

МАЙКЛ МІХАЛКО

21

СПОСІБ

Мислити

КРЕАТИВНО

ПРИДБАТИ КНИГУ



MICHAEL MICHALKO

**THINKERTOYS:**  
**A HANDBOOK OF CREATIVE-THINKING**  
**TECHNIQUES**



TEN SPEED PRESS  
BERKELEY

МАЙКЛ МІХАЛКО

# 21 СПОСІБ МИСЛИТИ КРЕАТИВНО

УДК 159.9  
М11

Жодну з частин цього видання  
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі  
без письмового дозволу видавництва

Перекладено за виданням:  
Michalko M. Thinkertoys. A Handbook of Creative Thinking Techniques / M. Michalko. —  
New York: Ten Speed Press, 2006. — 400 p.

Переклад з англійської *Тараса Бойка*

Зображення: с. 26 DrlWing on the Artist Within copyright © 1989 by Betty Edwards. New York: Simon & Schuster. Used by permission of the publisher; с. 28 "Pattern recognition and modern computers" by O. G. Selfridge. Published in the proceedings of the Western Joint Computer Conference, New York. Copyright © 1955 by IRE (now IEEE). Used by permission; с. 31 Ripley's Believe It or Not, property of Ripley's International, Inc., Toronto, Ontario. Used by permission; с. 44 "Subjective Contours" by Gaetano Kanisza, illustration by Jerome Kuhl. Copyright © 1976 by Scientific American, New York. Used by permission of the publisher; с. 54 Can You Believe Your Eyes. Copyright © 1989 by J. R. Block and H. E. Yuler. New York: Gardner Press, Inc. Used by permission of the publisher; с. 115 Can You Believe Your Eyes. Copyright © 1989 by J. R. Block and H. E. Yuler. New York: Gardner Press, Inc. Used by permission of the publisher; с. 178 "The Amateur Scientist" by Michael Good. m. an. illustration by Jearl Walker. Copyright © 1988 by Scientific American, New York. Used by permission of the publisher; с. 195 "Figural aftereffects: an investigation of visual processes" by W. Kohler and H. Wallach. Published in the proceedings of the American Philosophical Society, 88, 269—35. Copyright © 1944. Used by permission; с. 217 The Journal of General Psychology, 7, 481—482. Copyright © 1932. Published by Heldref Publications. Used by permission of the publisher; с. 245 "The role of frequency in developing perceptual sets" by B. R. Bugleski and D. A. Alampay, published in the Canadian Journal of Psychology, 15, 205—211. Copyright © 19 by the Canadian Psychological Association. Used by permission of the publisher; с. 307 "Subjective Contours" by Gaetano Kanisza, illustration by Jearl Walker. Copyright © 1976 by Scientific American, New York. Used by permission of the publisher

Дизайнер обкладинки *Костянтин Кізуб*

ISBN 978-617-12-5120-5  
ISBN 978-1-58008-773-5 (англ.)

© Michael Michalko, 1991, 2006  
© Hemi Ltd, видання українською мовою, 2019  
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2019

Ця книга й моя любов присвячуються Анні,  
дружині й партнерові, яка назавжди поселилася  
в моєму серці



# Подяка

Дякую Шарлотті Бруні, адміністраторці парафії Сент-Вінсент де Пол у Черчвіллі, що в Нью-Йорку, за пробудження в мені віри та за нагадування про найважливішу річ у житті, про яку я було вже давно забув. Шарлотта нагадала мені про схожість природи почуттів переважної більшості сущих на землі людей. Безперечно, ми різнимось частиною своїх почуттів. Бо кожен із нас свідомий якихось власних особливостей, кожному притаманний унікальний характер. І саме це мають на увазі, коли говорять про різноманітність і зіставлення почуттів. Але ця частина становить лишень десять відсотків від загального обсягу почуттів. Дев'яносто відсотків — однакові для нас усіх, і ми їх переживаємо однаково. На жаль, переважна більшість людей забула про спільність почуттів, загубила її в безладі думок, конфліктів і особистісних відмінностей, озвучених урядами, релігіями, політиками, ученими, знаменитостями і, зрозуміло, усюдисущими та всемогутніми медіа. Дисгармонія та розрізненість віддалили нас одне від одного, тож наші серця зачерствіли. Постала гостра потреба як у нехтуванні голосами розбрату, так і в плеканні пошанівку та поваги до велетенського океану — отих дев'яноста відсотків почуттів, однакових для нас усіх. Якби ми так вчинили, то мали б уже, мабуть, «рай на землі».



# Зміст

Увага! Ця книга — для мавпочок! .....	13
Передмова до нового видання .....	14
Вступ. Кішка, що гавкає.....	19
Початок .....	22
<b>Розділ перший</b>	
Первинна розкрутка .....	23
<b>Розділ другий</b>	
Підкачування розуму.....	30
<b>Розділ третій</b>	
Виклики.....	41
<b>Розділ четвертий</b>	
Ігри для розуму .....	54
<b>ЧАСТИНА ПЕРША</b>	
<b>ЛІНІЙНІ ІГРИ ДЛЯ РОЗУМУ .....</b>	<b>59</b>
<i>Група А .....</i>	<i>60</i>
<b>Розділ п'ятий</b>	
Фальшиві обличчя .....	61
<b>Розділ шостий</b>	
До останнього гвинтика.....	71
<b>Розділ сьомий</b>	
Вишня в розрізі .....	79

**Розділ восьмий**

Бульбашки мислення .....85

**Розділ дев'ятий**

Запитання СКАМПЕР.....92

*Група Б* .....130**Розділ десятий**

Перетягування каната .....132

**Розділ одинадцятий**

Скринька ідей .....138

**Розділ дванадцятий**

Решітка ідей.....146

**Розділ тринадцятий**

Квітка лотоса .....152

**Розділ чотирнадцятий**

Фенікс .....157

**Розділ п'ятнадцятий**

Компанії Great Transpacific Airline та Storm Door.....164

**Розділ шістнадцятий**

Майбутній продукт .....170

*Група В* .....176**Розділ сімнадцятий**

«Звихнена» думка .....178

**Розділ вісімнадцятий**

Хол слави.....191

**Розділ дев'ятнадцятий**

Коло сприятливих можливостей.....199

**Розділ двадцятий**

Намальовані ідеї.....204

**Розділ двадцять перший**

Мудрий Тревор.....210

**ЧАСТИНА ДРУГА****ІНТУЇТИВНІ ІГРИ ДЛЯ РОЗУМУ.....217**

Короткі описи.....219

**Розділ двадцять другий**

Остигання.....221

**Розділ двадцять третій**

Блакитні троянди.....228

**Розділ двадцять четвертий**

Автобус, ліжко, ванна.....236

**Розділ двадцять п'ятий**

Гримуча змія й троянди.....241

**Розділ двадцять шостий**

Юшка з каменя.....258

**Розділ двадцять сьомий**

Правда та брехня.....267

**Розділ двадцять восьмий**

Сновидіння.....275

**Розділ двадцять дев'ятий**

Прийом Леонардо да Вінчі.....280

**Розділ тридцятий**

Прийом Сальвадора Далі.....287

**Розділ тридцять перший**

Не Канзас .....291

**Розділ тридцять другий**

Порадник на ймення Натяк .....299

**Розділ тридцять третій**

«Книга мертвих» .....305

**ЧАСТИНА ТРЕТЯ****ДУХ КОЙНОНІІ** .....311**Розділ тридцять четвертий**

Розминка .....318

**Розділ тридцять п'ятий**

Мозковий штурм .....330

**Розділ тридцять шостий**

Традиційні прийоми мозкового штурму .....343

**Розділ тридцять сьомий**

Природна креативність .....361

**ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА****ПРИКІНЦЕВІ ІГРИ** .....381**Розділ тридцять восьмий**

Екзаменаційна комісія .....383

**Розділ тридцять дев'ятий**

Ви не поле, поросле травою .....391

Про автора .....397



# Увага! Ця книга — для мавпочок!

Ваш потенціал у сфері новаторства, креативності, навіть обдарованості та успіху істотно залежить від ставлення до справи. Існує два головних види ставлення до справи, які умовно я поділяю на «котяче» та «мавпяче», беручи до уваги реакцію цих тварин на стреси та зміни.

