

ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ ПРОТИВ АНАЛИТИЧЕСКОГО



Активизируйте скорость своего мышления

Ученые проводили многочисленные исследования, сравнивая работу правого (подсознание) и левого (сознание) полушарий головного мозга. Результаты подтвердили, что наше творческое правое полушарие работает как минимум в 2 миллиона раз быстрее аналитического левого, которое отвечает за суждение, самоконтроль и внутренний диалог. Оно следит за тем, чтобы мы взвешивали все, что хотим сказать, и оценивали все, что хотим сделать. Правое полушарие отвечает за генерацию новых креативных идей.

Чарльз Лимб проводил исследование в Университете Джонса Хопкинса, в ходе которого джазовые и рэп-музыканты должны были исполнить импровизированную композицию. Пока они играли, Чарльз измерял активность разных отделов мозга. Во время импровизации полушарие, ответственное за аналитическое мышление

и суждение, демонстрировало гораздо меньшую активность.

Правое полушарие отвечает за все, связанное с творческой деятельностью, и может обрабатывать огромный объем информации за несколько секунд. Сознание не только не помогает нам генерировать бизнес-идеи, но и фактически мешает подсознанию выполнять эту работу, блокируя его. Чтобы достичь мирового уровня в производстве бизнес-идей, вам следует научиться отключать свое аналитическое полушарие и заставлять подсознание работать.

Избегайте любых действий, активирующих левое полушарие. Обдумывая проблему, помните о трех правилах: никаких суждений, никакой критики, никаких внутренних монологов.

Стратегия Уолта Диснея

Уолт Дисней по праву считается одним из самых креативных людей XX века. Используя свои навыки генерации успешных бизнес-идей, он создал один из крупнейших медиаконгломератов в мире. Фантастические идеи Уолта Диснея казались безумными и неосуществимыми на первый взгляд. Обдумывая, как воплотить эти фантазии в жизнь, он проходил через три стадии мышления: мечтатель, реалист и критик.

Мечтатель генерирует креативные идеи. Это безграничное поле для воображения, которое может унести вас куда угодно. Представьте, что у вас есть волшебная палочка. У мечтателя кошки умеют летать, дома сделаны из мороженого, телевизоры танцуют и у них есть ноги. На этом этапе ваша цель — создать и записать как можно больше идей, и чем они безумнее — тем лучше. Потом вам еще не раз представится возможность взвесить все свои идеи, но, став мечтателем, отключите аналитическое полушарие.

Реалист отвечает на вопрос: «Как воплотить эту идею в жизнь?» На этой стадии вы решаете, как приспособить или модифицировать идею таким образом, чтобы она продалась на рынке. Даже если потом вы откажетесь от нее, сначала нужно поразмыслить, каким образом ее можно осуществить и как объединить с другими вашими идеями. Каждая идея имеет право на существование, прежде чем будет раскритикована.

Став критиком, вы должны выявить все возможные недостатки идеи. Почему она может провалиться? Какие потенциальные проблемы и препятствия могут возникнуть на пути к ее осуществлению?

Самое главное — перейти к критике и оценке только после того, как вы прошли стадии мечтателя и реалиста. Большинство критикует свои идеи уже на первом этапе, тем самым не только

блокируя процесс развития идеи, но и зарубая ее на корню. Часто идея, которая сначала кажется безумной, вырастает в успешное предприятие, если ее слегка модифицировать или объединить с другими идеями.

В 1943 году Эдвин Лэнд сфотографировал свою трехлетнюю дочь. Она спросила: «Пап, почему я не могу сразу посмотреть фотографию, которую ты сделал?» Эдвин размышлял над тем, как претворить эту идею в жизнь, и через 4 года появился первый фотоаппарат Polaroid. Если бы дочка Эдвина Лэнда знала, почему фотографии не делаются мгновенно, или если бы Эдвин не задумался над ее вопросом, мир никогда бы не увидел фотоаппарата Polaroid.

Всегда разделяйте понятия «мечтать» и «судить», которые несовместимы друг с другом. Эта простая стратегия мышления может существенно повлиять на количество и качество ваших идей.

Мне просто нужна одна перспективная идея

Если вы спросите меня: «Андрей, скажите, какие события больше всего повлияли на вашу жизнь?» — то я обязательно вспомню разговор с Джеймсом в аэропорту имени Джона Кеннеди в Нью-Йорке.



