

Розділ перший

Первинна розкрутка

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 визнайте 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 піддаєтеся 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 відчуває 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-».*

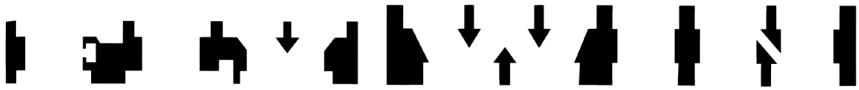
2. *Зручно вмотіться й уважно вивчіть записи про негативні думки. Подивіться, наскільки ви спотворили стан справ і надзвичайно перебільшили значення негативних думок.*

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.

Цок-цок № 1	
ЦОК-	ЦОК
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 відхилиють, люди завжди поважають 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.

Цок-цок № 2	
ЦОК-	ЦОК
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 уявити собі, як почуватимуся, коли нарешті закінчу. Усі знають, що я добросовісно виконую роботу. Якщо я зосереджусь 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 твою ідею 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, мимохіть 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, призвичайтеся 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 промахується 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 уваяти 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, запишіть 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, занотовуйте 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 «TAE», а також «CAT», а не «CHT». 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 Богу. 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 тако-го 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 докторкнетеся 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

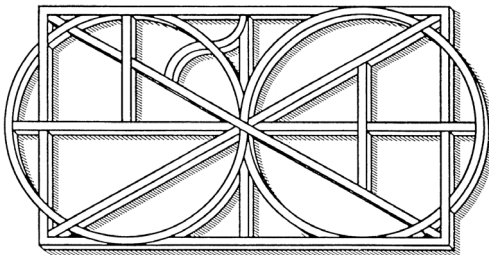
протягом тижня. Ви побачите, що найважче придумати перші п'ять, а тоді вже запуститься механізм генерування подальших ідей. Що більше ви продукуватимете ідей, то більше матимете шансів на перемогу.



- 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 дивитеся 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 ціль. 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 безперерійно 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.

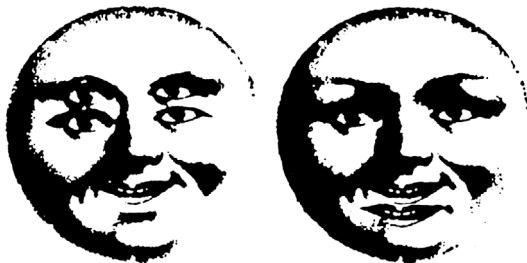
Загальна кількість літер «п» ____

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 *дивимосся* і не *бачимо*.

Якщо ви навчитеся звертати увагу на все, що відбувається навколо, то зможете виробити в собі чудову здатність бачити дива у звичайних, буденних речах. Пильно придивляючись до всього, що бачите, ви зможете розвинути в собі подвійне бачення, а це дозволить помічати не лишень те, що бачать інші, але й багато чого неочікуваного.

Чи бачите ви щось неочікуване на малюнку нижче? Якщо не бачите, то придивіться уважніше.



Ідею можна знайти будь-де. Можливо, вона сховалася десь на пагорбі під листям, а може, десь у канаві. А може, ви її так ніколи і не знайдете. А те, що відшукаєте, якщо навчитеся на все звертати увагу, завжди приводитиме вас до чогось суттєвого.

Маленькі істини

Ця вправа повинна допомогти вам стати уважнішим до всього, що вас оточує. Вона була розроблена Майнором Вайтом, викладачем фотографії як дисципліни в Масачусетському технологічному інституті.