Коли мале кошеня потрапляє в незвичну обстановку або відчуває загрозу, то воно нічого не робить, лише нявкає й чекає, поки прийде мама й віднесе його в безпечне місце. На відміну від кошеняти, маленьке мавпеня щодуху біжить до матері й за найменшої небезпеки вистрибує їй на спину. А тоді їде собі верхи, щосили вчепившись за материну спину.

Людям із «котячим» підходом до справи — тим, що починають жалібно просити допомоги, щойно наражаються на якісь труднощі чи небезпеку, — книга не стане у великій пригоді. Прийоми, викладені тут, розраховані на «мавпочок», тобто на тих, хто прагне самостійності, хоче працювати над розвитком своєї ділової креативності, над новими підходами до розв'язання завдань... На тих, що готові скористатися реальними плодами своєї роботи.

Якщо вам притаманний «мавпячий» підхід до справи й ви хочете познайомитися з оригінальними ідеями для поліпшення ділового й особистого життя, тоді ця книжка саме для вас. Я запрошую вас узяти участь у креативних іграх, щоб надалі ви змогли їх використати для вироблення ідей, здатних докорінним чином змінити ваше життя. «21 спосіб мислити креативно» — це серйозні креативні прийоми, що наочно покажуть, як отримувати нові ідеї. Усе інше залежить тільки від вас.

(Також не варто розчаровуватися та втрачати надію всім тим, кому притаманний «котячий» підхід до справи: якщо вас не покидає бажання змінитися, то ви отримаєте найбільше користі з розділу першого «Первинна розкрутка» з усіма його вправами та заохоченнями виробити в собі «мавпячий» підхід до справи.)

# Передмова до нового видання

Генерал вибирає дорогу до безпеки  
або до загибелі.

*Сунь-цзи*

Уявіть собі дерева вздовж бурхливого, відкритого всім вітрам озера. Деревам властивий патерн<sup>1</sup>: коли дме сильний вітер, усі вони синхронно схиляються, а сили в системі залишаються врівноваженими. Патерн дерев, рослин і їхнього коріння, яким властиво згинатися, робить їх самодостатніми й цілісними.

Уявіть собі тепер дуже похилу ділянку землі, яка легко піддається ерозії. Там недостатньо дерев для утримання ґрунту. Під час злив потоки води змивають черговий шар землі, і на ділянці утворюється яр. Тут маємо вже інший, несприятливий патерн дерев і рослин. Через барк дерев і коріння земля не тримається купи. Тому щоразу, коли дме вітер або йде дощ, ерозія тільки поглиблюється. Патерном цієї системи є породження сил, які, зрештою, руйнують саму систему. Отже, ця система — саморуйнівна. Вона не спроможна утримувати сили, що в ній виникають.

Природі байдуже, є патерн творчим, а чи руйнівним. Для природи важливий процес самоорганізації різних предметів і їхня взаємодія у створенні когерентних патернів. Якщо уважно придивитися до різних природних патернів, то їхній зміст проявляється не деінде, як у динаміці. У випадку з деревами маємо взаємопов'язаність форми та змісту, коли відокремлення одне від одного — неможливе. Сприятливий патерн дерев синхронно згинатися створює гармонію та красу, а от інший патерн виявляється руйнівним і незугарним.

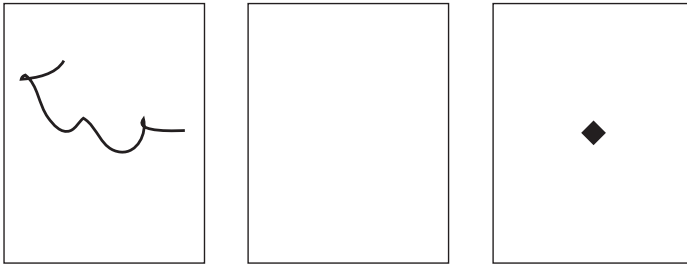
Те саме можна сказати й про людей. У прикладі з деревами якраз вітер, дощ, коріння та ерозія формують їхні патерни; у випадку з людьми патерни постають із сукупності людських дій. Позитивний образ людини схожий на патерн дерев і вітру, він самопідтримний і творчий; а негативний образ — це патерн дощу та ярів, схильність до саморуйнування.

Візьміть три чистих аркуші паперу й розкладіть їх на відстані кількох сантиметрів один від одного. Середній листок паперу залиште чистим. На аркуші праворуч введіть невеличкий ромб. А на аркуші ліворуч поставте якусь закарлючку.

Який аркуш паперу найбільше схожий на ваше справжнє внутрішнє «я»? Який з трьох аркушів видається найважливішим вашим зображенням з усіма вашими сподіваннями, страхами та вадами саме в оцю мить? Який з них найповніше відображає вашу сутність?

---

<sup>1</sup> Зразок, система; елемент, що повторюється. (Прим. ред.)



Більшість людей вибирають закарлючку або чистий аркуш. Майже ніхто не вибирає ромбовидної точки. А саме вона свідчить про велику зосередженість і ґрунтовність, про багатство почуттів і вагомий внутрішній потенціал. У чистому аркуші вгадується порожнеча й беззмістовність. Аркуш із намальованою закарлючкою створює враження безладу та непослідовності.

Безперечно, ви можете піддати сумніву правдивість цих тверджень. Але щоб переконати вас у їхній достовірності, хотів би запропонувати провести невеличкий мисленнєвий експеримент. Припустімо, ви перебуваєте поряд з людиною, яку страшенно любите. Також припустімо, що ви вже приготували щойно згадані три аркуші паперу. Уявіть собі, що вам потрібно вибрати аркуш паперу, який найбільше виражає вашу любов до цієї особи. Який із трьох аркушів ви виберете? Найімовірніше той, що праворуч, бо він сприймається як щось цінніше, як те, що варто подарувати найдорожчій людині, йому притаманна певна значущість.

Ми часто відчуваємо життєву порожнечу й зауважуємо непослідовність наших дій, а відтак думаємо про себе як про чистий аркуш паперу або закарлючку, але не про ромбик. Ми хотіли б вибрати ромбовидну точку, але якимось чином наше сприйняття власного «я» змушує нас відчуті себе негідними цього, тому вагаємося й вибираємо закарлючку або чистий аркуш паперу. Те саме відбувається й у житті.

Нас приховано вчать, що ми живемо, а отже, є такими, якими є. Нас вчать, що люди — це відображення своїх генів, довкілля та природи. Тому ми змушені бути об'єктами. Нас вчать висловлюватися без «я». Коли ми замість «я» вживаємо якусь безособову форму, то тим самим себе страшенно обмежуємо. Говорити про себе як про щось безособове, без власного «я» — це завжди самообмеження, бо в такому разі ми не діємо й стаємо не активним *суб'єктом*, а пасивним об'єктом. Висловившись про себе безособово, ми вже не діємо самостійно, а зазнаємо впливу з боку зовнішніх сил.

Коли ви бачите в собі об'єкта, то вірите тому, що про вас розповідають інші (батьки, вчителі, ровесники, колеги тощо). Ви стаєте тим, що про вас кажуть. Наприклад, вам хочеться стати артистом, але інші кажуть, що ви не маєте для цього таланту, освіти та потрібного хисту. Отже, безособовість каже вам: «Та за кого ти себе маєш? Ти — пересічна людина. Повертайся до реальності».



Життя Річарда Коена, автора книги «Оглушений зненацька: піднестися над хворобою», передовсім позначене хворобою. Річард хворий на множинний склероз, по суті, нічого не бачить, майже не говорить і відчуває хронічний біль, що не дає йому спокою ні вдень ні вночі, тому чоловік потерпає від виснаження. Два спалахи раку товстої кишки за останні п'ять років призвели до серйозного розладу травлення. І хоча наразі він одужує від раку, та все одно живе в страшенному дискомфорті.

