

# **ТЕХНИКИ КРЕАТИВНОСТИ**

**Приложение к универсальному  
творческому конструктору  
«ТАРО 1000 ИДЕЙ»**

Ростов-на-Дону  
2011

**Техники креативности.**

Приложение к творческому конструктору «Таро 1000 идей».  
2011. - 192 с.

*Запрещается воспроизведение любой части  
данного издания в какой либо-форме и какими бы  
то ни было средствами без письменного  
разрешения правообладателя - ИП Никитина Т. Г.*

# Содержание

Креативное мышление...	7
100 вопросов	8
5 жизней	9
5 чувств или развиваем синестезию	11
6 шляп мышления	13
Dolce vita	14
NAF	16
SCAMMPERR	17
SWOT-анализ	19
Адвокат идеи	21
Анонимное голосование	21
Антигерои	23
Банановая гроздь	23
Брейнсторминг на одного игрока	24
В поисках предназначения	26
Вещий сон	27
Визуализация образа мечты	29
Визуальная стимуляция	31
Волшебная палочка	32
Волшебное переименование	33
Волшебные иероглифы	35
Волшебный циферблат	37
Вопросительные местоимения	38
Герб и девиз	38
Два сценария	40
Дерево проблем	41
Добавьте «клубнички»	42
Загляните в семейный альбом	44
Замена исходных установок	45
Запретные удовольствия	46
Золотая жила	47
Играем в вечный праздник	49
Идея + Идея = Суперидея	52
Изобретите свой язык	53
Инкубатор идей	55
Интеллектуальный фьюжн	56

Информационная изоляция .....	58
Как можно мельче .....	59
Карта зависти .....	60
Карта мысли .....	62
Картотека идей .....	62
Карты вдохновения .....	64
Квота идей .....	66
Книга Природы .....	67
Колода карт .....	69
Концепция «правильного» желания .....	71
Красная обезьяна .....	72
Креативная скульптура .....	73
Креативный маскарад .....	74
Критик с завязанными глазами .....	76
Круг счастья или «Научитесь рисовать окружность!» ...	77
Кто больше .....	78
Кто Вы? .....	79
Купол .....	80
Метод вопросов .....	82
Мир Конфуция .....	83
Мозговой штурм в картинках .....	85
Мухи и котлеты .....	86
На что это похоже? .....	87
Назло .....	88
Наоборот .....	89
Нарисуй дерево .....	91
Нарушайте правила! .....	92
Не помогай рису расти! .....	94
Необычные фоторакурсы .....	95
Неразменный рубль .....	96
Ничего не делай! .....	97
Новые слова .....	97
Одному моему знакомому... ..	100
От частного к общему .....	101
Переписать историю... ..	103
Пинг-понг .....	104
Письмо благодарности Вселенной .....	106
Письмо восторженного клиента .....	108
Планерка в два этапа .....	109
Планирование Назад-Вперед .....	110

Плюсы и минусы .....	111
Повестка дня .....	112
Повтори, что я сказал .....	113
Погребенные мечты .....	114
Поиск Оракула .....	116
Полезная Провокация .....	118
Постановка цели .....	119
Прогулка за идеями .....	120
Психологическое айкидо .....	122
Пунктики .....	125
Путешествие за идеями .....	127
Работа со страхами .....	128
Разговор с гуру .....	128
Разновидности классического брейнсторминга .....	130
Реверс .....	132
Река жизни .....	133
Релаксация — в помощь творческому мышлению .....	135
Рефрейминг .....	137
Свободные ассоциации .....	138
Серфинг по кнопкам .....	140
Симпозион .....	141
Синектика .....	143
Синтон .....	144
Сказка дня .....	146
Скованные одной скрепкой... ..	147
Совет старейшин .....	148
Создай себе... маску .....	149
Спроси футуролога .....	151
Спросите у подсознания .....	152
Спросите у ребенка .....	153
Сравнительная таблица идей .....	155
Старатели идей .....	156
Творческая молитва .....	158
Творческая растяжка .....	160
Творческий алтарь .....	161
Творческий бассейн .....	163
Творческий контракт .....	164
Техника маятника: разговор с бессознательным .....	165
Техника Точек .....	167
Трибунал .....	167

Устраняйте преграды! .....	169
Утренние записи .....	170
Фокус-группа .....	171
Хоррор .....	173
Шкала ценностей .....	176
Ящик идей .....	177

## ПРИЛОЖЕНИЕ

«Таро 1000 идей» Универсальный творческий конструктор .....	178
Базовый расклад .....	181
Две карты .....	181
Альтернативы .....	181
Инь и Ян .....	182
Убавить-Добавить .....	182
Мозговой штурм на двоих .....	182
Рекламные истории .....	182
Рынок сбыта .....	183
Тренинг продаж или спонтанная аргументация .....	183
«Джек пот» или коллективный брейнсторминг .....	184
Шесть точек зрения .....	184
Уроки трех карт .....	185
«Мой учитель по...» .....	186
Три проблемы .....	187
Проблема. Перспектива. Итог .....	187
Пан или пропал .....	188
Дверь. Сокровище. Ключ .....	189
6 волшебных ресурсов .....	189
Рубашка из крапивы .....	190

# Креативное мышление...

Когда-то великий Бернард Шоу сказал так: «Большинство людей имеет возможность думать два-три раза в год... Я же стал всемирно знаменитым лишь потому, что позволяю себе думать два-три раза в неделю».

Очень часто можно услышать такую отговорку: «У нас нет времени на то, чтобы устраивать «мозговые штурмы» и упражняться в техниках креативности!»

Ну что ж... Если не выделять времени для творчества, то как тогда Вы вообще разовьете свой креативный потенциал? Время, заполненное одной лишь текучкой, иссушает и душу, и мозг.

Часто кажется, что гении получают все из рук богов. Но это не так! Именно гениями используются так называемые «креативные техники», только делают они это чаще всего — неосознанно. Ну а остальное человечество... либо смотрит на гениев и учится у них, либо... делает очередную унылую рекламу стирального порошка, объясняя свою серость нехваткой времени на «игры в креативные бирюльки». Ну а потом Вы включаете телевизор, смотрите эту рекламу и с возмущением отмечаете, что даже Ваш восьмилетний сын сделал бы видеоролик поинтереснее...

Если Вы не хотите, чтобы Ваше творчество было кем-то оценено точно так же — учитесь у гениев, как не зарывать талант в землю, как быть терпеливым Садовником своего Вдохновения...

Для того, чтобы Вас посетила Муза, чтобы на Вас «снизошло», необходимо соблюсти всего лишь несколько технических условий. Они просты и банальны и не имеют ничего общего с мистикой:

1. Необходимо, чтобы Вы на время генерации идей могли полностью отключить поток критического анализа,

2. Необходимо, чтобы идеи «сыпались» в ОГРОМНОМ (превышающем Ваши потребности) количестве,

3. Необходимо подружиться с навыком легкого комбинирования абсолютно чужеродных элементов,

4. Необходимо отучить себя «смотреть на часы» и не считать время, затраченное на «креативные игры», проведенным впустую...

Всему этому Вы научитесь, читая (и применяя на практике!) упражнения из этой книги. В ней собраны, адаптированы под современные российские реалии, выдуманы и проверены на себе — лучшие техники по развитию креативного потенциала человека.

Здесь есть упражнения, которые рассчитаны на работу в команде, и те, что выполняются индивидуально — Художником-одиночкой.

Креативных техник — великое множество. Но многие из них — очень похожи друг на друга, а некоторые отличаются лишь ... названием.

Мы не собирали их с бору по сосенке, а подошли к делу серьезно — отобрав (и кое-где сильно переделав) исключительно то, что «работает» у нас самих и то, что не стыдно предлагать потребителю, по большому счету.

У наших техник есть еще один нюанс...

Каждая из них соответствует одной карте из колоды карт «Таро 1000 идей», несет на себе печать этой карты. Ведь идея собрать все техники под одну крышу, как-то систематизировать их веселый хаос, пришла к нам в голову именно в период разработки собственной колоды Таро — Таро 1000 идей.

Тем не менее, эти упражнения работают и без колоды карт. Вы можете раскрыть книжку на любой странице и постараться выполнить (или просто осмыслить) любую технику, выпавшую Вам случайным образом.

Ведь гадание по книге (когда том раскрывается наугад) не менее уважаемое занятие, чем то же гадание на оракулах таро.

Читайте книгу сначала, с конца, с середины. Рисуйте на полях вопросительные и восклицательные знаки, спорьте и не соглашайтесь... Главное — не сидите сложа руки — действуйте.

И если хотя бы ОДНА креативная техника будет Вами опробована — авторы этой книжки будут считать, что они потрудились не зря.

Итак, за работу, товарищи?..

## 100 вопросов

Очень много креативных техник связано с попыткой выполнения простого задания: отключить своего внутреннего Цензора — Сознательный Контроль, и дать волю подсознанию сказать нам ту важную информацию, которую мы не в состоянии услышать в обычном режиме.

Для чего это нужно деловому человеку, решающему свои рядовые «земные» проблемы?

Ведь с точки зрения Карла-Густава Юнга наше бессознательное — это только канал, который подключает нас к грандиозной сокровищнице — архивам памяти Коллективного Бессознательного. Именно оттуда к человеку приходят гениальные озарения, интуитивные подсказки, спасающие жизнь или просто помогающие сделать более правильный выбор в нужную минуту.

Техника «100 вопросов» — одна из лучших техник, позволяющая нам раскрыть шлюзы бессознательного, добыть ответ на сакраментальный вопрос, найти на воображаемой улице воображаемый кошелек, туго набитый ... отнюдь не воображаемыми сокровищами!

Техника «100 вопросов»- это применение «потока сознания» для прояснения скрытых мотивов нашей деятельности, для инсайтов, для точного описания неясной ситуации...

Итак, практика техники.

Возьмите лист бумаги и «не отрывая ручку от листа», напишите сто вопросов...

Любых вопросов, которые приходят к Вам в голову в момент выполнения этого задания. Вопросы, которые приходят к Вам в голову, не должны фильтроваться критическим умом! Вы не должны делать пауз, как едущий на велосипеде не останавливает вращение педалей надолго! Поэтому пишите абсолютно все — просто, чтобы велосипед ехал.

*Из чего же-из чего же-из чего же сделаны наши мальчишки? Что делать? Кто виноват? А был ли мальчик? Быть или не быть? Молилась ли ты на ночь, Дездемона? Почему опиум для народа? Где раки зимуют? Вы слышали ль, как поют дрозды? Сколько можно повторять одно и то же?*

И так далее...

Какое-то время (около первых двадцати вопросов) Вы будете выдавать банальщину, не имеющую ни смысла, ни ценности. Это будут классические цитаты: вопросы из кино и мультфильмов, поговорки, вопросы из детских считалок, из сварливых замечаний наших мам и бабушек...

Но без выброса этого поверхностного речевого мусора (верхнего культурного слоя) Вы никогда не дождетесь более ценного «слоя»! Поэтому пишите не задумываясь. Это — главное условие данной креативной техники.

Когда все глупые вопросы у Вас в голове закончатся, начнет мигать лампочка подсознания — оно наконец-то подаст первые сигналы.

Следующий слой будет выдавать наши страхи и обиды, наши повседневные дела и заботы.

Все вперемешку — невроты из подсознания и заботы из ежедневника.

*Когда Маша отдаст мне деньги? Почему я не умею ругаться? Где найти идеального поставщика? Неужели я действительно снял неподходящее помещение для офиса?*

Этот слой вопросов — тоже мусор. И его тоже нужно разгрести, чтобы добраться до чистого источника работы подсознания. Хотя уже в этом слое может промелькнуть ПРАВИЛЬНАЯ ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ. От которой — полшага до ее разрешения!

В какой-то момент Вы начнете злиться, отмечая про себя, что Вам нечего писать.

Продолжайте заполнять пробелы ничегонезначащими фразами.

По отзывам практикующих эту технику, главный вопрос, который заставляет Вас остановиться и подчеркнуть предложение карандашом (только, ради Бога, все же не останавливайтесь на этом!) прозвучит, когда Вы перевалите за цифру 80.

Допишите все до конца.

Цель этой техники — увидеть два-три (а иногда один!) перл. То, что Вы нашли этот перл, будет заметно Вам самим в первую очередь. Вы с благодарностью пересмотрите этот Ваш труд, этот лист бумаги, который позволил Вам найти главное, что день ото дня ускользало от Вашего внимания.

Занимайтесь этой техникой время от времени — это упражнение поможет установить Вам хороший бесперебойный контакт с Вашим подсознанием. И тогда оно станет Вашим бесплатным, но лучшим из возможных, советником-экспертом.

С помощью этой техники вы выловите золотое решение проблемы Вашего бизнеса. Или просто поймете, в чем эта проблема заключается. Это как постановка правильного диагноза вялотекущей ситуации, это как нахождение последней улики, которая проливает свет на картину преступления.

## 5 жизнью

Неумная фантазия — это полезный инструмент в практической повседневной работе каждого рационального предпринимателя и просто деятельного человека. Только нужно уметь пользоваться фантазией именно как инструментом, помогающим в работе, а не как наркотиком,

уводящим прочь от реальности. Ниже мы предлагаем Вам одну очень простую, но действенную практику. Применяя ее в своей жизни, Вы обогатите себя новыми поворотами мысли, судьбы и просто расширите кругозор.

Дело в том, что наш кругозор все время стремится к «сужению», доходя в запущенной стадии до эффекта «тоннельного зрения», когда человек перестает видеть что-либо, кроме узкого пятна света прямо перед собой.

В таком состоянии, конечно, нет никакой речи о том, чтобы заниматься бизнесом, да еще и успешным бизнесом. В состоянии «тоннельного зрения» сложно создать что-нибудь талантливое, интересное другим людям, а, значит, и продаваемое, с точки зрения рынка...

Будем исправлять эту ситуацию.

Техника рассчитана на два этапа. Лучше всего, если разработке первого этапа Вы посвятите — целиком одну неделю. А второй этап займет у Вас, соответственно, пять недель — по числу жизней («5 жизней»).

### Первый этап техники

За неделю Вам нужно написать пять эссе — пять сумбурных, сбивчивый и избыточных деталями историй о Пяти Различных Людях, которые ведут образ жизни, совершенно отличный от Вашего.