Джеймс сидел рядом со мной у выхода на посадку, ожидая своего рейса в Шарлотт, и между нами завязался непринужденный разговор. Я узнал, что Джеймс успешно продал несколько компаний в сфере ИТ на общую сумму свыше 100 миллионов долларов. Однако еще больше поразило меня, что, располагая такими суммами, он путешествовал эконом-классом и был одет так, что вы бы никогда не подумали, что он богат.

В ходе разговора я сказал ему: «Знаете, Джеймс, я действительно завидую вашей предпринимательской жилке. С самого детства я мечтал осно-

вать такую компанию, как Microsoft, но понял, что у меня нет совершенно никакого таланта к генерированию бизнес-идей».

Джеймс улыбнулся мне и сказал: «Серьезно? С чего вы это взяли?»

«С самого детства я хотел стать предпринимателем, но никак не мог натолкнуться на перспективную бизнес-идею, которая принесла бы мне богатство и славу, как Биллу Гейтсу.

Год назад я решил для себя: “Я запрусь в комнате и буду думать до тех пор, пока мне в голову не придет достойная бизнес-идея или пока я не откажусь от мечты стать предпринимателем”. Восемнадцать часов подряд я думал, уставившись в стену, в потолок, расхаживая взад-вперед. Блестящая идея так и не пришла мне в голову, и с детской мечтой было покончено».

«Андрей, вы, возможно, не знали об этом, но еще до появления Microsoft Билл Гейтс создал компанию Graf-O-Data, которая составляла отчеты для инженеров по транспорту на основе данных, полученных из дорожных счетчиков. Компания оказалась не слишком успешной, зато этот опыт сыграл значимую роль в создании Microsoft.

Когда я стал предпринимателем и основал свою первую компанию, я потерял все деньги, а моя вторая компания приносила мне меньше дохода,

чем если бы я работал по найму за минимальную зарплату. Но не будь первых двух компаний, я никогда не получил бы достаточно опыта и знаний, чтобы создать третью, за которую в конце концов заплатили свыше 40 миллионов долларов.

Андрей, забудьте о перспективной идее. Шанс придумать ее, уставившись в стену, даже меньше, чем шанс выиграть в лотерею. Просто начинайте воплощать в жизнь любые бизнес-идеи, и более перспективные придут к вам сами собой. Грандиозные идеи рождаются из жизненного опыта, а чтобы набраться его, нужно действовать».

Этот короткий разговор с Джеймсом изменил мое отношение к предпринимательской деятельности. Не познакомься я с ним, то, вероятно, так и не основал бы свой бизнес и не получал бы заряд положительных эмоций, наблюдая, как мои ученики добиваются успеха.

Разговаривая с людьми, я часто слышу: «Андрей, я завидую вашему предпринимательскому таланту. Я бы хотел основать собственный бизнес, но у меня недостаточно стартового капитала и нет перспективной бизнес-идеи». Я всегда отвечаю: «Просто начните воплощать сегодня самые лучшие бизнес-идеи, используя тот капитал, который у вас есть. Постепенно вы научитесь продвигать свой товар, продавать, сотрудничать с другими людьми, генерировать идеи и справляться с труд-

ностями. И когда вам в голову вдруг придет перспективная бизнес-идея, у вас уже будет достаточно опыта и ресурсов, чтобы сделать ее успешной».

Упражнение «Стодолларовый час»

«Стодолларовый час» — одно из моих любимых упражнений на генерацию перспективных бизнес-идей.

В течение часа подумайте, как бы вы могли дополнительно заработать 100 долларов. Не нужно думать о том, как изменить мир, как стать миллиардером или как обеспечить себе непрерывный поток прибыли. Ваша единственная задача — придумать как можно больше способов заработать 100 долларов. И все. После выполнения упражнения выберите наиболее понравившуюся идею и постарайтесь осуществить ее. После этого вы узнаете, сработала ли она, сможете ли вы вывести ее на новый уровень или привлечь кого-то со стороны для выполнения определенных задач.

Техника «Стодолларовый час» очень проста и увлекательна, она способна сделать ваш бизнес невероятно успешным. Подсознание может встать в ступор при мысли: «Я должен придумать бизнес-идею, которая изменит всю мою жизнь», но оно с радостью возьмется за генерацию идеи, которая дополнительно принесет вам 100 долларов.