Допоки Коен мав хоча б якісь фізичні сили, то працював продюсером на *CBS*. Але хвороба та фізичні вади позбавили його можливості займатися багатьма видами діяльності, тому він уже починав думати про себе як про цілком нікчемну людину. Друзі та родичі радили звернутися за фаховою допомогою до психологів, але він відмовлявся, бо добре знав, що психологи завжди зосереджуються на всіляких там негараздах і вадах, а тоді пояснюють, чому людина почувається нікчемною і чому в цьому нема її вини. У такому лікуванні він не бачив жодного сенсу.

Коен усвідомлював невідворотність наслідків своєї хвороби, але також розумів, що його доля залежить від нього й тільки від нього самого. «Я можу контролювати тільки те, що відбувається в моїй голові. Найперше, що я зробив, — то подумав, хто я такий і як я можу допомогти собі в боротьбі з хворобою. Вибираючи почуття на свідомому рівні, я спроможний контролювати перепади настрою й здебільшого почуваюся добре», — пояснював він. Чоловік плекав у собі позитивне ставлення до життя, трактуючи всі переживання в позитивному руслі.

Він казав, що його життя схоже на балансування під час корабельної хитавиці. Щохвили можна послизнутися. І щохвили можна за щось схопитися. Щохвили можна впасти. Тому завжди треба бути готовим підвестися й іти далі. «Зрештою, — каже він, — я почуваюся на сьомому небі, коли підводжуся і з усмішкою рухаюся далі».

Річард Коен — суб'єкт свого життя, він сам керує своєю долею. Люди, що живуть як суб'єкти, дуже жваві та креативні. Одного дощового недільного дня в одній із кав'ярень Старого Монреаля я бачив, як із-за столика підвелася жінка й без видимої на те причини почала співати оперну арію. На її обличчі грала усмішка, було видно, що вона почувається дуже невимушено. Мала на голові капелюшок із великими крисами, простягла в широкому жесті руки й ні на що не звертала уваги, за винятком того, що відбувалося тієї миті всередині неї.

Коли ви читаєте ці рядки, то можете собі подумати про знайомих — дуже енергійних або, навпаки, дуже млявих людей. Та жінка була надивовижу жвавою та рухливою. Коли ви зустрічаєте таких людей, як Річард Коен або як ота жінка з монреальської кав'ярні, то у вас виникає невиразне відчуття, начебто ви «маєте бути» чимось більшим. Вам, мабуть, знайоме це відчуття. Воно з'являється, щойно ви помічаєте в комусь щось таке, чого й вам дуже хочеться. Відчуття, що вам потрібно бути схожим на когось, здається настільки тривіальним, настільки фундаментальним, що ви вже й не наважуєтеся розповідати про нього комусь іншому. Вам раптом хочеться стати жвавішим і креативнішим в особистому й діловому житті.

Відчуття — чи не найзвичніше з усіх тих, що властиві людині. Настільки ж звичне, як і відчуття власного благополуччя.

Схожі почуття нелегко виразити словами. Людина, яка вважає себе *суб'єктом*, — щира, відверта, відкрито йде вперед, вільно сприймає ситуацію, шукає способи розв'язання проблем і виконання поставлених завдань. Людина, котра вважає себе *об'єктом*, пригнічена, пригноблена, усіма керована, діє за командою або зі страху, рухається заїждженою колією й завжди шукає причин, як би щось не зробити й пояснити, чому щось не спрацювало. Такі люди не можуть жити вільним і щасливим життям; вони обмежені та поневолені власними поглядами.

Коли подивитися на лінію поведінки таких геніїв креативності, як Леонардо да Вінчі, Томас Едісон, Альберт Ейнштейн, Пабло Пікассо тощо, то виявиться, що так само, як у випадку з патерном дерев, форма і зміст їхньої поведінки нерозривно пов'язані між собою й не можуть бути відокремлені одне від одного. Творчі люди радісні та позитивні. Вони дивляться на те, «що є» і «що може бути», а не на те, «чого нема» й «чого не може бути». Замість відкидати можливості творчі люди використовують усі можливості — реальні й уявні. Вони вибирають тлумачення з власного світу, а не покладаються на інтерпретації інших людей. І найважливіше: творчі люди — креативні, тому що вважають себе креативними.

Чи можете уявити Вінсента ван Гога, який скаржить на неможливість продати свої полотна через брак таланту? Або Томаса Едісона, що відмовився від ідеї створення електричної лампочки після 5 000 невдалих спроб? Чи Леонардо да Вінчі, якому страшенно соромно взятися за розв'язання якогось завдання, бо він не має належної освіти? Альберта Ейнштейна, котрий побоюється постати в очах інших недалеких через те, що він клерк за освітою, а пропонує теорії світобудови? Мікеланджело, який відмовляється взятися за створення фресок на стелі Сикстинської капели, бо він, мовляв, раніше цим ніколи не займався? Моцарта, що плаче й стогне, звинувачуючи несправедливий світ у своїй бідності? Волта Діснея, котрий відмовився від своїх вигадок, коли його вигнали з першої роботи редактора газети через брак уяви? Генрі Форда, який розчарувався у своїй мрії після того, як фахівці пояснили, що він не має достатньо капіталу, аби скласти конкуренцію іншим виробникам в автомобільній промисловості? Або пригніченого Пабло Пікассо, що з похнюпленою головою човгає вулицею й не хоче нікого бачити?

Неможливо бути креативним при негативному налаштуванні. Більшість людей вважають, що погляди впливають на поведінку, і мають рацію. Але також правильно думати, що поведінка впливає на погляди. Ви можете виробити новий погляд на життя через уявні або відверті свої дії. Ми самі вибираємо — бути нам позитивними чи негативними.

Щоразу, коли ми навіть лишень удаємо, нібито маємо якийсь погляд, щось робимо й кудись рухаємося, то запускаємо створені нами емоції й зміцнюємо погляди, які хочемо в собі виплекати. Задумайтесь на мить про всілякі соціальні заходи —

візити, побачення, обіди з друзями, зібрання, святкування днів народження, весілля тощо. Навіть коли ми сумні та пригнічені, такі заходи змушують нас поводитися так, нібито нам насправді весело. Бачачи обличчя та рухи інших, а також чуючи їхні голоси, ми підсвідомо наслідуємо їхні реакції. Ми синхронізуємо свої рухи та голоси з їхніми рухами та голосами. Отже, імітуючи поведінку життєрадісних людей, ми самі стаємо життєрадісними.

Тут слід зауважити, що народжуємося ми не за власним бажанням. Ми не вибираємо наших батьків. Не вибираємо історичну епоху або країну народження, як і не вибираємо безпосередніх умов виховання. Також умираємо не з власної волі, принаймні більшість із нас; ми не вибираємо ані часу, ані обставин нашої смерті. Але в оцій царині всеосяжної безальтернативності ми все ж таки вибираємо, як жити: іти цілеспрямовано до якоїсь мети, а чи плити за течією, жити радісно, а чи похнюплено, з надією, а чи у відчаї, з гумором, а чи засмучено, з позитивною далекоглядністю, а чи з негативною приреченістю, з гордістю, а чи із соромом, з нахненням, а чи з поразкою, з честю, а чи із соромом. Ми вибираємо те, що робить нас значущими або нікчемними. Ми вибираємо: бути креативними, а чи байдужими. Тому, попри всю безсторонність з боку Всесвіту до нашого вибору та рішень, кожен вибір і кожне рішення ми ухвалюємо з власної волі. Вирішуємо ми, а не хтось інший. І саме ми вибираємо. Зрештою, наша креативність визначається тим, що ми вирішуємо робити або що ми вирішуємо не робити. А на основі того, що ми вибираємо і як вирішуємо, уже й формуються наші долі.