Главное, что эти «пять жизней» должны быть такими. Чтобы Вам самому хотелось их прожить.

То есть всю первую неделю Вы время от времени думаете о том, кем бы Вы хотели прожить свою жизнь, если бы родились не в своем теле, не в этой стране, не в этих условиях.

И так — пять раз! Придумав что-нибудь, вы записываете свою мысль в блокнот.

Пофантазируйте как следует. Вместо эссе Вы можете составить видеоролик со своими текстовыми комментариями, Вы можете склеить коллаж из фотографий, вырезанных из печатных СМИ.

### Второй этап техники

А теперь Вы посвящаете ровно одну неделю из пяти последующих недель ровно одной «жизни».

Теперь Вы должны задать себе очень четкий и прагматичный вопрос: как вставить некоторые аспекты Ваших фантазий в Вашу текущую жизнь, в Ваш бизнес? И посвятить этому, как уже было сказано выше, ровно одну неделю.

Если Вы нарисовали себе жизнь художника или скульптора...

Для жизни: может быть стоит наконец выбраться в музей и посетить выставку картин?

Для бизнеса: (самое простое) украсить стены Вашего офиса картинами или скульптурой) или обратиться к художественным альбомам за поиском идей для изменения имиджа компании.

Точно так же Вы можете инсталлировать в свой бизнес и жизнь частную — судьбы полководца, настоятельницы женского монастыря, летчика, актера из бродячего кукольного театра.

Все тропинки, которые отвлекаются от Вашего прямого широкого пути, вдруг освещаются волшебным светом и укажут Вам новую траекторию.

Главное только — позволить себе сбиться с прямой дороги (на работу и обратно), дороги, на которой Вам давно известна уже каждая выщерб-

линка в асфальте, каждый клерк, курящий на пороге своего офиса, выучено наизусть каждое наполовину сорванное объявление...

Как только Вы начнете сдвигаться с места, новая полезная информация сама начнет спешить к Вам навстречу.

## **5 чувств или развиваем синестезию**

Термин «синестезия» означает — «слияние всех чувств». Другими словами, это умение «брать» любой объект действительности сразу всеми пятью каналами восприятия: зрением, обонянием, слухом, осязанием и на вкус. Не обязательно при этом, конечно, грызть камень, поднятый с земли. Обязательно лишь вот что: представить в уме, абстрактно, каким был бы его вкус, какой бы он прозвучал нотой... Ведь мы же говорим: вкус победы, горечь поражения...

Ученые утверждают, что средний человек практически ничего не «видит» и не «слышит». Редко воспринимаем мы какой-либо обыденный предмет сразу по двум чувственным каналам. Например, когда мы воспринимаем одновременно и вкус и запах (хлеба, апельсина...), тогда жизнь кажется нам уже более прекрасной и яркой, чем всегда. Если же нам случайно доведется подключить к процессу восприятия еще и одновременно третий канал, например, тактильное пальцевое ощущение, то такие моменты мы воспринимаем как счастье, мы запоминаем эту «полноту бытия».

Однако, ученые утверждают, что люди, которых принято называть «гениями», часто обладают природной способностью воспринимать мир сразу всеми пятью чувствами.

Разработав свои чувства по нескольким нехитрым методикам, Вы будете видеть гораздо больше шансов, перспектив и просто золотых идей, валяющихся перед вами на дороге. Больше, чем остальные, больше, чем Ваши конкуренты...

Поэтому, давайте развивать в себе способности «гениев».

### **Первое (базовое) упражнение**

Итак. Самое простое упражнение — пробовать всегда описывать одно ощущение в терминах другого. Например, рисовать... музыку. Слушая звук, пытайтесь определить его цвет. Слушая мелодию, представляйте себе, какие геометрические фигуры и цвета она, по вашему, выражает.

Следующий этап. Учимся придавать воображаемую форму тому, что формы лишено. Пробуем изваять, слепить музыку. Представим себе также и фактуру музыки (как фактуру ткани).

Изваяйте не только музыку, но и любимый запах. Придайте трехмерную форму — невидимому. И наоборот. Когда Вы видите цвет, постарайтесь «услышать» его звучание.

Это нужно не только художникам. Это нужно всем, кто хочет быть успешным человеком и не покупать идеи за деньги, а подбирать их пригоршнями, бесплатно, под ногами вокруг себя.

## Второе упражнение

Вспомните знаменитых творцов, чье творчество вам близко и хорошо знакомо. Представьте себе их в другой роли. Художника — в роли кинорежиссера. Музыканта — в роли писателя.

Если бы Феллини был музыкантом, то кем? Назовите имя! Или хотя бы назовите жанр, в котором бы он творил.

Если бы Марк Шагал был танцором, «как» и «что» бы он танцевал? «Как кто» бы танцевал Шагал?

От такого упражнения у Вас должны занять мозги — это разрабатываются, прокладываются новые каналы восприятия информации, нейронные пути в мозге.

Если бы Уинстон Черчилль был мультипликатором, какие бы у него получились мультфильмы?

## Третье упражнение

Займитесь любой (подходящей Вам) дыхательной гимнастикой, а также гимнастикой для улучшения зрения (например, известным всем палмингом). Хотя это и кажется простым, но отлично усиливает наше чувственное восприятие.

## Четвертое упражнение

Чтобы научиться чувствовать запахи, соберите небольшую коллекцию сильно и специфично пахнущих предметов. Гвоздика, лимонная цедра, горсть земли, коробочка с новыми гвоздями, пачули, ладан, табак, размятый зеленый лист с неизвестного дерева...

Завяжите плотной тканью глаза и подносите к носу каждый такой предмет из своей коллекции. Попробуйте словами описать то, что Вы чувствуете. Для того, чтобы вдохновиться на эту работу перечитайте роман Патрика Зюскинда «Парфюмер».

## Пятое упражнение

Учимся тактильным ощущениям. Сделайте такую же коллекцию разнородных предметов, которые интересны и приятны на ощупь. Куски разной ткани: органза, шелк, тафта, натуральный и искусственный мех, замша, лен...

Природные объекты: кора различных деревьев, шишки, камешки с моря, веточки, перья, орехи. Рукотворные объекты: монеты, наперстки, шарики, бижутерия, мелкие детские игрушки...

Также завяжите глаза и поиграйте в игру «Угадай предмет» со своими детьми или друзьями.

## Шестое упражнение

Для того, чтобы развить свои вкусовые ощущения, купите себе книгу, из тех, что пишутся винными дегустаторами для любителей. Такие книги (поэмы о вкусе!) очень полезно читать всем, а не только тем, кто решил купить на аукционе коллекцию (погреб) старых вин и угощать ими своих дорогих гостей на торжественных обедах...

Посвятите каждому отдельному чувству день, неделю, месяц. Узнавайте разные цвета и вкусы, запахи и прикосновения, слушайте звуки.

## Седьмое упражнение

Научитесь снимать пласты грубых повседневных звуков и обнаруживать под ними более тонкие звуковые слои. Учитесь в какофонии дня

слышать те звуки, которые мы обычно не слышим, то есть, более тихие звуки.

Для этого вслушивайтесь в каждую возникающую паузу. Старайтесь сами почаще создавать паузы, не заполнять тишину радио, телевизором, пустым разговором.

Отправьтесь в место, где можно услышать «абсолютную тишину». Вы убедитесь, что она не абсолютна! Та картина звуков, которая Вам откроется, будет сокровищем, глубоко спрятанным от взгляда обычного человека, которым Вы уже больше никогда не будете.

Слушайте исполнение классических произведений музыки разными исполнителями, слушайте одну и ту же мелодию, сыгранную на различных инструментах.

Такие, казалось бы, сугубо искусствоведческие задачи, на самом деле полезны не только и не столько для искусствоведов. Они развивают интеллект в целом и, в конечном итоге, выводят нас на дорогу успешных людей.

## 6 шляп мышления

Когда человек прячется за маску — ему легче говорить. Маска не просто раскрепощает и прячет. Но еще и организует мысль, задает ей единое направление. Вместо маски, правда, можно использовать... шляпу.

В начале 1980-х гг., доктор Эдвард де Боно придумал технику «Шесть шляп мышления». Это одна из самых распространенных и любимых на Западе техник брейнсторминга. Пора бы ее уже внедрить и у нас.

Итак, шесть шляп представляют собой шесть способов (или направлений) мышления. Иными словами: шесть абсолютно разных и дополняющих друг друга точек зрения.

Команда из, в идеале, шести (можно и меньше, а можно и больше) человек поочередно примеряет на себя по шляпе и в этот момент начинает мыслить так, как подсказывает ему ... шляпа.

Итак, **Белая шляпа — чистый разум, трезвое мышление.**

Она оперирует только имеющимися фактами и цифрами. Смотрим только на то, что имеем и пытаемся извлечь только то, что можно извлечь.

**Красная шляпа — это эмоции, внезапные прозрения и интуиция.** Надевший Красную шляпу изучает возможные эмоциональные реакции других людей. Красная шляпа — это пылкий оратор и политик, всегда берущий в расчет сиюминутный настрой толпы.

**Черная шляпа — это пессимист в штате.** Однако, он должен быть аргументированным пессимистом. То есть, говоря свое унылое «ничего у Вас не получится», он должен представить целый доклад, убедительно доказывающий эту точку зрения. Заметьте: популяция «черных шляп» не должна никогда превышать цифру «1». Одной особи достаточно. Чтобы не размножались. Ради справедливости надо заметить, польза от черной шляпы несомненна! Именно она проверяет дотошно «нет ли где трещины, щели, нет ли где голой земли»...

**Желтая шляпа — это «позитивное» Солнышко.** Желтая шляпа — выразитель самого оптимистичного взгляда на будущее, Тот, Кто Подмечает Все Самое Лучшее, самое удачное. Тот, кто заражает оптимизмом

всю команду. Понимаете, что самое главное: желтая шляпа должна уметь найти «позитив» в «негативе».

**Зеленая шляпа — это шутовской колпак с бубенчиками.** Носящий зеленую шляпу, должен уметь выдавать самые провокационные, нетрадиционные и нестандартные ходы. Зеленая шляпа — это полет фантазии и фонтан самых смелых и безумных творческих идей.

**Синяя шляпа — это просто организатор всего процесса.** Роль синей шляпы — быть координатором, спикером — дающим (или не дающим) слово всем предыдущим шляпам, суммировать и итожить.

Те, кто разрабатывал и внедрял эту технологию, предупреждают: ни в коем случае не раздавайте роли тем, кто на них более всего подходит. Фишка в том, чтобы дать пессимисту побыть Желтой шляпой, а «зеленую шляпу» отвлечь от запуска самолетику из бумаги и научить вести толковый протокол. Человек раскрывается тогда, когда выступает в необычном для себя амплуа. Да и, к тому же, думая про человека, что он, скажем, «черная шляпа», Вы можете просто наклеить на него несправедливый яркий.

## Dolce vita

Цель этой техники — двойка. Во-первых, убедить человека, который жалуется на отсутствие средств, в том, что он лжет, так как эти средства у него — есть. В нужных местах понизить его потребительскую планку, другими словами.

Во-вторых, в нужных местах повысить потребительскую планку человека, который экономит на том, на чем ему вообще нельзя экономить.

В первую очередь, речь идет, конечно, о творчестве вообще, о творчестве в бизнесе, о бизнесе вообще и о карьере в частности...

Часто для успешного старта нам не хватает всего лишь умения собрать свою волю в кулак. Секрет в том, что вместе с волей мы можем собрать в кулак и все имеющиеся у нас материальные средства.

Как пелось в одной известной песенке: «Снимите и продайте последнюю рубашку и купите билет на пароход».

Мы живем, слава Всевышнему, в то время и в том обществе, где рубашка у любого человека — не последняя. А вот разговоры об отсутствии денег на реализацию хотя бы первых шагов к достижению мечты слышатся и по сей день. Значит, дело не в экономическом положении, дело, как всегда, в нас самих?

### Первый шаг техники

**или «о человеке, который Проел тетушкино наследство «на леденцах»...**

Первый шаг этой техники очень прост. Может, Вы даже слышали о таком, только не знаете, что это упражнение помогает нам исполнять свои заветные мечты, а не просто следить за семейным бюджетом.

Итак, в течение месяца складываем в коробочку все чеки, которые нам дают в магазине, когда мы что-то покупаем. Если чеков нам не дают — записываем такого рода траты в блокнот: «Сколько» и «На что». Отдельно записываем траты на транспорт, оплату коммунальных услуг, кредиты, страховки.

В конце месяца суммируем то, что у нас получилось. В отдельную колонку выносим чеки на товары. В отдельную колонку — траты без чеков. В оставшуюся колонку суммируем «большие» обязательные траты.

Особенно интересно смотреть на длинные чеки, которые мы приносим домой из супермаркета.

Вот на них мы и будем смотреть пристально. В конце-концов, окажется, что более 70% того, что мы покупали можно (и нужно!) было не покупать вообще! А оставшиеся 30 % можно было бы покупать не в таких количествах и подешевле.

Цель директора супермаркета — продать нам как можно больше ненужного никому на свете товара. Поймите, целью директора супермаркета не является Ваш духовный и профессиональный рост! Ему плевать на то, останутся ли у Вас деньги на краски, бумагу и полезные платные курсы. Ему все равно, что, покупая себе годами сладости и йогурты (половину из которых Вы выбрасываете из холодильника, когда они испортятся), Вы так никогда и не станете независимым Художником, Творцом, Автором изобретения, Предпринимателем.

«Разве сэкономив на йогурте, откроешь бизнес?»...

Как известно, копейка — рубль бережет. Сэкономленные «копейки» выливаются в курсы английского языка, в новые туфли, в которых можно пойти на выставку-презентацию... Сэкономленные «копейки» не позволяют нам купить франшизу прямо и в лоб, вот так сразу. Но они ОТКРОЮТ ПЕРЕД НАМИ ВОЗМОЖНОСТИ. То есть помогут нам купить эту самую «франшизу», но опосредованно, не через один ход, а через, предположим, три. Только нужно уметь видеть игру на эти пресловутые «три хода» вперед.