Виберіть фотографію або картину, яка вам подобається і має якнайбільше деталей. Зручно вмотіться і розслабтеся. Поставте таймер або будильник на десять хвилин. Дивіться на фотографію або на картину, аж поки не пролунає сигнал. Цілковито зосередьтеся на зображенні. Не дозволяйте розуму робити вільні асоціації. Звертайте увагу тільки на картину, що стоїть перед вами. Після того, як пролунає сигнал, відверніться від зображення й пригадайте все, що бачили. Спробуйте відновити зображення в зоровій картині, не словесно. Прийміть уявне, хай би чим воно виявилось. Коли ваше споглядання і ваше враження перетворяться на такий собі легкий аромат, продовжуйте займатися своїми звичними справами, намагаючись час від часу викликати в пам'яті образ картини. Вам почнуть відкриватися малесенькі істини, які ви можете відшукати лишень за допомогою цілковитої уваги. Загадуйте картину часто, уявляйте її візуально. Дехто вважає, що ці малесенькі істини — це голос Бога.

РАБИ ЗВИЧКИ

Ті, хто діє за звичкою, завжди чинять однаково, у них усе має бути на своєму місці, і вони дуже розгублюються, коли щось порушує звичний для них порядок речей. Оскільки все в їхньому житті пораховано, означено й розставлено по полчках, оці раби звички здатні розв'язувати проблеми обмеженого кола питань. Не дійте за звичкою.

Обов'язково запрограмуйте зміни у своєму щоденному житті. Складіть список того, що ви робите за звичкою. До нього ввійдуть здебільшого незначні дії, які роблять життя зручним і затишним. А тоді візьміть список звичок, перегляньте всі пункти й спробуйте свідомо їх змінити, один за одним, протягом дня, тижня, місяця...

- Змініть маршрут на роботу.
- Змініть час сну.
- Змініть час роботи.
- Щодня слухайте іншу радіостанцію.
- Читайте різні газети.
- Знайомтесь із новими людьми.
- Пробуйте нові рецепти.
- Якщо ви берете відпустку влітку, то візьміть узимку.
- Змініть свої звички в читанні. Якщо ви зазвичай читаете публіцистику, починайте художню літературу.
 - Змініть заняття під час перерви. Якщо ви переважно п'єте каву, тепер пийте сік.
 - Змініть ресторан, до якого ходите.
 - Змініть вид відпочинку. Замість гольфу займіться веслуванням тощо.
 - Прийміть ванну замість душу.
 - Почніть дивитися новини від іншого телевізійного каналу.

ПОЖИВА ДЛЯ РОЗУМУ

Люди, що мислять творчо, увесь час читають, отримуючи поживу для розуму у вигляді свіжої інформації та нових ідей. Гор Відал казав: «Мозок, що не має поживи, зрештою, з'їдає самого себе».

Ось кілька підказок, як «підкачати свій розум» у процесі читання:

Уважно вибирайте книжку для читання. Перед тим як прочитати книжку, поставте собі запитання: «Наскільки корисним буде читання цієї книги для розвитку моїх творчих здібностей?» Потрібно виділяти більше часу на перегляд і гортання книжок, а читати тільки обрану книжку.

Робіть нотатки. У біографії Марка Твена, написаній Альбертом Пейном, можна знайти такий спогад: «На столі біля себе, а також на ліжку й на полицях у більярдній він тримав книги, які читав найчастіше. Усі або майже всі книги були всіяні його коментарями — мимовільними зауваженнями на полях сторінок, здогадками щодо заголовків, короткими замітками. Ці книги він раз за разом перечитував, і дуже рідко йому не було що сказати після чергового перечитування».

Робіть виклад книги. Спробуйте це зробити ще до початку читання або, коли прочитали тільки половину книги, зупиніться й напишіть виклад другої половини. Ще до того, як ви познайомилися зі змістом книги, поміркуюте, що в ній знайдете для себе цікавого. Це було улюбленою розвагою Джорджа Бернарда Шоу; а для вас таке заняття стане корисною, хоч і нелегкою вправою для уяви.

Читайте біографії. Біографія — джерело цінних ідей.

Читайте книги корисних порад на різні тематики. Вправляйтеся в перетворенні чужих ідей на власні нові ідеї. Читайте книги про будову приладів, автомобілів, читайте посібники зі столярної справи, садівництва тощо. Такі книжки дадуть вам засоби до вироблення унікальних ідей і створення нових виробів.