# Вступ

## Кішка, що гавкає

Що б ви подумали про людину, яка каже: «Я дуже б хотіла мати кицьку, але таку, що гавкає?» Ваше бажання бути креативним і думати, що цього досягти дуже легко, — це все одно, що хотіти мати «кицьку, але таку, що гавкає». Принципи розвитку мислення, які спричиняють розвиток творчості, не менш жорсткі, ніж біологічні принципи, що визначають характеристики котів. Креативність — це не щось випадкове, вона не успадковується генетично. Це не результат таємного чарівного трюку, якого легко навчитися, але наслідок вашого твердого наміру бути таким — креативним, а також вашої рішучості вивчати й застосовувати стратегії творчого мислення.

На малюнку нижче зображено слово «FLOP»<sup>1</sup>, яке всі ми знаємо й розуміємо. Ще раз погляньмо на нього. Чи побачили щось нове?

Коли бачимо слово «FLOP», то, попри дивність форми літер, ми схильні виключити всі інші можливості. Якщо уважніше придивитися до літери «O» в цьому слові, то побачимо також і білу літеру «I». Якщо читатимемо біле обрамлення літер, то побачимо ще й слово «FLIP». Тому «Flip-flop» — повне повідомлення. Щойно ми це зауважили, наше відкриття починає здаватися настільки очевидним, що ми аж дивуємося, чому раніше цього не помічали.

Змінивши підхід, ми розширили свої можливості й побачили те, чого не бачили раніше. Саме таке у вас буде враження після використання «ігор для розуму». Ви дивитиметеся на ту саму інформацію, на яку всі дивляться, але бачитимете щось цілком інше. Погляд на звичні речі під новим кутом зору приведе вас до нових ідей і унікального, незвичного розуміння.

«21 спосіб мислити креативно» навчить вас генерувати нові ідеї. Це специфічні практичні прийоми, які дадуть вам можливість отримувати різноманітні — великі й малі — ідеї; ідеї, що допомагатимуть заробляти гроші, розв'язувати проблеми, перемогти конкурентів, робити кар'єру; а також ідеї, необхідні для створення нових продуктів і технологій.

---

<sup>1</sup> Провал, хлюп-хлюп. (Прим. перекл.)

Описані в цій книзі прийоми відбиралися з огляду на їхню практичність. Вони ввібрали в себе як класичний, так і найсучасніший досвід. Усі вони діляться на *лінійні* прийоми, що допомагають маніпулювати інформацією з метою вироблення нових ідей, та на *інтуїтивні* прийоми, що показують шляхи віднаходження нових ідей за допомогою інтуїції та уяви.

Мені спадає на думку популярна дитяча головоломка з шістьма рибалками. Волосіні їхніх вудок так переплелися, що з них утворився лабіринт. На одній волосіні впіймалася рибка, і треба визначити, який із рибалок упіймав рибку. Щоб розв'язати головоломку, необхідно уважно пройти вздовж кожної волосіні, і тут може знадобитися до шести спроб — уже як пощастить. Але однозначно легше почати з кінця головоломки, тобто з рибки, і простежити за волосінню, що веде до рибалки, який її впіймав, і в цьому випадку буде потрібна тільки одна спроба, а не потенційних шість.

Ось так я й відбирав ігри для розуму. Замість того щоб складати каталог усіх відомих креативних прийомів з розвитку творчих здібностей і надати вам можливість з'ясувати, які з них реально працюють, я розпочинаю з *ідей* (рибки) і йду у своєму дослідженні назад до її носія (рибалки). А тоді вже визначаю технічний прийом, на який упіймалася ідея.

Деякі читачі вважатимуть, що більше користі вони отримають від лінійних методологій і відмовляться від інтуїтивних. Інші волітимуть скористатися інтуїтивними прийомами й відмовлятимуться від лінійних. Ідеї можна виробляти, застосовуючи як лінійні, так і інтуїтивні прийоми, і ви не повинні обмежуватися тільки одним видом — що більше ідей виробите, то ліпше.

Зриваючи з креативності покров таємничості, ця книга змінить ваше розуміння власної креативності. Ви, можливо, уперше в житті побачите безкінечність можливостей, що перед вами відкриваються. Ви зможете:

- генерувати ідеї зі своєї волі;
- знаходити нові способи заробляння грошей;
- створювати нові можливості в бізнесі;
- переробляти й видозмінювати ідею, аж поки не виробите насправді новаторську й потужну;
- створювати нові вироби, послуги, процеси;
- удосконалювати старі вироби, послуги, процеси;
- розв'язувати складні бізнесові проблеми;
- пожвавлювати ринок;
- дивитися на проблеми як на нові можливості;
- діяти набагато продуктивніше;
- бути «генератором ідей» у своєму офісі;
- дізнатися, де шукати «прорив у майбутнє»;
- стати незамінним працівником в офісі.

Використання ігор для розуму не дає творчого досвіду — ігри для розуму тільки показують, як його можна набути. Уявім собі, що я малюю на дошці кролика. Ви кажете: «Так, це кролик», — хоча насправді на дошці нема нічого, крім крейдяних ліній. А кролик з'являється, бо ви прийняли мою ідею, що частина дошки, обмежена крейдяною лінією, є кроликом. Лінія, що окреслила зміст, пропонує *значиму* форму.

Хочу ще раз наголосити на недостатності одноразового прочитання книги, бо для генерування креативних ідей вам доведеться використовувати запропоновані в книзі прийоми на практиці. Спробуйте пояснити радість від катання на лижах бушменові, який усе життя прожив у пустелі. Ви можете показати йому лижі, фотографії засніжених гір, можливо, вам вдасться йому навіть щось пояснити. Але, щоб отой бушмен мав хоча б приблизне уявлення, що це таке, він повинен сам стати на лижі та з'їхати з гори. Якщо ви лишень прочитаєте про ці прийоми, то довідаєтеся, як можна отримувати такі ідеї. Ви скидатиметеся на того бушмена, що стоїть посеред пустелі й дивиться на пару лиж і фотографію гори Маттергорн з дуже туманним уявленням про катання на лижах.

Будь-яка гра для розуму — це специфічний метод вироблення ідей для розв'язання ваших завдань. У кожному розділі є план дій з докладними вказівками застосування конкретного методу і пояснення, як він працює — використані анекдоти й оповідки, приклади з життя про те, як справжні герої застосовували цей технічний прийом для вироблення нових ідей і досягнення прориву. Я називаю цих людей героями, бо вони залишили після себе якийсь слід, якийсь знак, якусь ідею, виріб, товар або послугу, що нагадує нам про новаторство.

З метою унаочнення різних методик я також використовую різноманітні малюнки, загадки, схеми, гіпотетичні приклади. Деякі з цих гіпотетичних прикладів — уже готові ідеї для різних нових видів бізнесу, товарів і послуг. Ці ідеї — справжнє золото в нескінченній річці слів.

Кожний розділ розпочинається натхненною цитатою з книги «Мистецтво війни» легендарного китайського воєнного теоретика й полководця Сунь-цзи. Сунь-цзи написав цю незвичайну книжку 2400 років тому, але викладені в ній засади доцільно застосовувати не тільки під час воєнних дій, а й у бізнесі. Для підприємців Японії ця книжка вже давно стала класичним посібником, і тепер у багатьох бізнес-школах вимагають її прочитання. Від Токіо до Волл-Стріту лідери бізнесу цитують Сунь-цзи й застосовують його засади на практиці.

Це нове видання містить такі нові осучаснені ігри для розуму, як «Квітка лотоса» і «Правда та фальш», а також цілком новий розділ з мозкового штурму, під час якого використовується кілька нових прийомів.

Мій друг Генк Целлер (керівник, підприємець, винахідник і поет) нещодавно дав визначення творчості: «Коли усвідомлюєш, що придумав щось нове — таке, що перевершує все досі винайдене, то волосся на голові стає дибки, і ти відчуваєш неймовірне благоговіння; так, ніби почув шепіт Бога».

# Початок

Перший розділ цієї частини «Первинна розкрутка» допоможе вам подолати страхи, сумніви та непевності щодо своєї креативності. У другому розділі «Підкачування розуму» подано вправи, які підштовхнуть вас до дій «людини мислячої». Для того щоб стати креативним, ви маєте думати й діяти так, ніби ви і є креативними.