Чтобы чего-то добиться, нужно от чего-то отказаться. Начните с суетных трат. Вылечите Шопоголика, который сидит внутри Вас. Пусть он найдет себе другого хозяина, нервно заедающего пустоту своей не наполненной творчеством жизни — шоколадом.

## Второй шаг техники

### **расширьте свою зону комфорта**

Этот шаг учит чувствовать себя богатым человеком. Для этого (уже экономя на невротических выбросах денег в течение двух-трех месяцев) мы начинаем ходить в те магазины, которые раньше считали для себя «не по карману».

Ошибка совершают те люди, которые, взяв на вооружение эту известную методику, сразу бегут в «супер-мега-бутик», который один такой в городе... НЕ НАДО ХОДИТЬ В ТАКИЕ БУТИКИ!!!

Ваша задача — найти магазины (от хозяйственных до одежды), которые будут всего на ОДНУ ступеньку выше, чем те, в которые Вы ходили раньше.

Ходя по таким магазинам, повторяйте себе как мантру одну мудрую поговорку: «Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи».

Когда у Вас не вызовет больше сомнения та истина, что иметь всего одну пару (но дорогих) башмаков, правильнее и экономнее, чем пять пар, купленных на распродаже в самой дешевой обувной сети — то Вы уже уловили суть и можете смело преподавать эту технику другим людям, иллюстрируя ее жизненную правоту животрепещущими примерами из своего опыта.

# NAF

Аббревиатура NAF расшифровывается как Новизна, Привлекательность, Осуществимость (New, Appeal, Feasibility).

Это простой способ оценить идеи после проведения сессии мозгового штурма. Для каждого пункта, по которому будут оцениваться все идеи, принимается десятибалльная шкала оценки.

**Новизна** — Оценивая новизну, мы пытаемся установить: насколько эта идея нова? Возможно идея нова для ее автора, но уже успешно воплощена в других компаниях, странах и пр.

**Привлекательность** — Оценивая привлекательность идеи, мы обязаны выключить наше Рацио и заставить работать на полную мощность наши эмоции — в рабочем порядке. Казалось бы — какая не поддающаяся учету ерунда — нравится\не нравится... однако — это чуть ли не самый важный критерий оценки идеи — с точки зрения специалистов, которые работают с данной методикой. Уровень оценки должен быть высоким — чтобы идея не отправилась в корзину для мусора. По мнению специалистов, идея стоит рассмотрения и дальнейшего развития, если уровень оценки по этому пункту составит не меньше 50\50.

**Осуществимость** — оценивая такой критерий как осуществимость, мы должны постараться выяснить хотя бы начерно — насколько легко воплотить эту идею на практике.

Уровень оценки по десятибалльной шкале по этому пункту должен быть близок к 80%. Если же оценка по пункту осуществимость ниже 50%, но идея вам нравится, то следует изучить ее более детально на предмет того, как найти нужные ресурсы и повысить ее осуществимость.

Цель метода оценок NAF состоит в том, чтобы идентифицировать вероятность воплощения идеи.

Приведем примеры — какие же результаты получаются у специалистов.

Например, если идея

а) не привлекательна и

б) не нова, но

в) легко осуществима,

то вероятность ее воплощения считается очень низкой.

Или же наоборот, если идея отличается своей

а) новизной и

б) привлекательностью, но

в) имеет низкую осуществимость,

это означает, что возможность ее воплощения высока, необходимо работать в направлении поиска ресурсов для ее воплощения.

Эффективность метода оценки NAF в том, что он помогает выбрать действительно перспективные идеи для воплощения. Обычно идеи оцениваются абстрактно - как «хорошая» или «не очень». При этом многие идеи отсеиваются как «плохие» по разным причинам, в том числе кажущейся трудности воплощения. При более детальном анализе с помощью метода NAF, таких ошибок можно избежать.

Что же получается на практике?

Понятно, что мегапроекты, в развитии которых заинтересованы сильные государства, транснациональные корпорации или миллиардеры-фиантропы — такие проекты должны выглядеть примерно вот так:

- а) новые
- б) привлекательные
- в) трудноосуществимые.

Примером таких мегапроектов могут служить: разработки альтернативного топлива, лекарства от смертельных болезней и т.п.

Не страшно, что эти трудноосуществимые идеи будут осуществляться десятилетиями (или даже столетиями) и съедать немислимые бюджеты... Это особый стиль — стиль большой науки.

Однако же, если Вы далеки от космоса, ядерного топлива и прочих увлекательных тем, а хотите всего лишь создать новую упаковочную тару?

В этом случае результаты Вашего NAF-теста должны быть (и будут!) совсем другими:

- а) относительно новые
- б) относительно привлекательные
- в) абсолютно легко осуществимые!

Ведь мелкий и средний бизнес не располагает бюджетом НАТО — ему необходимо выживать здесь и сейчас, зачастую еще и отдавая кредиты. Поэтому здесь NAF-тест будет работать с точностью до наоборот. И, к сожалению, в большинстве случаев.

Что такое «звездный час»?

А это то редкое стечение обстоятельств (шанс на миллион!), когда протестированная Вами идея покажет следующий результат:

- а) нова
- б) красива
- в) несложна в осуществлении.

Собственно, для того, чтобы Вам было легче с генерировать такую идею, мы и придумали сайт [www.1000ideas.ru](http://www.1000ideas.ru).

## SCAMPERR

Для креативного мышления нужны инструменты, приемы. Здесь они собраны очень компактно и практически в полном составе. Ваше дело — угадать. Какой из техник Вы или Ваши знакомые пользуетесь всегда, пусть и не зная об этом. И, порадовавшись за себя и своих близких, взять на вооружение новые техники.

Эта английская аббревиатура расшифровывается так:

**S — Substitute** (Дословно: субституты, то есть, команда запасных игроков: заменители, заместители, те, кто всегда рядом, «на подхвате»). Это могут быть запасные вещи, материалы, люди, идеи, планы, маршруты, варианты, претенденты, сценарии. Согласно этой креативной технике, человек должен начинать свое креативное путешествие вглубь работы с того, что у него есть всегда несколько запасных вариантов — иначе в дорогу отправляться опасно!

Кто не бежал под дождем с газетой на голове? Хорошо, когда есть хоть такой запасной вариант! Но эта же сценка может вдохновить и на

производство очень необычного товара — зонта, где вместо ткани сам хозяин «натягивает» все, что его душе угодно — вплоть до газеты!

**C — Combine** (смешивать, комбинировать, делать миксы, уметь использовать одно вместо другого). Интегрировать, сочетать старое с новым — вот что требуется от креативно мыслящего человека на втором этапе работы над проблемой. Просто взять две вещи и... приложить друг к другу. А затем посмотреть, что из этого выйдет. Например, украсить тефтелькой башню из кубиков. Приделать к кроссовкам колесики от роликовых коньков...

**A — Adapt** (Адаптация — это уже несколько сложнее, чем просто комбинирование. Здесь, сочетая одно с другим, мы меняем первоначальные функции сочетаемых нами элементов). Мы вмешиваемся в саму природу и предназначение вещи, а не просто «прикидываем» одно к другому или объединяем во временные нестойкие союзы. Так зонтик от дождя может служить лодкой, а может и парашютом... Адаптация — это еще и, когда Вы берете бывшую целую вещь, и она вдруг превращается в малую часть нового предмета, который Вы изобрели. Почему бы не использовать четыре монетки в качестве колес для автомобиля из пластилина? Это хорошо умеют делать дети, когда играют дома с предметами мебели (и не только мебели), строя из них различные конструкции. Например, построить крепость не из кубиков, а из томов энциклопедии. Или хотя бы сделать из одной книжки одну дамскую сумку...

**M — Magnify** (Дословно: увеличить в размерах). Это умение представить себе обычную вещь в более солидном размере. Сделайте привычную маленькую вещь гораздо большей по размеру — вот одна из креативных техник. Это так просто, но почему-то редко кому приходит в голову без напоминания о существовании подобной возможности! Кстати, по этому принципу устроена знаменитая инсталляция художницы Йоко Оно «Одиссея таракана». Вы попадаете в большую комнату, где все обычные вещи увеличены в размерах так, что Вы легко представляете себя маленьким насекомым, попавшим в чужую кухню. Как Вам ботинок размером с малолитражку?

**M — Modify** (Дословно: модифицировать). Поиграйте с формой, цветом, функциями. Измените привычные цвет, размер, форму и назначение предмета — вот и вся креативность. Давай покрасим холодильник в черный цвет... Давай сделаем автомобиль не в форме конного экипажа, а в форме пули... давай перестанем делать настенные часы только в форме башенки или избушки. (Этим историям, правда, уже больше полувека)...

**P — Put to another use** Здесь все просто: найти привычной вещи новое применение. Этим мы занимаемся всю жизнь. Кто из старшего поколения в вашей семье не хранил в коробках из-под конфет фотоаппарат, а в жестянках из-под дорогого чая пуговицы и крючки? А тот, кто не видел, как в старый унитаз насыпают земли и выращивают в нем рассаду, тот вообще никогда не был на даче!

**E — Eliminate** (Дословно: устранить, изъять). Упростить вещь, лишить ее ненужных «наворотов», свести количество ее функций к базовому их набору. Освежает, как глоток ключевой воды, после долгого употребления сильногазированных напитков с химическими добавками!

## **R — Rearrange**

(Дословно: поменять порядок). Здесь речь идет, скорее, не о вещах, а о процессах. Креативность появляется тогда, когда мы меняем порядок действий, их привычную последовательность. Например, сначала получить товар, а потом только за него заплатить. (Ну, это банально!) Сначала подать сладкое, потом — суп. Сначала быть зачисленным в учебное заведение, а потом — сдать экзамены.

## **R — Reverse**

Эта техника трудно поддается каким-либо логическим объяснениям. Переводится она примерно так: перевернуть все вверх дном, поставить на попа, вывернуть наизнанку, сделать все шиворот-навыворот. Примерно этой креативной техники придерживались строители знаменитого здания в Париже - культурного центра имени Жоржа Помпиду. Если Вы видели это здание, то помните, что там все коммуникации (канализационные трубы и так далее) проходят по фасаду здания, вынесены наружу!

И, неслучайно, эта техника стоит самой последней в списке. Для того, чтобы ее осуществить, надо быть уже «асом» креативного мышления и успешно пройти все предыдущие этапы. Хотя... Стоп! Почему бы нам не воспользоваться тем, что мы только что сейчас узнали и не поменять порядок (Rearrange)! Ведь можно начать мыслить над своим проектом, начиная прямо с этой техники и не обращать внимание на то, что она позиционируется как самая сложная и самая последняя в списке?!

# SWOT-анализ

Для того, чтобы иметь перед глазами четкую и правдоподобную картину того, что ожидает Вас в ближайшем будущем, совсем не обязательно изучать свой гороскоп. Иногда нужно просто произвести нехитрую процедуру, именуемую SWOT-анализ. Такой простой инструмент мышления, каким является SWOT-анализ, приводит наши представления о себе и нашем месте в этом мире в стройную систему. Особенно он незаменим в сфере маркетинга.

Эта английская аббревиатура была впервые придумана в 1963 году в Гарварде. SWOT-анализ настолько универсален, что его могут применять фирмы, компании, организации, обычные люди (для решения своих жизненных проблем) и даже государства! Короче, SWOT-анализ используется во всем мире для построения стратегий в самых различных областях деятельности.

SWOT расшифровывается следующим образом:

**S — это Strengths**, что означает — Сила, то есть — Ваши сильные стороны.

**W — это Weaknesses**, что означает — Слабость, то есть — Ваши слабые места.

**O — это Opportunities**, что означает — полезные возможности, которые Вы можете «выхватить» из ситуации.

**T — это Threats**, что значит — угрозы и подстерегающие Вас опасности.

Для бизнес-планирования, для принятия стратегических решений, для оценки состояния бизнеса вообще — эта стратегия — абсолютно незаменима.

Будучи лидером, Вы можете проводить SWOT-анализ как в одиночку, так и командно — привлекая своих коллег. Главное, не быть ни излишне скромным (когда говоришь о своих сильных сторонах) ни излишне пессимистичным, когда говоришь об угрозах. SWOT-анализ как бы не предполагает никаких эмоций вообще. Заметьте, этим он отличается от многих «креативных» техник, стремящихся заставить людей «выскочить» за привычные рамки. Здесь, наоборот, все — в рамках.

Вообще, SWOT-анализ подразумевает трезвость, серьезность и непредвзятость. Иначе этот анализ можно превратить в заунывный балаган.

Поэтому рекомендуется приходить к встрече, посвященной этому заданию, более или менее подготовленному — с какими-то фактами и цифрами в руках.

С анализом состояния рынка, с прогнозами экспертов, с опросом потребителей. Просто так собраться и порассуждать, что а) все мы тут очень талантливые, но б) конкуренты нас все равно съедят, потому что у них — связи, ... такая встреча будет означать лишь даром потраченное время.

Именно поэтому многие «маркетологи со стороны», «независимые эксперты» и аудиторы, пытающиеся навязать свои услуги компаниям, так усиленно настаивают на том, что якобы сами владельцы бизнеса, да и многие генеральные директора, не в состоянии взглянуть на свое детище глазами незаинтересованного стороннего наблюдателя.

Говоря, что «ни обширный опыт работы, ни прекрасное образование в этом деле не помощники» (а надо, мол, приглашать человека со стороны), они в чем-то правы. Да, многие не в состоянии «раскрыть глаза» и посмотреть фактам в лицо. Но эти многие, как правило, не живут в бизнесе очень долго. Если Вы еще «живы» — значит Вы умеете смотреть своими глазами, а, стало быть, в чужих глазах не очень-то и нуждается.

Если Вы заметили, то SWOT-анализ изучает ничто иное, как внутреннюю и внешнюю среды.

Внутреннюю, когда он касается Ваших сильных и слабых сторон. Внешнюю, когда он касается возможностей и угроз, поступающих извне. Именно так всеми экспертами определяются все мыслимые рыночные угрозы (а также возможности).

Но речь идет не только о рынке! Уметь ответить себе на вопрос: «Кто я?» (или в случае с командой — «кто мы?»), а также немаловажное умение внимательно смотреть по сторонам и себе под ноги — вот два умения, которые должен развить в себе любой нормальный человек независимо от того, занимается он бизнесом или нет.