Читайте спеціалізовані журнали з різних галузей знань. Волт Дісней почерпнув чимало ідей із дайджестів. Він казав: «Ваша уява може бути бідною, хворобливою або кволою. А дайджест — це щось на кшталт гімнастичного залу для тренування уяви».

Читайте публіцистику. Читаючи публіцистичні книги, розмірковуюте над розв'язанням порушених у книзі проблем ще до того, як це розв'язання знайдено. Це було одним з улюблених занять Джона Ф. Кеннеді.

Думайте. Думайте, коли читаєте. Шукайте нових розв'язань старих проблем, шукайте незвіданих шляхів у бізнесі, нових тенденцій у розвитку зарубіжних країн, цікавтеся технічними новинками, установлюйте зв'язки та проводьте паралелі між тим, що читаєте, і вашими проблемами.

Джон Несбітт, автор «Мегастратегій» і засновник «Групи Несбітта» у Вашингтоні, округ Колумбія, досить успішно застосував метод визначення тенденції, який назвав «аналізом змісту поточної інформації». Він запозичив цю ідею з книжки про громадянську війну в США. Своєю чергою історик, що написав цю книжку, запозичив цей метод з прочитаної ним статті про методи збору інформації ЦРУ. Ну а вже ЦРУ перейняло цей метод з прийому, який використовували Союзники під час Другої світової війни. Союзницька розвідка приділяла належну увагу читанню контрабандних

газет, що виходили в малих містах Німеччини. Іноді в цих газетах з'являлися цікаві матеріали про запаси палива, продуктів харчування й таке інше. А у Швейцарії, скажімо, невеличка група офіцерів-розвідників зуміла вирахувати пересування німецьких підрозділів, читаючи світську хроніку, у якій згадувалися прізвища високопоставлених німецьких офіцерів.

АНАЛІЗ ЗМІСТУ ПОТОЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Ось кілька порад щодо аналізу змісту поточної інформації:

- Перегляньте рекламну пошту перед тим, як її викинути в сміття. Які тенденції можна помітити в рекламі, маркетингу, у нових товарах, продуктах і цінностях?
- Збирайте рекламну пошту протягом одного-двох місяців, а потім за один раз її перегляньте. Тенденції стають виразніші, коли бачите повторюваність.
- Коли ви в поїзді, то читайте місцеві газети та рекламні листки, які роздають рекламні агенти. Які висновки ви можете зробити про місцеву економіку? Вона зростає чи занепадає? Які нові можливості ви бачите для бізнесу? Що з цього можна запозичити для вашого рідного міста? Які цінності, яке бачення й стиль життя тут переважають?
- Цікавтесь і спостерігайте за проявами масової культури. Дивіться мережеве та кабельне телебачення, беріть на прокат відеофільми, читайте популярні журнали та книжки, ходіть у кіно, слухайте популярні пісні. Чим цікавляться люди? Які цінності і який стиль життя тут вітається? Кого вважають місцевими героями? Чому саме ці люди є героями?
- Подумайте над тим, як змінилася за останній час ваша робота. Наскільки інакший вміст вашого «портфеля» порівняно з минулим роком? Чи змінилися пріоритети компанії? Збільшилося, а чи зменшилося у вас паперової роботи? Більше чи менше тепер усіяких зборів і нарад? Куди прямує ваша компанія? Поговоріть з колегами та дізнайтеся їхню думку про зміни підходів, цінностей і обов'язків на роботі.
- Відвідайте якнайбільше ділових конференцій, семінарів і лекцій.
- Щотижня слухайте іншу радіостанцію, щоб познайомитися з різними поглядами. Хто слухає цю радіостанцію? Яка її цільова аудиторія? Хто дає рекламу? Чому?
- Регулярно передивляйтеся програму телебачення на тиждень і записуйте на відео передачі, які вас зацікавили. Коли маєте настрій подивитися телевізор, то ліпше переглянути запис, ніж байдуже споглядати за тим, що відбувається в цей час на телеекрані.