Подивіться на малюнок нижче. Здається, що це дві прямі лінії, але ви можете створити третю лінію. Для цього нахиліть книгу перпендикулярно до ваших очей. Розташуйте її так, аби точка пересікання була перед вашими очима. Зосередьте погляд на точці пересікання. Бачите третю лінію? (Нагадує коротку булавку, що стирчить зі сторінки.)

Якщо ви вважаєте себе креативним і дієте так, ніби ви креативний, то у вас народжуватимуться ідеї, як ота третя лінія, геть з усього.

Цінність запропонованої вами ідеї значною мірою залежить від того, як ви визначаєте свої проблеми. У третьому розділі «Вибір завдань» показано, як сформулювати проблему, щоб остаточне формулювання викликало відчуття хорошого удару ключки по м'ячу для гольфу.



# Розділ перший

## Первинна розкритка

Порятунок від поразки в наших руках.

*Сунь-цзи*

Коли ви перебуваєте в пригніченому стані, ваші думки докорінним чином відрізняються від думок, що виникають, коли ви в доброму гуморі. Почуваючись багатим або успішним, ви мислите цілком інакше, ніж у випадку, коли б почувалися бідним і нещасним. Так само, коли ви налаштовані творчо, ваші думки істотно відрізняються від тих, що з'являються, коли ви творчо не налаштовані.

Учені встановили, що свідомість здатна змінювати фізіологічні реакції організму людини. Ви можете привести себе в стан, у якому запускаються певні хімічні механізми головного мозку, що позитивно впливають на ваші погляди та мислення. У цьому розділі є кілька простих вправ з подолання страху, сумнівів і невпевненості, зі зміцнення вашої самооцінки та розвитку творчого підходу до життя.

Ніщо так не шкідливе для позитивної креативності, як страх, сумніви та невпевненість; і все ж таки більшість людей дозволяють їм керувати своїм життям.

Тому дуже корисно навчитися тримати свій страх, сумніви та невпевненість під контролем, а деструктивне негативне бачення перетворювати на нову позитивну реальність. Аби цього домогтися, для початку просто визначте існування негативних почуттів, а тоді зосередьте свою енергію на тих почуттях, якими хочете їх замінити.

Уявіть собі, що ви кермуєте автомобілем, аж раптом спалахує датчик тиску оливи, попереджаючи про перегрівання мотора. Це негативний чинник. Ви ним не нехтуєте, але й не піддаєтесь страхові. Просто заїжджаєте на станцію технічного обслуговування, усуваєте неполадку та їдете далі.

Потім у дорозі ви вже не стежите безперервно за датчиком тиску оливи — до нього вже не прикуті всі ваші думки. Бо в іншому разі ви б їхали дуже повільно й невпевнено, якщо б узагалі відважилися зрушити з місця. Так само треба ставитися й до страху та сумнівів. Вам треба визнати, що вони існують, а тоді замінити їх позитивними думками.

Прескотт Лецкі, засновник так званої психології самовіддзеркалення, розробив метод, за яким суб'єктові треба дати побачити, як його негативні уявлення не узгоджуються з уже усталеними переконаннями. Лецкі вважав, що люди мають генетично успадковану потребу в узгодженості та послідовності. Якщо якась думка не узгоджується з іншими, уже усталеними ідеями та поняттями, то розум таку думку відкидає.

Лецкі виявив два потужних важелі для проведення суттєвих змін в усталених уявленнях і подолання різноманітних страхів і переконань, властивих майже всім:



1. Віра в те, що людина здатна виконати свою частину роботи, так би мовити, втримати свій «кінець колоди», скориставшись певною незалежністю.

2. Віра в те, що кожна людина має в собі щось таке, що робить її настільки ж талановитою, як усі решта у світі, і що в жодному разі не можна себе принижувати та ставитися до себе зневажливо.

Одним з його пацієнтів був комівояжер, що боявся заходити до клієнтів на високих службових посадах. Лецкі запитав пацієнта:

— А ви можете стати рачки, заповзти до кабінету високопоставленої особи, а тоді ще й упасти перед ним ниць?

— Зрозуміло, що не можу! — відповів комівояжер.

— То чому у своїх думках ви повзаєте й плазуєте? Хіба ви не бачите, що ви приблизно саме це й робите, коли надмірно піклуєтеся про справлене на неї враження? Хіба не бачите, що ви буквально хочете виблагати в неї схвалення себе як особи?

Тут важливою пам'ятати: для того, щоб зрозуміти та замінити свої негативні думки, вам аж ніяк не потрібно змінюватися себе чи своє життя або ж робити із себе якусь нову, ліпшу людину.

Генерала Джорджа Паттона якось запитали, чи відчуває він перед битвою страх і непевність. Він відповів, що перед битвою й навіть під час битви він часто відчував страх, але вся справа в тому, що «страх мені не порадник».

## ЦОК-ЦОК

«Цок-цок» — надзвичайно дієва вправа, в основі якої лежить робота Прескотта Лецкі, покликана допомогти в подоланні страхів, сумнівів і непевності. Для цієї вправи вам потрібно записати всі свої страхи, відкрито їм протистояти, а тоді замінити їх на позитивні чинники, які дозволять вам домогтись успіху.

### ПЛАН ДІЙ

*1. Визначте і запишіть ті негативні думки, що заважають вам досягти поставленої мети. Запишіть їх у колонці під «цок-».*

*2. Зручно вмотіться й уважно вивчіть записи про негативні думки. Подивіться, наскільки ви спотворили стан справ і надзвичайно перебільшили значення негативних думок.*

*3. Замініть кожну суб'єктивну, негативну думку об'єктивною, позитивною. Запишіть це в колонку під «цок».*

Нижче подано два приклади виконання вправи «цок-цок» з негативними та позитивними думками. Перший стосується страхів, пов'язаних з висловленням нових ідей у присутності керівника, другий — страху, пов'язаного з випуском нової продукції.

<b>Цок-цок № 1</b>	
<b>ЦОК-</b>	<b>ЦОК</b>
Пропонувати цю ідею нема сенсу. Керівництво набагато досвідченіше та з більшими навиками, тому, мабуть, про таке вже думало раніше.	Принцип «усе або нічого» не дає потрібного результату. Ідея не повинна бути якоюсь панацеєю, адже з малих починань великі справи вершаться. Поміняйтесь ролями: якби я був власником компанії, то чи не хотів би я, щоб працівники повідомляли мені всі свої ідеї? Я просто записуватиму всі свої сумніви, а тоді їх спростую.
Думка настільки незвичайна, що з мене всі сміятимуться, якщо я її запропоную.	Навіть якщо ідею відхилилять, люди завжди поважують і захоплюються тими, хто творчо підходить до справи і хто завжди намагається поліпшити поточний стан справ. Щоб рибу їсти, треба в воду лізти. Що ризикованіша ідея, то більше в ній потенціалу на винагороду.
Я ніколи в житті не мав нової ідеї. Для мене найліпше — не випробовувати долю.	Я перебільшую важливість деяких речей (я — невдаха, Том — успішний). Якось Том Едісон сказав, що шлях до успіху пролягає через невдачі. Найбільший злочин у житті — це безініціативність. Замість того, щоб намагатися не бути неправим, намагайтеся бути правим.

<b>Цок-цок № 2</b>	
<b>ЦОК-</b>	<b>ЦОК</b>
Я ніколи не зможу цього зробити.	За раз зроби лишень трішки, але почни робити. Я не повинен зробити це вже сьогодні або ніколи.
Я, мабуть, помучуся, помучуся, а тоді все покину.	Я не повинен бути одразу досконалим. Я можу ще трохи повчитися й увяйти собі, як почуватимуся, коли нарешті закінчу. Усі знають, що я добросовісно виконую роботу. Якщо я зосереджуся на завданні, то підхід до роботи стане ефективнішим.
Я не здатний себе дисциплінувати. Мені бракує самоконтролю. Сам я не зможу правильно розподілити свій час.	Видно, мені не бракує самоконтролю, бо досі всі завдання я виконував добре. Просто треба над цим завданням попрацювати трохи більше і довше. Я маю стільки ж самоконтролю, як і всі інші, кого знаю. Завдання дуже важливе, а вигода дуже відчутна, тому розподіл часу не складе для мене труднощів.
Який сенс у тому, щоб це спрацювало? Я ніколи не знайду компанії для реалізації своєї ідеї.	Ніколи не знаєш цього напевно. Просто спробуй. А раптом деякі компанії зацікавляться. До того ж, ти можеш багато чого навчитися, навіть якщо хтось твоєю ідеєю й відкине. Якщо хочеться — то й можесться. Головне — знайти потрібну компанію.