SWOT-анализ просто систематизирует наш обычный поток мыслей о себе самих и об окружающем мире, сводит эти разрозненные мысли воедино. Научитесь пользоваться SWOT-анализом как прекрасным инструментом подходящим идеально для построения стратегий и для мгновенной оценки любой ситуации, в которой оказались Вы или Ваш бизнес.

# Адвокат идеи

Метод Адвокат идеи (Idea Advocate) был разработан Институтом Battelle во Франкфурте, Германия. Согласно этому методу, для обсуждения выбираются несколько самых перспективных идей (от 3 до 6). Для каждой идеи назначается адвокат, человек, который будет «защищать» или презентировать идею на общем обсуждении. Обычно «адвокат» выбирается либо из авторов идеи, либо из тех, кто будет заниматься ее воплощением.

К обсуждению и презентации идей участники готовятся заранее. На презентации адвокаты приводят свои доводы в пользу той или иной идеи перед членами независимой комиссии — «судьями», которая и будет принимать окончательные решения.

Процесс презентации и обсуждения проходит в форме судебного заседания, на котором решение принимается в ходе бурных обсуждений. При этом статус «адвоката», его должность не принимается в расчет «судьями». Легче всего принимать решения исходя из положительных и отрицательных оценок, которыми оцениваются идеи.

Сложно сказать, чем эта идея (как оказывается, разработанная в Германии институтом, разрабатывающим вообще-то медицинские препараты, и даже запатентованная!) отличается от имеющей уже тысячелетнюю университетскую традицию банальнейшей «идеи» защиты диплома или же диссертации.

Да и презентациями как таковыми сейчас мало кого удивишь. Однако, если в кейсе, в арсенале Ваших «понтов» Вам не хватает еще одного модного словечка, Вы можете смело воспользоваться той информацией, которую только что получили здесь.

Вся креативность этой техники заключается для нас в том, что взрослым и уже давно работающим людям нужно вспомнить процедуру защиты собственного диплома и устроить очередную презентацию у учетом тех позитивных воспоминаний, которые сохранились со студенческой скамьи.

Жанр защиты письменной работы (содержащей некую новаторскую идею!) перед комиссией экспертов — стар, как мир. И какое бы вино не вливали в эти «старые мехи», оно выдержит еще не одно спорное переименование.

## Анонимное голосование

Метод анонимного голосования используется для того, чтобы позволить участникам коллективной дискуссии почувствовать себя безопасно, находясь в группе, а главное: научиться брать на себя творческие риски. Этот метод полезен для тех групп, в которых часто возникают споры или даже конфликты, причем на личной почве.

Для начала, разумеется, объявляется начало мозгового штурма: на повестку дня выносится вопрос, и затем все участники группы начинают генерировать свои идеи, делая записи так, чтобы автора нельзя было

банально узнать по почерку — то есть, набирают текст на компьютере или ноутбуке.

Такой мозговой штурм лучше проводить в месте, которое мы назовем условно «компьютерный класс». По крайней мере там должно быть достаточное количество компьютеров, чтобы каждый участник обсуждения (хотя бы и ожидая своей очереди) мог изложить свои мысли, пользуясь печатной клавиатурой.

Затем идеи распечатываются (по одной идее на один лист) — и складываются в общую папку.

Согласно описываемому нами методу анонимного голосования, участники группы должны конфиденциально выбрать понравившиеся идеи из общего списка (от 30 до 300) идей, оценивая каждую из них и размещая их в порядке убывания значимости. Личный список идей каждого участника должен содержать приблизительно от 5 до 9 пунктов (10-15 % числа идей в списке).

Каждую выбранную идею участники записывают на отдельной карте, указывая ее порядковый номер и ранжируя ее буквами 'A', 'B', 'C', и т.п. Все карты затем собираются и перетасовываются ведущим, который анализирует результаты анонимного голосования по количеству карт.

Это может показаться странным, но такой простой нюанс как соблюдение анонимности дает очень много в плане сбережения идей по-настоящему ценных и отсева идей, которые можно условно назвать идеи-«так себе».

Мы даже порой не представляем себе, насколько наша оценка зависит от личного восприятия нами ее автора. Даже в новых, только что собранных группах внезапно вспыхнувшая симпатия (или что гораздо хуже — антипатия) может сыграть роковую роль, отразившись на качестве работы, качестве объективного обсуждения...

Человеческая психика обладает таким уникальным свойством, что мы становимся способны прямо физически «не видеть», «не слышать» и «не понимать» обращенных к нам слов, доводов и любой информации, которая исходит из уст не приглянувшегося нам человека.

И наоборот: мы, признав в коллеге «своего» в каком-то смысле человека, начинаем интроецировать поступающую информацию: то есть — заглатывать все, что он говорит без обдумывания, пережевывания, без критики и анализа.

Кому еще полезен метод анонимного голосования?

Такой метод «проверки себя на вшивость» особенно незаменим для начальников, которые работают в одной связке с подчиненными и также наравне с ними генерируют идеи.

Редко какая команда оказывается демократичной, свободной от иерархических отношений — в общем, мало кто из сотрудников способен критиковать начальство. Если госструктуры — выживут, то подобные отношения, перенесенные на бизнес, могут угрожать смертью бизнесу. Однако ж, если и авторство, и оценка — одинаково анонимны, то критика и похвала начинают уже восприниматься как «глас народа», который есть, если помните, «глас божий»... никто не уходит обиженным, но все задумываются — почему та или иная идея собрала то или иное число голосов.

# Антигерои

## Или 12 агентов Ябеды-Корябеды

Эта техника креативного брейнсторминга является одной из разновидностей техники *«Креативный Маскарад»*.

Уже четверть века прошло с тех пор, как двенадцать агентов злой волшебницы Ябеды-Корябеды — Жадина, Говядина, Солёный, Барабан, Эники, Бэники, Дора-1, Дора-2, Помидора, Коготь, Локоть и Кулак были разоблачены Мурзилкой на страницах одноименного журнала. Но то — сказка-комикс. А есть еще и жизнь.

И, как говорят иные люди, мы, к сожалению, живем в мире, где победила все-таки Ябеда-Корябеда...

Какие же выводы мы можем сделать из этого прискорбного факта?

А такие. Но обо всем по порядку. Сначала мы зададим вопрос.

Почему дети всегда предпочитают отрицательных героев положительным? Почему, когда Автор пишет историю, он вкладывает все Действие и весь Шарм именно в образы героев отрицательных? А все положительные (за редким исключением) говорят, как бумагу жуют, ходят, как деревянные куклы и вообще скучны и бездарно выписаны.

Так повелось, что весь «экшн», весь «драйв», все интриги и перипетии, в общем, вся жизнь, нет... Жизнь, с самой большой буквы, всегда связаны с деятельностью героев, которых принято считать... отрицательными.

Устраивая у себя на работе творческий мозговой штурм, Креативный Маскарад, совет масок-персонажей, задумайтесь не о подборе масок позитивных героев. Они могут мало дать пищи Вашему уму и воображению. Задумайтесь о том, какую галерею отрицательных типажей Вы можете собрать за своим круглым столом при неверном свете мигающей керосиновой лампы?

Собранные Вами отрицательные герои подскажут Вам много креативных идей — у них ведь богатый жизненный опыт...

Простая арифметика: когда автор пишет свое произведение, то в отрицательного героя он вкладывает...

90% своей души. С ним он спорит, его ненавидит, его наделяет чертами себя и своих родственников...

9% идут на описания природы и погонь, а 1% остается на ходульную и быструю прорисовку положительного персонажа.

А теперь, глядя на цифры, ответьте на вопрос, откуда целесообразней черпать нам свое вдохновение? В какой из шкатулочек лежит ценный приз?

# Банановая гроздь

## Или вовремя рассказанный анекдот

«Путь лучше меня рассмешит дурак, чем вгонит в ступор умник». Эта мудрость монархов, сформулированная Шекспиром, до сих пор используется, но теперь уже на бизнес-переговорах.

Эту технику используют на затянувшихся планерках и заседаниях. В ситуации, когда все участники совета уже устали и только зря теряют время, им можно сказать: «Ну все, коллеги, расходимся. Утро вечера мудренее», а можно... «вбросить гроздь бананов».

Про «утро вечера мудренее» мы все давно знаем. А вот про «гроздь бананов» узнаем сейчас.

Эта техника делает ничто иное, как активизирует работу правого полушария у всех работников умственного труда, слишком сильно «заездивших» свое левое. Правополушарная активность всегда бьет фонтаном живительной влаги, орошая иссушенные мозги левополушарных умников. И вот для этого на стол переговоров и бросается неожиданная «банановая гроздь».

Разыграем следующий диалог.

Многочасовое собрание за «круглым столом», где собравшиеся партнеры решают наладить, скажем, торговлю с Австралией, но никак не решат чего-то главного.

Вот тут можно взять слово и со скучающим видом заметить: «Я на самом деле давно ищу тот товар, который мы бы могли с успехом продать каждой австралийской овце». «В воцарившейся гробовой тишине обязательно раздастся голос Вашего коллеги, который с радостью воскликнет: «Да это же идея! Я, кажется, понял, что Вы имели в виду! «Овца» это, конечно, тот потребитель, которого принято называть «очень внушаемым и легковверным», не так ли?»

Вы, конечно, не имели в виду ничего такого, Вы просто сказали глупость, пришедшую Вам в голову. Но эта глупость «сработала» случайно и подтолкнула Вашего коллегу к оригинальному повороту мысли.

Ваша банановая гроздь может начинаться такими словами: «Я помню, как однажды мой дедушка рассказывал...» или «Когда мы служили в армии, то наш прапорщик...». «Любой жизненный анекдот, рассказанный, как бы «не в тему», может освежить утомленные мозги и привести всю команду к мгновенному решению нерешаемой задачи». Вы думаете, что это чушь? Нет, это почтенная стратегия, которой специально учатся. Правда «научиться» ей невозможно, нужно уже быть таким человеком — человеком с парадоксальным складом ума. И если Вы именно такой человек, возьмите на вооружение Вашу природную способность и найдите ей достойное применение.

## **Брейнсторминг на одного игрока**

Если вам нравится идея брейнсторминга, но команду единомышленников Вам взять неоткуда, попросту говоря, Вы — одни, то Вам отлично подойдет этот метод. Его можно было бы назвать «брейнсторминг на одного игрока»

То, что предлагает делать этот метод, мы и так делаем всю жизнь, но все портит один нюанс: мы не умеем «разносить» по времени разные процедуры мышления. В итоге все смешивается в одну общую кучу и устраивает в голове гвалт. Для того, чтобы как можно лучше выполнить эту технику,

ее нужно «разнести» по времени как можно дальше, уделив каждому этапу — один (целый!) день. Не обманывайте себя и не превращайте «три дня» в три часа или «до обеда», «после обеда» и «перед сном».

Итак, день первый.

### День изобретателя

Выберите целый день и проживите его — радостно. То есть, записывая все способы решения поставленной перед Вами задачи, даже самые нереалистичные и фантастические способы. Пусть этому дню ничего не мешает наслаждаться. Это будет «День Мечты».

Помните, что сегодня Вы фантазируете, и только. Пусть мозг работает лишь в одном направлении.

День второй.

### День рационализатора

Проживите его — вдумчиво. Уделите себе весь день, это очень важно. Рассмотрите все вчерашние идеи и выберите самые интересные, на свежую голову. Теперь начинайте думать над тем, какие факты говорят за то, что эта идея сильна. Перечислите (и запишите!) все сильные стороны, все аргументы «за». Здесь уже не фантазируйте, а будьте реалистами. Ведь Вам предстоит выяснить: как эта идея будет «работать»?

И, наконец, день третий.

### День «Государственной приемки»

Сегодня Вы «принимаете» у себя самого сделанную вчера работу. Но теперь Ваша задача — найти как можно больше (но не высасывая их из пальца!) недостатков этой идеи, ее слабых мест, «подводных камней».

Таким образом, третий день — это день критики.

Эта техника работает «волшебно» только тогда, когда Вы соблюдаете самое необходимое ее условие: отводите каждому виду мозговой деятельности целый день, с утра до вечера, не кромсая его на части, не поторапливая себя, не жадничая. Скупой платит дважды. Скупой Творец идей платит качеством своих идей, разумеется, низким качеством.

Обычно брейнсторминг ассоциируется у нас с ограничением времени, сжатием срока раздумий. Этот случай — исключение из правила. Однако же и здесь отведение на процедуру раздумий целого дня не означает лени. Весь день нужно потратить с пользой.

Нужно «взять все» от его свежего утра, от активного рабочего настроения «белого» дня, от расслабленных и блаженных «вечерних» раздумий. Призовите к себе в помощники саму Природу, катайтесь как на волнах океана на пиках и спадах активности рабочего настроения, зависящего от времени суток.

Это может позволить себе каждый человек. Это не является чем-то недостижимым или расточительным. На самом деле, все просто.

Именно так работал великий творец миров — художник Уолт Дисней. И именно эта его излюбленная методика обдумывания своих идей принята на вооружение многими, в том числе теми, чьи интересы лежат в сферах весьма далеких от мультипликации.

# В поисках предназначения

Перед тем, как начинать какой-либо бизнес, стоит понять одну простую вещь: на этом пути Вам никто не станет помогать, а вот — мешать, сколько угодно желающих найдется с самых первых дней. Исходя из этого, можно сделать самый простой вывод: начиная бизнес, Вы должны заручиться поддержкой на самом высоком уровне. При этом имеются в виду не а) чиновники и б) не Господь Бог.

О какой же «поддержке на самом высоком уровне» идет речь?

Есть такая фраза: «Дорогу осилит идущий». Но эта фраза, как подсказала многим практика жизни — неполна. Откорректированный вариант звучания этой мудрости выглядит так: «Дорогу осилит идущий... ТУДА».

Причем, опять таки, под словом «туда» имеется в виду отнюдь не слепое бессмысленное следования модным трендам.

Туда — это куда же? Дорогу осилит идущий туда, куда зовет его сердце. Вам должно быть ПРИЯТНО заниматься Вашим бизнесом. Грубо говоря, Вы должны выбрать себе такое занятие, которым Вы могли бы заниматься даже совершенно бесплатно! Вот, например, обсуждением телепередач. Путь — дорога в телекритики, а там и своя телепрограмма замаячит. Но это так, к слову.