Власний аналіз змісту поточної інформації буде набагато ціннішим, ніж аналіз, проведений різноманітними службами, які іноді за свої послуги беруть до 25 000 доларів на рік. Сприймаючи різні цікаві для вас тенденції та методи розвитку, ви підкачете свій розум усіякими ідеями та можливостями. Шукайте зв'язок між аналізом змісту поточної інформації та вашими завданнями в бізнесі.

МОЗКОВИЙ БАНК ДАНИХ

Збирайте і накопичуйте ідеї, як шур у коморі накопичує зерно. Зробіть із банки від кави, з коробки для взуття, з шухляди в столі або навіть із шапки своєрідний контейнер для зберігання ідей і їхніх «стартерів». Починайте зі збирання цікавих рекламних проспектів, цитат, задумок, питань, карикатур, шаржів, неадекватних малюнків і просто слів, що асоціюються з ідеями.

Коли вам потрібна нова ідея, то потрясіть контейнером і навмання вийміть із нього дві-три підказки, а тоді переконайтеся, чи не допоможуть вони вам якось розвинути думку, що приведе до нової ідеї. Якщо ні, тоді все перемішайте знову та виймайте дві-три підказки, аж поки не натрапите на інтригуючі комбінації корисних думок.

Днями я потрусив своїм банком даних і вийняв з нього дві газетні вирізки. В одній йшлося про чоловіка, що винайшов нову домовину — дешевшу й набагато міцнішу за інші. У другій вирізці йшлося про чоловіка, що започаткував прокат відеокамер. Виникла асоціація зі смертю, похороном, відео, прокатом тощо. І тут мені спало на думку: відео як данина пам'яті про померлого. Можна робити короткі відеофільми про небіжчика, до яких увійшли б якісь сценки з його життя, фотографії, накладені на тло краєвидів.

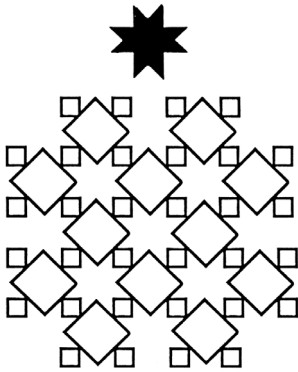
ПРИСТРАСТЬ ДО ПОДОРОЖЕЙ

Плекайте в собі пристрасність до мандрівок. Щойно відчувли на собі обійми нудьги та застою, рішуче прямуйте до крамниці, на ярмарок, виставку, до бібліотеки, музею, на «блошиний» ринок, виставку ремесел, у дитячий світ або в середню школу. Вибирайте що-небудь навмання, а тоді встановлюйте зв'язок між тим об'єктом і вашою проблемою. Блукайте собі з широко розплющеними очима й чекайте, коли щось приверне вашу увагу. А це обов'язково станеться. Ваш розум схожий на рослину. В одному ґрунті чи кліматі він буяє, але в'яне в іншому.

На початку минулого сторіччя Джордж Сміт придумав цукерку на паличці. Конкуренція на ринку солодоців була несамовитою. Він щосили намагався створити не схожу на інші цукерку. Одного дня він надумав трохи відпочити й пішов на іподром. У перегонах брав участь дуже хороший кінь, і Сміт поставив на нього чималу суму грошей. Той кінь переміг. Називався він Лоллі Поп. Сміт також назвав свої цукерки «лолліпопами» і ввійшов в історію кондитерської промисловості.

УПІЙМАТИ «ПТАШКУ ДУМКИ»

Ральф Вольдо Емерсон якось написав: «Пильнуйте свої думки. Думка з'являється несподівано, немовби пташка сідає на дерево, а коли ви відвертаєтесь і займаєтесь своїми справами, летить собі геть».