Спочатку фігурки на малюнку вище мають дивний і безглуздий вигляд. Оскільки ви налаштовані бачити тільки чорні фігурки, то білими проміжками між ними нехтуєте. Але якщо зосередитесь саме на білих проміжках, то побачите слова «FLY» і «WIN». Тепер уже білі форми впадають в око, а чорні втрачають свою значущість.

У вправі «Цок-цок», коли позитивні думки стають домінантними, негативні думки так само, як оті чорні фігурки, втрачають свою значущість. Виконавши вправу «Цок-цок» кілька разів, ви ментально, так би мовити, мимохить зможете замінити негативні думки позитивними. Коли вас охоплюватимуть сумніви або страх, ви автоматично сприйматимете їх як сигнал до пошуку «світлик» думок.

## ЯК ЗДІЙСНИТИ ПОЧАТКОВУ РОЗКРУТКУ

Багато років тому група вчених натрапила в Новій Гвінеї на плем'я, яке вірило, нібито їхній світ закінчується вже за тамтешньою річкою. За кілька місяців один з дослідників мав повернутися додому, а для цього потрібно було переправитися через річку. Коли він опинився на другому березі, то обернувся й помахав рукою. Але тубільці не відповідали на його прощальні помаху руки, бо, за їхніми словами, вони його вже не бачили. Їхнє усталене уявлення про світ спотворило сприйняття реальності.

Виконавчий директор одного великого видавництва висловив стурбованість через брак творчого підходу серед працівників редакторського та маркетингового відділів. Він запросив високооплачуваних психологів, щоб з'ясувати, чим креативна особистість відрізняється від некреативної.

Після дослідження, що тривало протягом року, психологи виявили тільки одну різницю між двома групами працівників видавництва: творчі працівники вважали, що вони творчі особистості, а нетворчі так не вважали. Як і у випадку з тубільцями з Нової Гвінеї, ті працівники, які вважали себе нетворчими, мали спотворене сприйняття дійсності. Тому втратили насагу до роботи.

І от психологи порекомендували виконавчому директорові видавництва просту програму, що складалася з двох частин і була спрямована на зміну самооцінки тих працівників, які вважали себе нетворчими. Виконавчий директор погодився на запровадження програми, і не минуло навіть року, як «нетворчі» працівники стали набагато креативнішими, ніж працівники з колись творчої групи. Щойно змінилося їхнє ставлення до самих себе та роботи, вони почали приділяти більше уваги легким і складним завданням, знаходили можливість у незвичний спосіб напружувати свої креативні мускули. У подальші роки ця група розробила багато новаторських про-

грам і видала низку прегарних книг. Люди відновили свою колишню розкрутку й почали перетворювати не тільки себе, але і світ навколо себе.

Перша частина цієї дуже дієвої програми стосувалася самоствердження, а друга — зміцнення віри у свої творчі здібності.

## САМОСТВЕРДЖЕННЯ

Для того щоб зміцнити впевненість у собі, при звичайтеся згадувати про свої хороші якості та характеристики і забувати про невдачі. І не має значення, скільки разів у минулому ви зазнавали невдач — надзвичайну вагу має успішна *спроба*, про яку треба пам'ятати і яку слід розвивати. Скажімо, успішний торговець, перш ніж йому пощастить домогтися свого, має бути готовим до кількох невдач з укладення угод купівлі-продажу.

Успіх породжує успіх. Невеличка удача — це сходинка до великих звершень. Найперше потрібно скласти перелік власних переваг і надалі їх поповнювати.

Записуйте все, що вам у собі подобається: усі свої позитивні якості, характеристики, риси. Занотовуйте випадки, коли ви досягали успіху в будь-якій ділянці життя: на роботі, удома, у школі тощо. Постійно додавайте до переліку щойно пригадані випадки успіху або нові чергові досягнення. Визнання своїх заслуг, здібностей і унікальних якостей заохочуватиме вас до руху вперед.

Якщо ви звикнете пригадувати й пам'ятати власні успіхи та хороші особисті якості, а про невдачі згадуватимете якнайменше, то вже невдовзі зауважите, що домагаєтеся значно вищих результатів. Уявіть собі людину, що вчиться грати в бейсбол. Спочатку вона не може поцілити по м'ячу й промажується дуже часто. З досвідом кількість промахів зменшується, а влучання частішають. Якби простого повторення цих ударів було достатньо для вироблення навиків, то людина стала б неперевершеним умільцем з ударів мимо цілі. Але попри те, що спочатку промахів значно більше, ніж влучань, людина дедалі частіше влучає по м'ячу тому, що її свідомість спрямована не на промахи, а на успішні спроби.

## ЗМІЦНЕННЯ ВІРИ У СВОЮ КРЕАТИВНІСТЬ

Психологи знають ще один оманливо простий і неймовірно дієвий прийом з використанням письмових тверджень для набуття і зміцнення власної віри в те, що ви творча особистість.

Люди відчувають і діють згідно з власним *баченням* того, ким вони самі є і чим є їхнє оточення. Усе, що уявляється, те, по суті, і втілюється. Уявіть свій портрет і дивіться на нього довго й уважно, а потім виявиться, що ви відповідаєте тому портретові. Досить собі уявити в усіх подробицях картину своєї поразки, як перемога стане неможливою. Уявіть собі, що ви перемагаєте — і це вже зробить великий внесок у ваш успіх.

Для того щоб уявити себе творчою особистістю, треба повірити в те, що саме так воно і є. Твердження — це позитивне висловлювання про те, нібито щось уже має місце. Твердженням може бути будь-яке позитивне висловлювання — загальне («Я — творча особистість») або конкретне («Я завжди опиняюся у потрібний час у потрібному місці і займаюся продукуванням чудових ідей»). А тепер витратьте трохи часу й напишіть кілька тверджень про те, що ви дуже творча людина.

Відтак виберіть одне з тверджень і запишіть зо два десятки його варіантів від першої, другої і третьої особи. Наприклад: «Я, Майкл, дуже творча особистість», «Майкл — дуже творча особистість», «Майкле, ти — дуже творча особистість», «Я дійсно дуже творчий. Майкл — надзвичайно творча особистість у відділі. Ти, Майкле, дуже обдарована і творча людина» тощо.

Пишіть не кваплячись і ретельно продумуйте кожне слово, *що виводите ручкою*. Увесь час підбирайте у твердженні інші слова.

Коли маєте негативні думки, записуйте їх на зворотному боці аркуша паперу або на окремому листі. Наприклад, ви можете написати: «За два роки Майкл не подав жодної нової ідеї. Інші у відділі не вважають Майкла творчою особистістю. Майкл занадто тупий, аби придумати якусь нову ідею. Я — застарий, аби бути творчим. Для генерування ідей мені бракує освіти». А тоді знову переходьте до написання позитивних тверджень.

Коли закінчите, ще раз перегляньте негативні твердження. Вони — перепони на шляху до вашої творчості. Нейтралізуйте негативні твердження, написавши додаткові, конкретні твердження у відповідь на кожне негативне. Щодо наведених вище негативних тверджень ви можете написати: «Майкл має щодня нові ідеї. Інші ще замало знають Майкла, щоб про нього таке казати. Майкл не тупий, просто дуже незвичайна людина. Більшість винахідників і людей, які щось придумали нове, свого часу не отримали формальної освіти» тощо.

Записуйте висловлювання про творчість своєї натури щодня протягом п'яти днів. За цей проміжок часу негативні думки, найімовірніше, зникнуть. Надалі, доки потребуватимете, занотуйте тільки позитивні твердження.