Потому что идеально работающий бизнес, не питающийся Вашими соками и не крадущий у Вас ночные сны, это то, без чего Вы не представляете себе свою жизнь.

И вот, когда Вы оказываетесь в ситуации, когда вокруг нет ни одного помощника, а все только и норовят вставить палки в колеса... тут-то у Вас и появляется Самый Главный Помощник — понимание того, что Вы занимаетесь своим жизненным предназначением!

А когда человек идет по Своей Дороге, ему начинает помогать и Господь Бог, и чиновники, и средства находятся сами собой.

Совет «искать свое предназначение» подходит для тех, у кого нет ни денег, ни семейных связей, ничего, кроме... желания заниматься Делом. Лучше, конечно, Своим Делом. Тогда, даже если Вы не заработаете кучу денег, Вы все равно проживете счастливую жизнь.

Вот, например, человеку нравится собирать и разбирать мотоциклы. Этим он готов заниматься даже бесплатно, прямо по нашей схеме... Что мешает ему превратить это хобби в бизнес? Ничего не мешает! Так и поступает большинство нормальных людей.

Обратите свои взоры на Европу — сколько там ленивых, вальжных лаццарони, которые всю жизнь занимаются ... бизнесом! Только бизнес их мал, соразмерен возможностям и, самое главное, приятен самим бизнесменам! Они не рвутся к вершинам списка Форбс, им не это надо. Им бы прожить свою жизнь счастливо, вот что главное! И деньги на это у них есть, причем свои, честно заработанные!

Итак, прежде чем искать бизнес, ищите самих себя. Не произносите фразу: «Мне бы только денег!..» Спросите себя: «А на что бы я потратил(а) эти деньги?» Это и будет ответом на вопрос: «В чем мое жизненное предназначение?».

## Техника одного слова:

Прodelайте упражнение, которое известный ученый и преподаватель Майкл Рей дает студентам на своем курсе по раскрытию творческого потенциала (который он ведет уже более 30 лет).

Итак, вспомните ситуацию, когда Вы чувствовали себя в резонансе с Высшей целью, пронзительное ощущение красоты мира или причастность к чему-то Великому.

Вспомните, как это произошло. Какая ситуация предшествовала и как все происходило. Не можете вспомнить чего-то особо возвышенного — просто обратитесь к наиболее дорогим для вас воспоминаниям, мысль о которых наполняет вас радостью, гордостью, дает Вам приток энергии и сил (уж такие-то воспоминания точно есть у каждого). Попробуйте почувствовать ситуацию заново, вспомнить забытые ощущения.

И теперь задайте себе вопрос: «Почему это так важно и значимо для меня?».

Ответили? Опять задайте этот же вопрос применительно к полученному ответу.

Каждый раз повторяйте вопрос, почему это значимо для Вас, и уточняйте ответ до тех пор, пока не останется одно слово, будь то Общение, Любовь, Вера, Творчество, Служба, Мудрость, Энергия и так далее.

Если хотите, можете повторить это упражнение с разными значимыми для вас ситуациями. Чем больше вы будете вспоминать, тем вернее будет ответ.

Именно это слово - квинтэссенция вашей Миссии, вашего Призвания, станет тем стержнем, который не позволит согнуться под грузом проблем и сделать правильный выбор в самые смутные времена. Это свет маяка, который не даст сбиться с пути, это стрелка компаса выверяющая верное направление. Это — основа.

## Вещий сон

Зигмунд Фрейд как-то заметил: «Сновидения — это царская дорога в бессознательное».

С тех пор в обществе возникла практика дотошно записывать свои сны, даже вести подробный дневник своих сновидений. Зачем все это? Ну, во-первых, такой дневник является обязательным атрибутом работы пациента, проходящего курс психоанализа, с психоаналитиком (как и знаменитая психоаналитическая кушетка). А, во-вторых, такой дневник стал почти обязательным атрибутом... творческого человека, который по роду своей деятельности просто обязан постоянно что-то изобретать и рационализировать, а, значит, и находиться в вечном поиске свежих, небанальных поворотов мысли.

Вообще-то, все творческие люди (с момента изобретения письменности) уже постоянно имели при себе то, на чем писать, и то, чем писать (от вездe следующего за тобой раба с восковыми табличками и стилем, через записки карандашом на крахмальных манжетах, к постоянному ношению с собой блокнота и шариковой авторучки).

Просто Зигмунд Фрейд на рубеже позапрошлого и прошлого веков открыл последний (может быть?) континент — континент Бессознательного. И теперь творческие люди стали пользоваться блокнотом для записей не только, гуляя по окрестностям мегаполиса, но и бродя по Сумеречной Зоне своих снов...

Как же выглядит эта техника, если расписать ее в виде пошаговых действий, этапов? Начнем с момента между сном и окончательным пробуждением. Момент, когда мозг еще не до конца проснулся, а сновидения еще не растворились в потоке нахлынувшей на нас дневной информации...

### **Первый этап.**

При пробуждении мы всегда помним, что нам снилось, но это лишь неудобочитаемое подобие текста. Этот квази-текст похож на рассыпанную и затем неправильно собранную головоломку, где образы, звуки, запахи, мысли и эмоции перемешаны, как на картине какого-нибудь сюрреалиста (что правильно, ибо сюрреалисты, как известно, дотошно копировали на холст ландшафты своих снов).

### **Второй этап.**

Затем, мы хотим внести ясность в наше сновидение, чтобы внятно его пересказать сначала самому себе, а потом, возможно, и кому-то еще... И вот тут-то начинается этап чистой креативности!

Фрейд назвал этот процесс «вторичной обработкой». Мы вносим в мешанину квази-текста логические и причинно-следственные связи, превращаем чистейший «архаический миф» в левополушарный, правильно организованный, рациональный и умопостигаемый ДИСКУРС. Это и есть творчество, в данном случае.

В чем же секрет? Секрет в том, что творчеством приятнее заниматься на материале, интересующем человека больше всего. А что может быть сокровенней и таинственней своих же утренних сновидений?

На самом деле техника эта разрабатывает нашу способность внятно описывать любое увиденное явление. Наличие такой хорошо развитой способности уже делает из любого из нас человека творческого.

Попробуйте походить с блокнотом и просто описывать то, что видите, например, сидя в кафе и поедая бизнес-ланч, или выпивая вечерний алкогольный коктейль.

Сначала возникнет временный ступор. Потом Вы перечтете свои каракули и найдете их скучными и корявыми. Потом Вы, возможно, порвете ни в чем не виноватый блокнот. Но привычка, методичность и скрупулезность в следовании раз выбранному способу действия сделают свою ВОЛШЕБНУЮ работу!

Порвав так несколько блокнотов, Вы, в конце концов, снизите важность того, чем занимаетесь, и просто доведете привычку записывать до автоматизма. И вот тогда Ваше терпение возблагодарится... Через некоторый промежуток времени Вы станете обладателем богатейшей коллекции (черпая все сокровища из обыденности у себя под ногами!). А кроме того, вы разовьете у себя «сверхчеловеческое зрение», то есть будете видеть и замечать чуть больше того, что видят обычные люди, которые влачат свое СУЩЕСТВОВАНИЕ в вязком полусне.

Примерно так поступают некоторые фотографы, которые ходят по городу с камерой и снимают жизнь вокруг себя. Но хотим предупредить, привычка превращать увиденное именно в СЛОВА дает гораздо больше.

Ну а что же сны? А со снами нам предстоит сделать то же самое!

Только в отличие от «дневного» блокнота, который творческие люди таскают за собой повсюду, наш «ночной» блокнот будет проживать у нас на ночном столике, рядом с кроватью, так, чтобы еще лежа в постели и не до конца проснувшись, нам было удобно дотянуться до него рукой (если нужно зажечь свет) и быстро записать увиденный сюжет, пока без интерпретации...

Человек, ведущий такие записи в течение хотя бы полугода, начинает жить более насыщенной жизнью. И сны его также становятся намного богаче. Бессознательное начинает щедрее выдавать нам порции своих образов и метафор, а сны вообще превратятся в метафоры, которые Вы со временем научитесь легко интерпретировать.

Приобретая этот навык, полезность которого трудно переоценить, Вы сможете даже «давать задание» Вселенной (если речь идет о дневных наблюдениях) или своему Бессознательному, если речь идет о наблюдениях ночных.

Посылая перед выходом из дому (или перед тем, как окончательно заснуть в состоянии вечернего полусна) «заказ» — четко сформулированный вопрос или просьбу, Вы будете получать развернутые, подробные метафорические ответы. Все детали как снов, так и увиденной Вами жизни, будут помогать в решении Ваших же конкретных задач и проблем.

Главное, не полениться начать вести блокнот.

Главное, потрудиться подождать, когда навык не принесет свои первые плоды — богатые символами «вещие» сны и богатую неожиданными встречами и явлениями окружающую жизнь.

Ведя свой дневник даже просто так и просто так оттачивая свой письменный стиль, через некоторое время Вы можете обнаружить, что... стали творческим человеком, что Ваши желания изменились, что Вы уже совсем не тот человек, что прежде. Что Вам хочется как-то поменять свою биографию и заняться тем, о чем Вы даже не догадывались еще полгода назад! Эта долгая письменная техника стоит таких божественных озарений! Хотя все волшебство лишь в том, что человек просто открывает пошире глаза...

## Визуализация образа мечты

Эта технология была разработана компанией Glouberman в 1989 году. Однако, если присмотреться к ней повнимательнее, то мы обнаружим, что это удачно запатентованное «чудо» (рассматривание себя с высоты птичьего полета, а также детальная проработка отдельных аспектов мечты) существует уже довольно давно в недрах театральных школ и студий и является по сути одним из многочисленных «актерских упражнений» для развития актерского же мышления. Внимательно читаем труды Станиславского, Михаила Чехова, Ежи Гротовского, Бертольда Брехта, Стриндберга, наконец, и черпаем оттуда все основные приемы креативного мышления... для бизнеса.

Чем реализация бизнес-идей отличается от успешно сыгранного спектакля? Исходя из того, что режиссерские методики копируются — ничем.

Весь мир — театр. А если у Вас нет воображения, то Вам надо учить матчасть, а не пытаться креативить.

Итак, к технологии.

Первым делом, мечту (подразумевается, что она у Вас есть, и не одна и Вы собираетесь ее воплотить в жизнь) нужно представить ОСЯЗАЕМО. Ее нужно обязательно поместить в театральное Триединство: единство Времени, Места и Действия. Тогда мечта начнет материализовываться.

Поясню.

Главная ошибка всех мечтающих — они даже не дают себе труда потрудиться (простите за тавтологию) представить свою мечту как что-то реально живое, имеющее географические (пространственные) координаты, цвет, звук запах, объем и отбрасываемую тень.

Вы, наверное, не раз читали что-то типа: хотите автомобиль? Ну так представьте себе как можно более «живо» запах салона, цвет; то, как Вы выезжаете, как идет машина. Хотите дом? А какой? Устройте виртуальную прогулку по этому дому. Сколько он будет примерно стоить? На какой улице будет стоять? Как Вы расставите мебель?

Многим сразу становится скучно. Потому что трудно. В эту технику сразу перестаешь верить, из-за лени. Вот так же и молодые актеры. Им говорят: Вы хотите играть Офелию? Представьте себе молодую женщину, которую без объяснения причин бросает возлюбленный. Каковы ее чувства? Как меняется ее пульс, цвет лица, дыхание? Как она начинает рыдать? Зарыдайте! Многим становится скучно. Потому что — сложно. И они уходят из профессии сниматься в рекламе майонеза.

Но нам с Вами гораздо труднее, чем актерам. Они переживут, если бросят свое ремесло. А мы так и не научившись «работать с мечтой», мы не сможем направлять свою жизнь в нужное русло — она будет влачить нас туда, куда ей заблагорассудится.

Когда мы забрасываем Судьбу своими просьбами, она пытается терпеливо, как доктор, выяснить: «Так где же болит? На что жалуемся?» Я не понял, что конкретно ты имела в виду?» А мы только мычим и разводим руками. Тот, кто хочет, чтобы его планы и мечты воплощались в жизнь, должен изжить в себе собаку, которая «все понимает, только сказать не может». Если Вы умеете лишь 1) вилять хвостом или 2) скалить зубы, то никакой роли в театре, кроме роли «верного Джека», Вам не дадут.

### «С высоты птичьего полета»

Проще всего взглянуть на свою мечту так: взлетите высоко над городом, над землей, и увидите себя в своей мечте как бы со стороны. Как только что-то заинтересовало, сразу — крупный план. Снижение, проработка деталей. И опять взмываем вверх.

Когда что-то идет не так...

Очень часто, прорабатывая мечту, мы сталкиваемся с ощущением дискомфорта. Тогда нужно остановиться, «выключить» на время воображение, выйти из персонажа и трезво проработать «камень преткновения». Что случилось? Почему мне в моей мечте стало не комфортно? Только таким образом Вы и выловите всех «тараканов», которые тянут Вас прочь от Вашей мечты. Разговаривайте честно сами с собой... Не живите, как во сне! Прямо скажите себе: «Я хочу этого, но не могу себе это позволить, потому что боюсь, что...»

Это как в старом анекдоте: «Я бы прямо сейчас принял Ваше предложение и уехал сниматься в Голливуд, но... в январе же у меня елки!» Проснитесь же, наконец, мужчина! Какие елки? Вас зовут в Голливуд, Вы что не слышите?

Вытащенные из подсознания и обмозгованные все подобные препятствия легко устраняются. Или не легко... Но, по крайней мере, Вы уже выработаете четкий план, как угодить всем своим «тараканам» и при этом все-таки отправиться в путешествие за мечтой.

Рисуйте, рисуйте, как Вы только можете

И последнее обязательное требование: все результаты своих «дум» (чтобы они не пропали впустую) тщательно фиксируйте. Пишите красивые описания в толстый блокнот, рисуйте рисунки, схемки и чертежики, клейте фотоколлажи. Помогайте себе.

