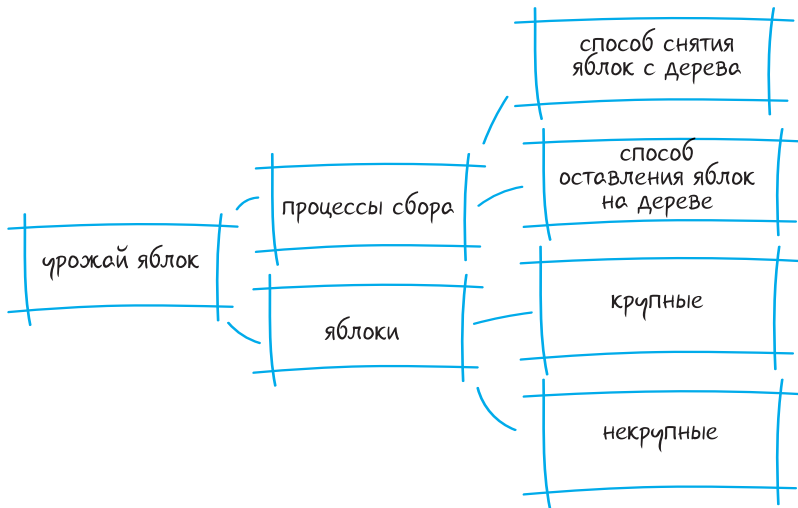


Рис. 2. Дихотомия проблемы сбора урожая яблок