Прочитайте слова нижче.

# THE CAT

Будь-хто скаже, що тут написано «THE CAT», правда ж? Але придивімося до цих слів уважніше. І тут ви помічаєте, що літери «Н» і «А» написані однаково. Отже, наше сприйняття слів визначається нашими очікуваннями. Ви очікуєте побачити «THE», а не «ТАЕ», а також «CAT», а не «СНТ». І це очікування настільки сильне, що воно певним чином впливає на наш мозок, який бачить саме те, що ви очікуєте.

Так само коли ви очікуєте від себе творчої наснаги, то впливаєте на свій мозок, і він починає працювати у творчому ключі. Повіривши у власні творчі здібності, ви починаєте вірити в значущість своїх ідей, а також з достатньою наполегливістю запроваджуєте ці ідеї.

## **НА ЗАКІНЧЕННЯ РОЗДІЛУ**

Кожен з нас повинен утвердити в собі творчу натуру. Хоча багато граней людської креативності схожі одна на одну, усе ж таки вони не тотожні. Усі сосни дуже схожі одна на одну, але нема двох однакових. З огляду на широкий спектр схожості та відмінності дуже складно зібрати в одне ціле безкінечну кількість проявів творчої натури. Кожна особистість має робити щось відмінне, не схоже на будь-що інше. Митець, зрештою, — не якась особлива людина, але кожна людина — особливий митець.

## Розділ другий

# Підкачування розуму

У давнину вмілі воїни спочатку робили себе непереможними, а тоді вичікували миті, коли ворог стане вразливий.

*Сунь-цзи*

Тибетські монахи не промовляють молитов, а обертають спеціальні барабани, на яких написані їхні молитви. Розкручуючи свої молитви, вони посилають їх у божественний космос. Іноді монах може обертати з десяток барабанів з молитвами, немовби якийсь жонглер, що крутить багато тарілок на кінчику довгих тонких стержнів.

Крутячи молитовні барабани, тибетський монах може думати про обід, своє релігійне майбутнє та про що завгодно. Так само, буває, що священики під час служби Божої не відчують духовного зв'язку з літургією.

Коли такі монахи або священики беруть на себе роль «релігійної особи» і роблять це з усією очевидністю для себе та інших, то невдовзі їхня свідомість наслідую вибрану ними роль. Але і для тибетського монаха, і для християнського священика недостатньо самого лишень *наміру* бути релігійним: монах повинен обов'язково обертати барабан; священик повинен правити службу Божу. Якщо хтось поводить-ся як тибетський монах, він стає монахом. Якщо хтось здійснює всі ритуали, які здійснює священик, рано чи пізно він емоційно долучиться до релігії.

Якщо ви поведетеся як мисляча людина, то станете нею. Дуже важливо мати намір і робити все так, ніби ви творча людина.

Якщо хочете стати художником і робитимете все те, що робить живописець, то з часом ви таки *станете* щонайменше пристойним художником. Ви, можливо, не станете ще одним Ван Гогом, але будете ліпшим художником, ніж той, хто такого наміру не мав, або той, що для цього нічого не робив. Неможливо знати заздалегідь, як далеко заведуть вас ваші наміри та дії. Світ не дає гарантій, а лишень шанси і всілякі повороти долі. Коли ви тягнетеся до зірок, то не обов'язково докторнетеся до однієї з них, але вже точно не хапнете жменю болота.

Цей розділ містить одинадцять вправ, які заохотять вас перетворитися на виробника ідей.

## Квота ідей

Навантажуйте свій розум щодня. Установіть собі кількісну квоту щодо ідей для розв'язання завдання, над яким працюєте, наприклад, п'ять нових ідей щодня

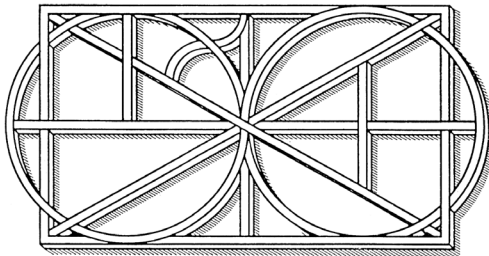
протягом тижня. Ви побачите, що найважче придумати перші п'ять, а тоді вже запусниться механізм генерування подальших ідей. Що більше ви продукуватимете ідей, то більше матимете шансів на перемогу.



- Установіть кількісну квоту ідей
- Націльтеся
- Не дійте за звичкою
- Давайте поживу розуму
- Робіть поточний аналіз змісту
- Створіть банк даних
- Подорожуйте
- Схоплюйте думки
- Міркуйте правильно
- Ведіть реєстр ідей

Наявність кількісної квоти ідей змусить вас активно генерувати ідеї та альтернативи й не чекати, коли вони самі по собі у вас виникнуть. Ви докладатимете зусиль для виконання квоти навіть тоді, коли ідеї, які спадатимуть вам на думку, здаватимуться кумедними або притягнутими за вуха. Квота ідей не повинна заважати вам придумати більше ідей, ніж належить, але забезпечить вас від вироблення меншої кількості ідей.

Томас Едісон отримав 1093 патенти на винаходи. Він свято вірив, що треба і самому, і його працівникам розумово вправлятися в розв'язанні всіляких завдань,



Хочете вірте, а хочете — ні



і вважав, що без кількісної квоти не мав би стільки досягнень. Його особиста квота для винаходів становила щонайменше один незначний винахід що десять днів і один великий винахід — що півроку. Для Едісона квота ідей визначала різницю між поїданням звичайного біфштекса й тарілкою чорної ікри.

Малюнок на попередній сторінці чимось нагадує свідомість, бо щоразу, коли ви дивитесь на нього, бачите щось нове. А який його зміст?

Найімовірніше, ви побачили там якісь літери та числа. Якщо я вам скажу, що ваша квота полягає у віднаходженні всіх двадцяти шести літер латинського алфавіту і чисел від 0 до 9, то це змусить вас знову й знову шукати літери й числа, аж поки ви їх усіх не познаходите. І ви їх познаходите, бо вони всі там насправді є. Так само ви можете змусити свій розум виробляти ідеї для виконання встановленої квоти.

## НАЦІЛЮВАННЯ

Коли радар починає бачити ціль, то пілот винищувача доповідає: «Бачу ціль!» Саме з цієї миті пілот і його літак абсолютно зосереджені на цілі. У повсякденному житті вислів «бачу ціль» означає зосередження на тому, що відбувається навколо.

*Скільки літер «п» у наведеному нижче абзаці?*

*Потреба у кваліфікованих сільськогосподарських працівниках для роботи на першокласних фермах з відгодівлі великої рогатої худоби непокоїть передовсім власників цих першокласних ферм. Оскільки предки фермерів готували сільськогосподарських працівників для першокласних ферм саме передбачаючи відгодівлю великої рогатої худоби, то теперішні власники цих першокласних ферм вважають, що вони зобов'язані безперервно продовжувати традицію своїх предків з підготовки сільськогосподарських працівників для роботи на першокласних фермах з відгодівлі великої рогатої худоби, бо вони переконані, що професійна підготовка сільськогосподарських працівників є повноцінним підґрунтям для підтримання належного господарювання у фермерському господарстві.*

*Загальна кількість літер «п» \_\_\_\_\_*

Ви добре «бачили ціль», якщо нарахували 31 літеру «п». Але якщо менше, то ви, мабуть, не порахували якусь «п», що стоїть усередині слова. І тепер собі думаете: «І як я не помітив оту “п”, хоча вона весь час була перед моїми очима?»

Як правило, ми недостатньо використовуємо свою здатність бачити. Ми йдемо життям, переглядаючи величезну кількість інформації, предметів, сцен, і дуже часто просто *дивимось* і не *бачимо*.