Конечно, свою мечту из пальца не высосешь — надо иметь фактический материал. Знать подробности и детали того, во что Вы собираетесь погрузиться. Так путешественник заранее составляет карту своего туристического маршрута и думает, какие бы места он хотел посетить. К его услугам — красочные буклеты, изобилующие фотографиями, рассказы очевидцев, интернет, наконец.

Чем мы хуже путешественника, едущего в тур? Перед нами стоит даже более ответственная задача.

Самый простой вопрос, заданный мечтателю: «Опиши свою обычную неделю из своей новой жизни, когда у тебя будет, к примеру, доход в миллион», ставит обычного человека в тупик и заставляет изрекать жалкие банальности, после которых становится стыдно за человечество. Тренируйся!

Писатель, прежде чем написать книгу из жизни среды, в которую он не погружен, перелопачивает документы, архивы, внедряется в эту среду простым работником... А что он в противном случае сможет написать? Любая доярка (и не доярка) засмеет его роман из жизни деревни, если такой писатель заставит коров доиться в 8 утра!

Работая с мечтой, нам нужно взлелеять в себе:

1. Актера, вживающегося в образ (вариант — шпиона, врастающего в «легенду»)
2. Путешественника, отправляющегося в незнакомые места первый раз;
3. Писателя, создающего на бумаге вымышленный, но абсолютно правдоподобный мир с живыми героями.

Это и есть — креативность. И без нее Вы лишь — винтик большого механизма. И кто знает, какого?

## Визуальная стимуляция

Никогда не стоит пренебрегать техниками, которые мы почему-то записали в «простые и примитивные». Эта техника — одна из таких. Однако же, техника эта еще и одно из самых «работающих», самых мощных упреждений в креативности, известных на сегодняшний день.

Мощная техника, да еще и не требующая от Вас практически никаких сверхинтеллектуальных усилий и суровых затрат.

Все что для этого нужно — это день, когда к нам сам собой приходит добрый, позитивный настрой и есть желание сделать что-то неординарное. Иметь нужно только вот это. Все остальное приложится по ходу.

Итак, визуальная стимуляция. Что это такое?

Это большой лист картона (вариант, стена или дверь), на который Вы будете клеить (накалывать) коллаж из радующих Вас рисунков, фотографий, в общем, изображений того, что Вам нужно (или то, что просто почему-то Вас вдохновляет) в данный момент.

Из ничего и выйдет — Ничего.

Поэтому, когда Вы работаете над той или иной проблемой, Вы в буквальном смысле должны окружить себя вещами (или изображениями этих вещей), связанными напрямую или ассоциативно с тем, над чем Вы сейчас трудитесь.

Такие листы картона с наклеенными на них фотографиями иногда называют «Волшебный фотоколлаж» или «Карта мечты».

Главное требование, которое предъявляют к карте мечты все, кто пользуется этой техникой, и кто рекомендует ее другим - в центре этого коллажа должно быть обязательно место для Вашей собственной фотографии, самой лучшей и позитивной.

Тогда это будет не просто набор абстрактных картинок, а нечто, напрямую связанное с Вами, имеющее отношение к Вам, хотя бы по принципу «рядом лежало», по великому и древнему принципу СМЕЖНОСТИ.

Как можно построить дом или сделать ремонт в квартире, если Вы никогда не видели ни домов ни отремонтированных квартир?

Глаз нужно постоянно «кормить» визуальной информацией, отбирая лучшую, самую «цепляющую» и помещая эту лучшую в свою коллекцию-коллаж. Такими «досками почета» давно уже пользуются все «работники творческого труда», все, кто творит и выдумывает красоту.

Визуальная стимуляция должна быть все время перед Вашими глазами. И еще: меняйте экспозицию этой своей выставки, как только она Вам наскучит, перестанет вдохновлять. Она не должна напоминать застойное болото, скорее — поток постоянно обновляющейся живой, проточной воды.

## Волшебная палочка

Это техника почти обычного брейнсторминга, в который добавлено немного воображения и волшебства. Участники делятся на две команды, включая ведущего и отдельное жюри. Про жюри очередь рассказать дойдет чуть позже, а сейчас про всех остальных. Итак, внимание...

Ведущий вывешивает на видном месте тему дискуссии, тему мозгового штурма. Участники первой команды молча и индивидуально пишут на отдельных листиках каждый... свою мечту, свое желание относительно обсуждаемого предмета.

Затем эти «мечты» развешиваются вокруг объявленной темы, также на видном месте.

Участники второй команды получают каждый по волшебной палочке. Этой волшебной палочкой может быть что угодно, но главное, что взяв ее

в руки, участник второй группы должен немедленно начать говорить, то есть, простите, колдовать.

Цель колдовства — исполнить желание (одно), вывешенное вокруг темы собрания, на самом видном месте.

Вот теперь наше жюри начинает голосовать — прошло или не прошло колдовство. То есть, попросту говоря, оценивают идею, поданную «волшебником». Сам подаватель желания тоже голосует, понравилась ли ему идея. Но больше не голосует никто — только автор идеи и жюри.

После того, как все желания выполнены, команда меняется местами. Теперь волшебниками становятся бывшие «авторы идей». А жюри с каждым конкретным автором опять судят.

Отдельно дается приз за оригинальную «мечту», хотя оригинальные постановки проблемы встречаются реже. Чаще приходится сталкиваться с «умницами-волшебниками», которые по правилам игры вынуждены «креативить» во всю мощь.

Ведущий, который, собственно и формулирует это задание, внимательно следит за тем, как развивается человеческая мысль и записывает самые оригинальные повороты сюжета и высказанные вслух мысли.

Иногда ради одной здоровой идеи тратится часа два времени. Однако же, оно того стоит.

Этот метод наглядно показывает: как наши желания претворяются в наши идеи.

Почему обычно наши желания не спешат превращаться в рациональные идеи и находки? Да потому, что мы просто не хотим заниматься этой работой, вот, собственно, и все. Мы машем рукой и презрительно хмыкаем — вот и вся «креативная» реакция.

Однако же, собрав людей на брейнсторминг и и проведя его весело, руководители проектов отмечают весьма высокие результаты проделанной, казалось бы — шутя, работы.

Этот парадокс (как «так просто» можно добиться «столь многого»?) аналогичен тому, какие чудеса делает регулярное посещение спортзала с Вашим общим тонусом и состоянием здоровья. Казалось бы, и книги есть, и видеозаписи, и музыка, и коврик, и даже тренажер, но дома, в одиночку, без ограничения по времени, без понуканий типа «в темпе, в темпе» оно как-то ничего не получается... А вот собравшись поработать компанией — результат мы имеем совсем другой. Что и воодушевляет на дальнейшее изучение всех приемов брейнсторминга.

## Волшебное переименование

Рассмотрим одну очень простую и необыкновенно мощную технику по изменению своих реальных, текущих дел в лучшую, позитивную сторону. А именно, мы будем изобретать: себе, своим горячо лелеемым текущим проектам и своему бизнесу — правильное имя!

Многие, наверное, что-то слышали об одной из техник креативной

игры Симорон — технике «волшебного переименования». Строго говоря, техника переименовывания существует давно и возникла задолго до возникновения идей Симорон.

«Как вы лодку назовете, так она и поплывет». Эта нехитрая истина известна всякому. Вот только не всякий умеет применить ее с пользой на практике.

Близкие люди — супруги, дети и родители, называют друг друга совсем другими (непаспортными) именами. Сейчас эта традиция несколько утеряна, но еще не так давно традиция «домашнего имени» была живой.

Мистический шлейф, который тянется за любым НАИМЕНОВАНИЕМ, впервые заметили религиозные практики. Нарекание именем было всегда «по их части». И они же, в случае смертельной опасности, сами проводили обряд по смене имени тому, кому эта опасность грозила. До сих пор в традициях некоторых народностей давать новорожденному запасное имя, а иногда — целое множество имен.

На самом деле опасно, считают многие современные психологи (вслед за шаманами древности), оставаться при своем старом имени, с которым Вы пережили немало бед и которое ассоциируется у вас с темным периодом в биографии.

Практикующие психологи проводили такие эксперименты.

1. советовали женщинам, пережившим тяжелый развод, но не вернувшим себе девичью фамилию, сделать это как можно скорее;

2. советовали сменить фамилию людям, побывавшим в заключении, тем, кто долго не мог найти работу или сильно пьющим;

3. внушали под сильным гипнозом пациенту, что у него теперь новое (позитивное) имя.

Результаты были потрясающими! Все эти люди выздоравливали, вопреки сомнениям скептиков!

Практика показала, что для того, чтобы сменить имя и при этом получить РЕЗУЛЬТАТ, не обязательно «терять» паспорт и выписывать себе новый, на новую фамилию.

В смену имени и фамилии можно, даже и с большим успехом, ... играть! И это работает.

Имя нужно придумать для себя самого, для внутренней, тайной, мистической работы с изменением своей судьбы. Имя нужно найти, отыскать и сотворить себе по душе!

Психолог Владимир Леви пишет: «Удивительный, солнечный результат возможен, когда человек влюбляется в свое новое имя. Никакие документы к этому отношению не имеют».

Имена можно менять в любой момент, смотря по уместности имени к ситуации. Но делать это могут легко и эффективно только те, кто сумел справиться с однократным переименованием.

Как только Вы стоите перед новым этапом своей карьеры, своего бизнеса — придумывайте себе и своим проектам соответствующие звучные имена. И называйте

а) все свои дела,

б) своих компаньонов,

в) и себя самого — позитивными псевдонимами, которые будут в свернутом виде отражать смысл Вашей деятельности и намекать на скорые будущие победы.

Не всегда нужно утверждать это имя официально, оно может как-то

совпасть с уже существующим где-то брендом, и тогда Вам не разрешат повторно использовать торговую марку. Но никто не запретит Вам делать это «понарошку», для себя, для личных «волшебных» целей.

Вот Вам характерный пример, взятый из современной литературы. Когда главный герой популярного романа Пелевина перешел от успешной розничной торговли к банковскому делу, он решил назвать свое детище «Сан-банк». Почему?

С одной стороны, «sun» — это Солнце, которое герой взял себе в покровители, так как солнце он любил.

С другой стороны «сан-» это «сантехника». То есть то, чем герой романа успешнее всего торговал до банковской карьеры и что принесло ему когда-то все его основные деньги!

Так, в одном имени он зашифровал своих двух самых сильных помощников-покровителей.

А Вы можете, поработав с переименованиями применительно к себе и своим творческим задачам, придумать что-то гораздо интересней!

## Волшебные иероглифы

Суть этой техники состоит в том, чтобы подпитать свое скудеющее творческое воображение знаками и символами совершенно иной культуры. Самая древняя письменность — иероглифическая. Самые древние иероглифы называли пиктограммами. Это были рисунки, картинки, почти точные изображения настоящих предметов действительности.

С ходом развития абстрактного мышления пиктограммы (точные рисунки) превратились в переосмысленные на их базе иероглифы, рисунки абстрактные, условные, схематичные, «неточные».

А уже совсем недавно (по историческим меркам) на основе иероглифического письма возникло письмо буквенно-звуковое. Буквы — это немые и слепые значки, которые ничего не значат и ни на что не намекают нашему уму. Они просто условно обозначают тот или иной звук, издаваемый человеческим речевым аппаратом.

Мы уже вряд ли вспомним без энциклопедии, что А (алеф) когда-то означало у придумавших эту букву финикийцев — «вол», Б (бет) означало «дом», Г (гимел) — «верблюд».

Разглядывание таинственных значков, непонятных нашему рассудку — это мощная креативная техника! Еще Леонардо да Винчи разглядывал пятна на стенах и потеки штукатурки для того, чтобы вдохновиться на новый сюжет для картины. Но мы с Вами пойдем еще дальше! И поможет нам в этом профессор Майкл Рэй, преподаватель Стэнфордского университета.

Для вдохновенной медитации он избрал один из самых интригующих памятников древней культуры — древнеегипетскую «Книгу мертвых».

Надо сказать, что «Книгой мертвых» этот памятник письменности назывался далеко не всегда... И очень жаль, что он так называется теперь! Это название, которое придумал ему немецкий египтолог Карл Рихард Лепсиус, дает совершенно искаженное представление о том, что же это на самом деле такое!

Книгой мертвых этот текст стали называть лишь на том основании, что список с этим текстом клали усопшим в «дорожный набор», для того, чтобы они не блуждали в Иных Мирах, а прибывали строго по месту назначения для спасения души — так как понимали «спасение» и «душу» древние египтяне.

Душеспасительная книга называется на самом деле вот как:

### **Эр ну перэт эм херу**

В переводе с древнеегипетского: «Главы о восхождении к свету».

Это не цельный текст, у которого есть начало, развитие и логический финал. Это скорее похоже на коллаж, рабочие выписки, конспект из важных цитат, подборку необходимого (для чего?) материала.

В «Главах о восхождении к свету» имеются отрывки из поэтических гимнов (вроде Риг-Веды), а также... короткие однострочные заклинания.

И вот над этим «неслабым» текстом предлагает медитировать в поиске творческих идей стэнфордский профессор...

Как утверждают историки, каждый благочестивый египтянин жил, постоянно справляясь с текстом этой книги. Майкл Рэй предлагает нам делать то же самое. И в этом нет ничего шокирующего. Справляемся же мы с великой китайской книгой «Дао дэ Цзин», читаем Лунь Юя, раскладываем карты Таро, бросаем монеты, чтобы составить гексаграмму из «Книги перемен»...

В стэнфордской методике нет, кстати, ничего мистического. Это все тот же разговор с юнгианскими архетипами, только вместо поднадоевших образов нам предлагают взять иероглифы Древнего Египта, выгодно отличающиеся своей визуальной неизбитостью, новизной, по крайней мере для взгляда большинства людей.

Инсайт, возникший от созерцания страницы, убористо исписанной этими странными значками, может оказаться ключевым в решении именно Вашей проблемы. Что и доказали многочисленные благодарные ученики высшей школы экономики Стэнфорда на своем личном опыте.

Практическое применение техники

Сформулируйте свою проблему, свой вопрос — и начинайте рассматривать страницу с иероглифами. Вы тут же начнете видеть человечков, которые заняты различными делами — древние египтяне были очень практичным, богатым, торговым народом.