Вам слід записувати свої нові ідеї, бо, наскільки мені відомо, у жодній крамниці ви не знайдете довідника мудрих думок. Щось придумав — занотуй! Погляньте на малюнок ліворуч. Над візерунком розташована чорна фігурка. Знайдіть фігурку у візерунку і дивіться на неї кілька секунд. Коли дивитесь на неї всередині візерунка, то вона починає зникати з поля вашого зору.

Як чорна фігурка втікає з-перед вашого носа, так і думки від вас утікатимуть, якщо ви їх не занотуєте.

Психологи довели, що ми здатні зберігати в пам'яті від п'яти до дев'яти елементів інформації одночасно. Усі ми добре знаємо, як це: знайти якийсь

номер телефону в довіднику, а тоді про щось інше подумати й забути той номер, так і не встигнувши його набрати. Це приклад витіснення старої інформації новою ще до того, як мозок приготував стару інформацію для тривалого зберігання в пам'яті.

Загалом короткотермінова пам'ять здатна зберігати інформацію протягом кількох секунд. Приблизно вже за дванадцять секунд пригадати цю інформацію доволі складно, а за двадцять секунд інформація зникне повністю, якщо тільки ви не повторюватимете її про себе або не запишете. Записування дає мозкові сигнал, що ця інформація важливіша, ніж інша, і повинна зберігатись у вашій довготерміновій пам'яті.

Джон Петтерсон, президент компанії *National Cash Register*, був великим шанувальником Наполеона. Щодня рівно о 5 годині ранку Петтерсон разом з виконавчими директорами своєї компанії в обов'язковому порядку вирушав на прогулянку верхи на конях. Петтерсон вимагав від виконавчих директорів ведення «невеличкого щоденника», у який вони мали щодня записувати свої дії, думки, ідеї тощо. Безжалісно звільняв з роботи всіх тих, хто з якихось причин цього не робив. Петтерсон помер у відрядженні, коли робив нотатки в записнику.

Цікаво буде дізнатися, що між 1910 і 1930 роками 1/6 всіх американський компаній очолювали колишні працівники *National Cash Register*. Том Вотсон, засновник *IBM*, також колись працював у *National Cash Register*.

ДУМАЙТЕ ПРАВИЛЬНО

Свідомо працюйте над тим, щоб зробити своє мислення швидшим і гнучкішим (швидкість означає кількість ідей, гнучкість стосується креативності). Складання списків — потужний засіб збільшення швидкості мислення, бо змушує вас найпродуктивніше використовувати свою енергію. Щоб у цьому переконатися, спробуйте за кілька хвилин придумати якнайбільше способів застосування змазки WD-40. Ви однозначно матимете якусь думку, але вам усе одно буде важко зосередитися на цьому питанні,

бо ввімкнеться внутрішній цензор і багато чого забракує, тому ви залишитеся тільки з найочевиднішими розв'язаннями.

Якраз *складання* списку можливих застосувань змазки WD-40 допоможе вам ще ліпше зосередитися і ще більше зацікавитися цим питанням, і, як наслідок, вам вдасться генерувати більшу кількість ідей. А якщо встановите собі якісь часові обмеження, то ваше мислення стане ще дієвішим. Але самої швидкості мислення недостатньо — потрібна також гнучкість.

Якщо ваш список містить такі застосування, як «швидка змазка, змащування заржавілих частин, змащування велосипедного ланцюга» тощо, то ви продемонструєте швидкість думання, але вкажете тільки на очевидні способи застосування цього продукту.

Ви проявите свою гнучкість, якщо до вашого списку ввійдуть такі незвичайні пункти, як:

- змащування забитого сміттєпроводу;
- змащування стовпа зі шпаківнею, щоб по ньому не лазили коти;
- приманка для мишей у пастці;
- запобігання ржавінню струн музичних інструментів;
- приманка для риби;
- змащування стрічки друкарської машинки для чіткіших відбитків на папері;
- засіб безпеки в машині; зберігайте змазку в бардачку, аби з її допомогою відчинити двері у випадку заклинення.