## Про автора

Майкл Міхалко — один із найвідоміших у світі фахівців з питань креативного мислення. Під час служби у війську США він очолював команду офіцерів-розвідників і відомих учених з різних країн світу, які у Франкфурті (Німеччина) займалися дослідженням, збиранням та класифікацією всіх відомих прийомів креативного мислення в межах однієї з програм НАТО. Його команда застосовувала прийоми креативності до розв'язання військових, політичних і економічних проблем НАТО, виробляючи новаторські ідеї та домагаючись креативного розв'язання нових і старих завдань. Після служби у війську Майкл Міхалко працював у ЦРУ, де за допомогою прийомів креативності сприяв зміцненню аналітичного центру управління. Він спеціалізувався на проведенні семінарів і тренінгів із питань креативності, а також на підвищенні рівнів «мозкових центрів» як окремих осіб, так і найбільших компаній, що входять до переліку *Fortune 500*.

Популярне видання

*МІХАЛКО Майкл*

## **21 спосіб мислити креативно**

Керівник проекту *С. І. Мозгова*  
Відповідальний за випуск *А. В. Альошичева*  
Художній редактор *А. О. Попова*  
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*  
Коректор *Л. М. Шуст*

Підписано до друку 12.04.2019. Формат 60x90/16.  
Друк офсетний. Гарнітура «HeliosCond». Ум. друк. арк. 25.  
Наклад 4000 пр. Зам. № .

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»  
Св. № ДК65 від 26.05.2000  
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а  
E-mail: [corp@bookclub.ua](mailto:corp@bookclub.ua)

Віддруковано у ПРАТ «Харківська книжкова фабрика “Глобус”»  
61052, м. Харків, вул. Різдвяна, 11.  
Свідоцтво ДК № 3985 від 22.02.2011 р.  
[www.globus-book.com](http://www.globus-book.com)



- за телефонами довідкової служби  
(050) 113-93-93 (МТС); (093) 170-03-93 (life);  
(067) 332-93-93 (Київстар); (057) 783-88-88

- на сайті Клубу: [www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)
- у мережі фірмових магазинів  
див. адреси на сайті Клубу або за QR-кодом

**Надсилається безоплатний каталог**

***Запрошуємо до співпраці авторів***  
e-mail: [publish@ksd.ua](mailto:publish@ksd.ua)

***Запрошуємо до співпраці художників,  
перекладачів, редакторів***  
e-mail: [editor@ksd.ua](mailto:editor@ksd.ua)

**Для гуртових  
клієнтів**

**Харків**

тел./факс +38(057)703-44-57  
e-mail: [trade@ksd.ua](mailto:trade@ksd.ua)

**Київ**

тел./факс +38(067)575-27-55  
e-mail: [kyiv@ksd.ua](mailto:kyiv@ksd.ua)

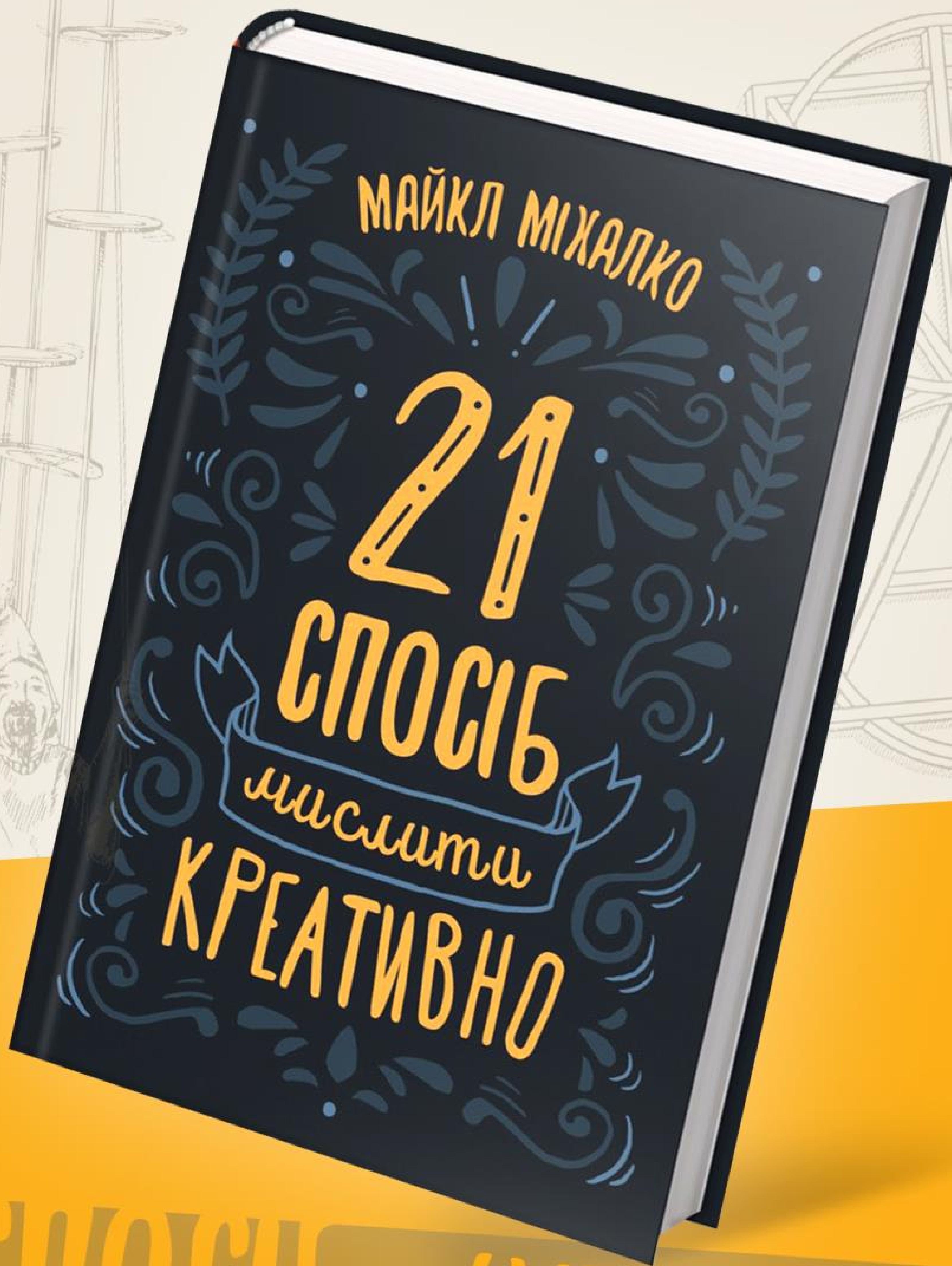
**Міхалко М.**

М11 21 спосіб мислити креативно / Майкл Міхалко ; пер. з англ. Т. Бойка. — Харків : Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2019. — 400 с.

ISBN 978-617-12-5120-5

ISBN 978-1-58008-773-5 (англ.)

**УДК 159.9**



МАЙКЛ МІХАЛКО

21

СПОСІБ

мислити

КРЕАТИВНО

ПРИДБАТИ КНИГУ

СПОСІБ мислити

КРЕАТИВНО

## ПРИДБАТИ КНИГУ

Майкл Міхалко — міжнародний експерт у галузі творчого мислення та креативності, автор бестселерів. Сформував команду з фахівців НАТО й міжнародних академіків у Франкфурті для дослідження винахідницького мислення. Проводив семінари та консультації для корпорацій *DuPont, Kellogg's, General Electric, Kodak, Microsoft, Exxon, General Motors, Ford, Walmart, Gillette, Hallmark*.

Звідки Сальвадор Далі черпав ідеї для своїх картин? Він сідав у крісло, під бильцем якого ставив залізну тарілку. Потім клав на нього руку із затиснутою в ній залізною ложкою. Коли художник майже засинав, ложка падала, голосно дзенькаючи. Митець прокидався, і цієї миті, коли мозок перебував на межі між сновидіннями та реальністю, йому являлися знамениті образи. Та не кваптеся бігти на кухню за посудом! Ваша доза креативу та ідей — у цій книжці. Сотні трюків, підказок, історій геніїв, головоломок, вправ та мозкових штурмів — креативу бути!

*Розширюйте свою уяву!*  
*Newsweek*

[www.bookclub.ua](http://www.bookclub.ua)

ISBN 978-617-12-5120-5



9 786171 251205