Остановившись взглядом на какой-нибудь особенно четко вырисовавшейся перед Вами сценке, задайте себе ряд вопросов:

1. На что это похоже (поток ассоциаций — пока не остановитесь на «правильной»)
2. Как это отвечает на мой вопрос?
3. Правильно ведут себя эти люди или нет?
4. Чем закончится их история, и как бы я мог вмешаться в нее?

Подсознание знает все. Но ему нужна пища, материал, чтобы оно показало нам, как найти выход из ситуации. А книга о восхождении к свету — это один из лучших материалов для работы нашего подсознания, нашего «второго ума».

# Волшебный циферблат

Представьте себе, что в поисках свежей и оригинальной идеи Вы ходите по замкнутому кругу одних и тех же избитых характеристик, общих мест... Это бывает с каждым человеком, от которого требуется полет креативной мысли. Как создаются шедевры этой самой креативной мысли? Очень часто на пустом месте! Из имеющихся материалов, посредством «алхимии», превращающей Обыденное в невиданную Новизну.

Итак, ходим по замкнутому кругу? Так...так..так... Давайте представим себе этот замкнутый круг в виде... циферблата. Образ сразу стал гораздо позитивнее. Вот, стрелки часов, они тоже ходят по замкнутому кругу, но им как-то не приходит в голову на это жаловаться — работа такая.

Наш циферблат будет немного отличаться от того круглого пастбища, на котором всю жизнь пасутся Часовая и Минутная стрелки. Вместо цифр (числом также — 12) мы расположим на нем 12 слов-прилагательных, которые могут являться характеристиками любого предмета. Выбирайте эти прилагательные на свой вкус: мягкий, зеленый, большой, пористый, дорогой, легкий, утяжеленный, популярный, викторианский, полинезийский, арабский, прижимистый, кричащий, поверхностный...

Первый этап Вашей творческой работы — придумать как можно больше прилагательных, чтобы было из чего выбирать.

На втором этапе Вы рисуете большой и красивый «циферблат», на котором вместо цифр и располагаете 12 отобранных Вами слов-характеристик предмета, товара, идеи...

А теперь обзаведитесь двумя игральными костями-кубиками. Бросьте их дважды. Они покажут Вам два числа, например, 4 и 2. Что у Вас там было на «четверке» и «двойке»?

Пупырчатый и розовый? Хм, почему бы нет? А может быть. «Викторианский» и «диетический»? Тоже интересно...

Как отбирать прилагательные?

Если Вы обсуждаете конкретную задачу, то половина прилагательных должна иметь отношение непосредственно к этой задаче, а другая половина никак с ней не соотноситься, быть, что называется, «словами общего плана». Например, вот что Вы выписываете при работе над усовершенствованием продаж ноутбуков. Одно прилагательное: «дешевый», а второе «солнечный». Или «легкий» и «круглый».

Слов, связанных с темой и не связанных с ней, должно быть, таким образом, 50:50.

Собрав эти два случайно выпавших Вам определения, Вы начинаете думать, включать свое ассоциативное мышление. Идеи, которые приходят Вам в голову, записывайте на отдельные листочки бумаги и храните в особой картотеке, периодически возвращаясь к ним — это Ваша сокровищница.

Заготовьте много таких кругов, напишите на них самые разные слова. И тренируйтесь на них. Пусть Ваш рабочий день начинается с броски игральных костей, и недоуменных раздумий: «К чему бы такому приспособить «каменный» и «южный». Может быть, это камушек, привезенный с моря? Может быть, это архитектура понравившегося Вам курортного города? Какой-нибудь мост? Уже есть идеи?

# Вопросительные местоимения

Напомним Вам, что это такое — вопросительные местоимения. Это маленькие докучливые словечки, носящие при себе всегда вопросительный знак вместо зонтика. Вот они: Что? Где? Когда? Как? Почему? И так далее... Они — место-имения, потому что заменяют собой вакантное место имени. Как алгебраический  $X$  заменяет любое число, которое можно подставить в формулу в качестве переменной...

Вы спросите: «А для чего бизнесмену нужны эти словечки?» А мы ответим Вам вопросом на вопрос: «А Вы умеете планировать?» Ну-у...Так вот. Есть очень простой, даже примитивный и совершенно бесплатный способ планирования любой командной деятельности. Самый эффективный из всех существующих способов!

Для того, чтобы спланировать победоносную бизнес-атаку и послать в нее свое победоносное войско, нужно вооружиться всего лишь вот таким простеньким списком, именуемым в дальнейшем:

## **План действий,**

в котором написано

1. Кто?
2. Что?
3. Где?
4. Когда?
5. Почему?
6. и Как?

будет делать свою работу!

Вы видите, как оно все действительно просто? Надо лишь воспользоваться теми словами русского языка, которые специально предназначены для приведения хаоса в систему, для логического структурирования потока мысли. И пусть больше Вас не пугает слово «планирование». Все гениальное — просто.

## Герб и девиз

Сегодня на столе каждого уважающего себя работающего человека можно увидеть десятки китайских и псевдокитайских скульптур и изображений, расставленных по законам фэн-шуй (или просто так). Чаще это бывает именно — просто так. Потому что людям не хватает некоего талисмана, ориентира, который будет сопровождать их в нелегком плавании по житейским волнам, и который суммирует их неясные цели и не проставленные вехи пути. Чаще всего решать успешно задачи нам мешает то, что мы не знаем, чего мы хотим, и куда нам идти.

Примерно так Алисе ответила Гусеница на ее глупый вопрос: «Если ты сама не знаешь, куда идти, то я-то тут причем? Если все равно куда идти, иди куда глаза глядят — куда-нибудь да придешь».

Но нас так не устраивает. Траектория пути, нарисованная Алисе Гусеницей, называется по-русски: «куда кривая вывезет».

Предлагаем на время оставить увлекательную игру в псевдо-фэншуй и поиграть в ...геральдику. Тем более, что результат у этой игры — весомый, и доставляется нам под дверь в виде материальных благ.

Для успешности любая банда, любое государство и вообще любая команда единомышленников всегда придумывала себе таинственное героическое и волшебное прошлое. Без этого никак. Без фундамента прошлого, как показывает история, не построить никакого мало-мальски приличного будущего.

А прошлого или же вовсе нет, или оно не совсем героическое, как у 99% отдельных людей и государств. Если же Вам рассказывают что-то другое, знаете — его более или менее талантливо придумали.

Что мешает Вам заняться тем же самым?

Придумать себе историю (идеологию)... Какая наука является подразделом истории? Правильно — геральдика. Вот ее мы и возьмем себе в помощь, работая над сотворением истории личной.

Почему герб? Точка зрения психологии и истории культуры.

То, что средневековое рыцарство заимствовало в ходе культурных связей с Востоком, и назвало «гербом», есть всего лишь вариант МАНДАЛЫ. Мандала — это священный круг с ритмически повторяющимися узорами, каждый из которых что-то символизирует. Созерцание же их настраивает психику на определенный (но всегда позитивный) лад.

С точки зрения Юнга, мандала — это отражение Самости. Ну а Самость — это король всех архетипов, организующий центр личности, ее невидимое, не проявленное ядро. Ее заслоняют от нас Персоны, Тени, но услышать (почувствовать) Самость можно только созерцая мандалу.

В практике арт-терапии существуют упражнения, в ходе которых люди рисуют свою личную мандалу и свой личный герб. К чему это ведет? Только к хорошему!

Человек обретает исцеление, а затем, исцелившись, и осознание того направления, в котором ему стоит идти в данный момент.

Рисуя (восточную) мандалу — мы медитируем о бессознательном.

Рисуя (западный) герб — мы проектируем себе вполне материальное будущее.

Для того, чтобы на тесном поле изобразить ловко и симметрично скупой набор символов, отражающих нас и наши цели, для этого нужно много потрудиться! Многое отсортировать, пересмотреть, к чему-то незаслуженно забытому повернуться лицом. В ходе этой работы Вы сделаете уже половину того, что только собирались делать. И это не покажется Вам «работой». Наконец, после художественных трудов выберите себе и девиз, чтобы закрепить образы вескими словами, которым наше левополушарное сознание привыкло доверять куда больше.

Наполеон Бонапарт начал свою карьеру императора с того, что придумал себе геральдическую эмблему: золотые пчелки на небесно-синем поле.

Если Вас всегда привлекало это сочетание цветов, значит, Вы явно — тайный бонапартист...

Вообще же, прежде чем рисовать себе герб, полезно обложиться справочниками по геральдике и изучить уже устоявшуюся символику: цветов, прямых и косых линий, символов, животных.

А не то можно нарисовать себе такой «фен-шуй», что все божества всех семи Сфер будут долго удивляться этому страннейшему запросу, посланному в Небесный Яндекс...

## Два сценария

Все знают про этот волшебный камень из сказки: «Направо — пойдешь — женатому быть. Налево пойдешь — коня потеряешь. Прямо пойдешь — убитому быть». Почему-то все богатыри традиционно выбирали прямой путь.

Предлагаемая стратегия проработки сценариев своего будущего устроена проще этого камня, так как имеет всего два сценария в запасе. Но работает эта стратегия тоже неплохо, а может даже и лучше.

Итак, перед Вами проблема. Не какая-нибудь, а Ваша. Так что, сосредоточьтесь. Мы будем учиться работать с ней грамотно.

### **Первый шаг: сформулируйте четко свою проблему.**

Он только кажется простым. Судите сами. У некоторых на одну только четкую формулировку своей проблемы может уйти час времени, если не день. Только не надо сейчас смеяться и быстро выпаливать: «Моя-то формулируется за секунду. У меня нет денег». Это не проблема — денег нет у всех. Копайте глубже. Симптом «нет денег» — это ничего не говорящий симптом. Он, как и головная боль, может указывать на тысячи разных проблем внутренних. Вот и ищите внутреннюю проблему. Сформулировали? Допустим, что — да.

### **Тогда второй шаг: самый лучший сценарий**

Придумайте самый лучший сценарий развития ситуации, в которой Вы оказались. Их может быть несколько. Только будьте немного серьезнее, будьте реалистами, мы здесь собрались не для того, чтобы поиздеваться над этой мудрой техникой.

### **Третий шаг: самый худший сценарий**

Развейте самый худший сценарий ситуации. Здесь охота шутить пропадает у всех. Это самый ответственный шаг. Проходя этот скорбный путь, мы учимся задавать себе вопрос: «Ну и что?»... «А вот тебе что!» — бьет наотмашь наш воспаленный ум. А мы ему на это: «А я тогда вот так». Запомните: играя вот так «в карты» со своим умом, мы всегда выигрываем. Это — закон! Так что не бойтесь сесть и развить самый худший сценарий. В конце концов все оказывается не так страшно.

### **Четвертый шаг: нарастить мясо**

Теперь на каждый придуманный сценарий («скелет») мы наращиваем «мясо». Побудьте немного писателем и постарайтесь четко и реалистично придумать те условия, при которых каждый сценарий может развиваться. Придумали?

**А теперь придумайте те «условия-наоборот», которые помешают развиваться Вашим сценариям.**

Что Вы сделали? Вы осветили ярким светом темную комнату, в которой Вам было страшно сидеть. Теперь Вы видите, что никаких привидений в ней нет — это был книжный шкаф. Такие упражнения позволяют учиться смотреть реальности в лицо и не мифологизировать трудности.

# Дерево проблем

Мы уже писали о том, что когда задача излагается образно, в виде метафоры, рисунка, иероглифа, сознание воспринимает ее легче и легче справляется с решением. А самым понятным для сознания образом будет нечто архетипическое, глубинное, понятное всем культурам во все времена.

Один из таких вечных и древних архетипов — архетип Древа.

Мировое Древо — это самый старый и универсальный символ, которым можно охватить, описать практически все, что есть во Вселенной.

Поэтому неудивительно, что многие креативные техники работают с образом Древа, используя его по-всякому.

Итак, сейчас мы будем строить (и разрушать!) дерево Проблем.

Вот, алгоритм Ваших действий, при условии, что Вы «счастливый» обладатель проблемы, которую не знаете с какого боку начинать решать.

## Подготовительный этап, этап слов

### Шаг Первый.

Представьте свою Проблему в виде Задачи, которую просто нужно решить, в рабочем порядке (так снимается «важность», другими словами, истерика).

### Шаг Второй.

Продумайте и выпишите отдельным списком — список обстоятельств, мешающих выполнению задуманного. То, что нужно преодолеть.

### Шаг третий.

Ранжируйте, классифицируйте эти препятствия в порядке убывания (или возрастания!) сложности. Задача — привнесите систему в Ваш «список жалоб».

## Переходим непосредственно к рисунку Древа

### Шаг первый.

Рисуем ствол дерева — две рельсы-линии, внутрь которых вписываем название своей проблемы (как на схемах проезда пишут название улицы или проспекта).

### Шаг второй.

Рисуем горизонтальные линии — это ветви нашего дерева. В каждой ветке пишем препятствия (по одному препятствию на одну ветку!). На нижних ветках — самые легкие препятствия, на высоких — самые сложные.

Представьте себе, что Вы — дровосек. Дровосеку всегда сложно рубить ветви, которые расположены выше его роста, не правда ли?

### Шаг третий.

Делаем из этого схематичного рисунка — рисунок красивый (дорисовываем детали), чтобы все видели, что перед ними, действительно — дерево.

Здесь как нигде важно это правдоподобие, иначе пользы от такой древней и весьма архетипичной модели будет ноль. Ваше образное правополушарное мышление требует «красивых картинок», так дайте же их ему. Так Вам будет гораздо легче вжиться в роль дровосека с остро заточенным топором.

Все, что Вам осталось теперь — это повесить плод своих трудов в рамочку (но не под стекло!) и каждый день созерцать это произведение

искусства. По мере того, как Вы будете решать одну проблему за другой, Вы будете «отсекать» ветви с рисунка, пока не «порешите» их все.

Это звучит неправдоподобно, но такая техника очень быстро приводит людей, ею овладевших, к решению проблемы.

И дело тут не в архетипе дерева, просто когда кто-либо начинает думать, особенно подключая образное мышление, его задачи решаются быстрее и легче, чем у других.