Гнучкість у мисленні означає здатність бачити далі звичайного й усталеного використання. Вона також означає, що ви схильні до імпровізації та маєте інтуїцію, а також здатні брати до уваги контекст і дивитися на завдання під незвичайним кутом — зосереджуватися більше на *процесі*, а не на самому *результаті*.

Психолог Дж. П. Гілфорд, піонер у галузі вивчення креативності, вважав, що виконання певних вправ сприяє розвиткові швидкості та гнучкості мислення, а також допомагає в побудові сюжету романів, створенні наукових теорій, розробленні планів виробництва або в розробці будь-якої системи з урахуванням численних переплетень і взаємозв'язків.

Пограйте в цю гру з друзями. Переконайтеся, хто з вас побудує найбільше речень за п'ять хвилин.

Придумайте якнайбільше речень, які б склалися з чотирьох слів і з чотирьох літер одного зі слів.



Я
РОЗДРАТОВАНИ

НЕ
ЛЮДИ

ЛЮБЛЮ
ЛЕГКО

КІВІ
СЕРДЯТЬСЯ

Журнал ідей

Журнал ідей — один з найулюбленіших прийомів ЦРУ для записування інформації. З кожної проблеми в управлінні заводиться окремий журнал, у який записують ідеї, факти, думки, запитання тощо. Це дає можливість співробітникові миттєво зосередитися на всіх ідеях, порівняннях, взаємозв'язках і даних, що стосуються цієї проблеми.

Ведіть журнал ідей. Кожен його розділ присвятить окремій ланці бізнесу чи особистого життя. Розділи можуть стосуватися: маркетингу, виробництва, продажу, корпоративних питань, персоналу, послуг, спеціальних проєктів і нових ділових можливостей. У крамницях продаються різноманітні записники і щоденники, але значно цікавіше, креативніше й корисніше створити власний журнал. Випробуйте різні методи фіксації ідей, а тоді виберіть той, який вам найбільше до вподоби.

Періодичний перегляд записаних ідей — хороший спосіб розбудити уяву. Щоразу під час перегляду журналу ви відшукуватимете зв'язки між записаними ідеями та вашим теперішнім станом справ або поточними подіями.

Уявіть собі, що для заспокоєння ви жуєте гумку, аж тут у вас виникає думка: а чому б мені не створити жувальну гумку для визначення рівня нервового напруження? Ви записуєте ідею у свій журнал, а тоді час від часу переглядаєте зроблений запис. Кілька місяців потому ви читаєте в газеті, що кисневий фактор рН може бути показником здоров'я людини. І от після чергового перегляду журналу ідей вам спадає на думку: а якби придумати таку жуйку, яка б на основі рН фактора тіла визначала стан здоров'я людини, що її жує. Скажімо, людина жує гумку протягом трьох хвилин. Якщо гумка стає темно-рожевою, то вона здорова. А якщо гумка стає зеленою, то людині потрібно піти додому й лягти в ліжко.

НА ЗАКІНЧЕННЯ РОЗДІЛУ

Дієві способи «підкачати» розум новими ідеями:

1. Установіть кількісну квоту на ідеї.	6. Створіть свій банк ідей.
2. Націльтеся.	7. Мандруйте.
3. Не будьте рабом звички.	8. Фіксуйте думки.
4. Давайте поживу розуму.	9. Думайте правильно.
5. Проведіть аналіз змісту поточної інформації.	10. Ведіть журнал ідей.

Підкачування розуму — як прокладання стежки у високій траві. Спочатку стежки взагалі не видно, але якщо ви ходите по одному й тому ж місці, то вона з'являється. Так само спочатку ви можете не мати взагалі ніякої ідеї, але у процесі вправляння у їхньому виробленні ідеї почнуть з'являтися.