## Добавьте «клубнички»

Все прекрасно знают, что рекламные образы «продают» отнюдь не товар, а архетипы, живущие в коллективном бессознательном. Продается не сок из консервантов, которым ни один нормальный человек в здравом уме не станет поить своих аллергичных детей, а Ценности Полной Традиционной Семьи. И плевать всем, что сегодня традиционная семья это чаще всего — мама, ребенок и ... мамина мама, то есть, бабушка. В рекламе мы видим то, о чем мечтаем: женственная мама, сильный папа-семьянин, не косящий глазами «налево», и парочка чудных, почему-то всегда разнополых, детей. Да, фантазии у рекламщиков нет. А вот у Вас она должна быть!

Один из безотказно успешных способов что-то продать — это привнесение в рекламный текст (особенно визуальный) некоей «клубнички», то есть сексуально притягательного образа.

Но и здесь рекламщики как всегда все испортили. Причем испортили они жизнь не только себе, но и всем нам. Существует один их старый слоган: «Что бы ты не продавал, продавай голую ж\_пу».

Век лобового использования этой стратегии привел общество к тому, что сексуально аттрактивный образ ассоциируется у нас теперь не с сексом, а с... товарами народного потребления.

Давайте разберемся с ситуацией. С одной стороны, общество явно пресытилось эротикой и сексом. С другой стороны, секс из общества таки никуда не делся. Он продолжает существовать, но только в каких формах, в каком облике? Вот это Вам и предстоит выяснить.

У замечательного писателя Линор Горалик есть роман «Нет». На самом деле, в жизни, сама Линор Горалик — это образец креативности в хорошем смысле этого слова. И всем нам стоит у нее поучиться. И в своем романе писатель продолжает «гнуть» эту же креативную линию.

Она описывает общество будущего, в котором снят запрет на порно. Порно стало мейнстримом, как голливудские блокбастеры сегодня. И скоро в этом обществе все художники придут к страшному творческому кризису, коллапсу. Оказалось, что секс вообще никому не нужен. Тем не менее, он продолжает процветать в каких-то недоступных формах и обликах. Потому что, скажем по секрету, смерть сексуальности означает смерть человечества, конец света или, по крайней мере, нашего биологического вида... Не может быть жизни человечества на Земле без секса, без Эроса, без сил Либида. Так не бывает. Значит надо искать. Будем искать.

Будем искать и мы, живущие не в мире романа Линор Горалик, а в нашей сегодняшней действительности.

Кстати говоря, можно пойти по очень действенному, хотя и простому пути. А именно: продавать людям не чужой образ (кому он нужен?) а «их собственную» сексапильность. Так поступили производители мороженого с ингредиентами, повышающими желание, так поступили продавцы «духов с феромонами».

Но не каждый товар можно приспособить под этот метод, увы. Даже самый хороший ноутбук не натрешь афродизиак, как горбушку чесноком и не польешь феромонами, как цветок жидким удобрением. А надо бы.

Выход есть. Он заключается в том, что создателям «клубнички» нужно уйти от шаблона, от того, что угодно массе, большинству.

Ибо нет никакой «массы» и никакого «большинства». То, что они якобы где-то «есть», (в серых и унылых панельных девятиэтажках, к примеру) это большая ложь тех, кто позволяет себе судить свысока о «вкусах толпы», отказывая ей в индивидуальности и элементарном уважении. Вот и расплачиваются за свою небрежность.

В 50-е годы, в Америке, эта ситуация уже имела место быть. Однако все вновь возвращается на круги своя.

В какой-то момент маркетингологи Голливуда просчитали, что спрос на фильмы, где фигурируют гламурные крашенные блондинки, стремительно падает. И тогда они придумали гениальный выход из ситуации. Они изобрели образ *Next-door-girl*, что в переводе на русский язык означает «соседская девчонка».

«Я гляжу ей вслед. Ничего в ней нет. А я все гляжу. Глаз не отвожу».

Эта веснушчатая, с кривыми зубами (не знавшая в детстве дорогостоящих услуг ортодонта, вылепляющего идеальный прикус), с челкой, подстригаемой в домашних условиях, эта девочка стала секс-символом Америки 60-х. Девушка с волосами странного цвета, небезупречная не модель...

А потом вслед за голливудскими режиссерами и продюсерами, режиссеры и продюсеры всего мира (в СССР этот бум начался в 60-х) кинулись в провинциальные города, в «медвежьи углы», и стали там приходить к скромным девицам, спешащим с завода домой, в общежитие, с вопросом, вошедшим в легенду: «Девушка, Вы хотите сниматься в кино?»

Дело в том, что когда мы думаем и пишем о «клубничке», нужно понимать, что клубничка клубничке — рознь. Есть клубника, которая появляется каждый день в супермаркете в шесть часов утра. А есть клубника, которая появляется на деревенских грядках в конце мая и уже отходит к двадцатым числам июня. Одна клубника — пахнет, а другая — нет. Одна «сработает» как рекламный образ, а другая заставит схватить пульт и брезгливо уйти на другую кнопку.

Угадajte, какую из этих двух «клубничин» мы порекомендовали бы Вам в качестве стимула для вдохновения?

## Загляните в семейный альбом

Все новое — это хорошо забытое старое. Поэтому креативному человеку в поисках своих «новых» и «небанальных» идей часто приходится

просиживать часами в библиотечных архивах и глотать пыль предшествующих десятилетий. Дизайнеры рыскают по магазинчикам «винтажных» вещей (а у нас в России — по помойкам — таково наше отношение к собственному прошлому!) в поисках свежих идей для создания ультрамодных трендов.

Можно, конечно, упростить себе задачу и посмотреть на картины старых художников. Но там Вы, скорее всего, увидите единообразие. Потому что все многообразие Его Величества Быта в картину, написанную маслом, как правило, не попадает, картина имеет строгий жанровый канон и рисуется на ней почти одно и то же.

Другое дело — фотографии. Они выхватывают такие «непричесанные» детали, такие милые подробности быта, что служат порой самым точным документом эпохи.

Достаточно пройти двум десяткам лет, как на обычную любительскую фотографию уже можно смотреть как на кладезь креативных идей.

Быт сейчас устаревает со скоростью света, и поэтому даже фотка десятилетней давности будет давать пищу Вашему уму — так как будет только чуть менее, чем полностью состоять из сводящего зубы «винтажа».

Что уж говорить о фотографиях, сделанных полвека назад, а то и сделанных вообще в позапрошлом веке!

Техника «Загляните в семейный альбом» рекомендует Вам полюбить рассматривать все попадающиеся Вам на жизненном пути чужие семейные фотоархивы (особенно, если свой по разным причинам — небогат!).

Если Вы выйдете на подобную «охоту», то вскоре чужие семейные фотографии просто начнут сыпаться на Вас пачками... А вместе с ними на Вас посыпется и ... живая, зримая история. История подробностей и деталей, которым не учат ни исторические фильмы (сплошь — неправильные с точки зрения ушедшего быта) ни учебники по истории.

Почему эта техника так успешно справляется с задачей возродить в Вас угасшую было творческую активность? Да потому что суть любой такой техники: столкнуть наш мозг с чем-то ЧУЖИМ, НЕПРИВЫЧНЫМ. От этого, как от контрастного душа, организм начинает работать интенсивнее и здороветь.

Рутинa — убийственна. А все, что нарушает нашу ежедневную рутину, наоборот, полезно.

Фотографии нужно рассматривать неторопливо, держа каждую подолгу в руках и медитируя над ней, как над выпавшей Вам странной картой Таро или какого-нибудь другого Оракула.

Проникая в эту фотографию, «напитавшись» ее атмосферой, мы возвращаемся в наш реальный мир уже совсем другими, как после нужной интересной и полезной нам экскурсии.

Теперь, вооруженные редкими (а подчас так и вовсе уникальными!) трофеями, мы можем начинать творить. Творить не только одежду, аксессуары, прически ... но и все, что угодно! Неважно, чем будет всколыхнуто наше дремлющее креативное сознание, важно — что его вообще всколыхнут.

Идеально, если рассматривая фотографии, Вы еще сможете и задавать вопросы их хозяину, а он будет в состоянии давать подробные объяснения к каждой фотокарточке: где, почему, с кем и так далее...

Семейный фотоархив — это не плоский повод для сентиментальных «охов» и «ахов». Это — мощнейшая креативная техника, между прочим,

излюбленная у кинорежиссеров и тех, кто по роду своей деятельности должен все свое рабочее время творить новые миры, имея на то достаточно ограниченные средства.

## Замена исходных установок

Творческий человек — это тот человек, который умеет взглянуть на повседневную жизнь под иным (часто противоположным) углом зрения. В древности такие люди назывались философами. Главное правило философов (и вытекающего из него научного) мышления: все подвергать сомнению. Особенно стоит подвергать сомнению то, что кажется несомненным. Ведь именно те самые «несомненные» вещи и их распорядок — главные обиталища стереотипов и дурных привычек, которые тянут нас назад и не дают рождаться гениальным идеям.

Когда же привычка становится «дурной», когда она становится стереотипом?

Если очень долго хранится без переосмысления, без вытряхивания из нее пыли и просушивания на солнце, без критики. Иными словами, полезный навык становится вредной привычкой тогда, когда ее долгое время не подвергают сомнению, не пересматривают.

Есть старый классический пример, иллюстрирующий эту мысль.

Одна женщина всегда, перед тем, как варить мясо, резала его на два куска. Однажды она задумалась: зачем ей это нужно, почему она так делает?

Тогда она вспомнила, что так варила мясо ее мать. Женщина позвонила своей матери и задала ей вопрос: почему она всегда варила мясо, разрезая его на два куска?

Мать тут же ответила, что так поступала ее мать.

Тогда они сообща позвонили бабушке (благо, она жила и здравствовала!) и задали ей тот же вопрос. И вот, что сказала бабушка. «У нас был тогда только один котелок, для мяса. И он был настолько маленький, что куски мяса, которые нарезал мясник, никогда не влезали в него целиком!»

Первоочередная задача креативной личности: проснуться от «сна наяву», от механических действий, совершаемых необдуманно.

Самое простое, что можно при этом сделать — отказаться от традиционного взгляда на то, каким должен быть порядок вещей. А отказавшись, тут же попытаться применить обратный порядок (потому что проще всего, конечно, идти от обратного, проигрывать антисценарий). А сделав так, посмотреть, что из этого получится.

Кто мог представить себе, что есть какой-то иной способ продавать вещи, кроме как схема: «Продавец стоит за прилавком и вручает вещи Покупателю после того, как тот оплатил их в кассе»?

Кто-то представил себе иную схему — Продавца нет вообще. Покупатель берет вещи сам и только потом оплачивает их в кассе. Так возникла идея супермар-

кета (универмага самообслуживания), которой сейчас вряд ли кого удивить.

Самое простое, что Вы можете сделать — это построить в уме конструктор, противоположный существующему (негатив фотографии) и попытаться внедрить его в жизнь. Как правило, большинство таких попыток обречены на успех.

### **Пример Первый.**

Все привыкли к тому, что вендинговые автоматы выдают готовый, запечатанный в целлофан фастфуд. Но нашлись креативные бизнесмены, которые перевернули эту модель, придумав вендинговый автомат, который печет и поливает кетчупом пиццу, прямо на глазах у покупателя. То, что делает повар в хорошем ресторане, теперь делает автомат. Технически же это оказалось вовсе не сложно. Сложно было победить свое стереотипное мышление.

### **Пример Второй.**

Всем известно, что компании, когда они тестируют новый продукт, выпускают на улицы молодых людей с пробниками. И молодые люди навязывают эти бесплатные образцы товара прохожим или посетителям супермаркетов.

Однако нашлись такие креативные бизнесмены, которые пересмотрели эту идею, придумав... магазин пробников. Теперь потребитель должен сам идти в некое место и там покупать за деньги то, что раньше приходило к нему бесплатно из навязчивых рук коммивояжера. Казалось бы — глупая и провальная бизнес-идея? Ничуть! Когда первый такой магазин пробников открывался — возникла давка, да и теперь потребитель охотно покупает годовые подписки на разнообразные пробники, работая за свои же деньги «подопытной крысой».

Поэтому, следует помнить: все, что кажется абсурдным и противоречащим сложившейся традиции, зачастую, не просто «работает», но и становится настоящей сенсацией в мире бизнеса. Надо только не бояться запустить этот проект.

## **Запретные удовольствия**

Кто мешает нам, чтобы наши честолюбивые желания, наши деловые амбиции были воплощены в жизнь? Да мы же сами себе и мешаем. Не верите?

Подумайте, сколько раз, как часто говорим сами себе привычное слово НЕТ. Как часто мы сами себя оскорбляем неприятием себя, неверием в свои способности и везучесть.

Вы не согласны? Вы хотите сказать, что очень себя любите и высоко оцениваете свою деловую хватку? Подумайте еще раз...

Думать над этим нам поможет одна простая и очень эффективная техника.

Итак, напишите красиво список из тех занятий, которые Вы могли бы себе позволить, «если бы не...». Напишите этот список крупно и четко, так, чтобы его можно было повесить на стену над Вашим рабочим столом, или, по крайней мере, периодически доставать из портмоне и бегло проглядывать на досуге.

То, как будет выглядеть ваш список, зависит от Ваших личных склонностей и типа характера. Неважно что будет включать в себя список, главное, что он у Вас будет...

Например, он может быть таким:

1. Научиться управлять маленьким самолетом,
2. Научиться нырять с аквалангом,
3. Научиться стричь собак,
4. Закончить курсы косметолога,
5. Издать книгу,
6. Выпустить альбом со своей музыкой,
7. А может быть, Вы бы хотели водить экскурсию по самому дорогому для Вас маршруту и рассказывать людям то, чего не расскажет так, как сумеете сделать это Вы — ни один экскурсовод?
8. Снять артхаусное кино?
9. Сделать мебель по собственному дизайну?
10. Попытаться запатентовать какое-нибудь свое самое безумное изобретение?

Все эти запретные удовольствия — тонкие, но довольно крепкие ниточки, которые как нить Ариадны ведут нас к нашему истинному предназначению.

Если человек занят тем, с чем согласны одновременно и его разум и его душа, то его ждет успех, процветание и невидимые помощники в Пути.

Самый успешный бизнес начинается там, где человеку приятно заниматься тем, чем он занимается. Если же Ваша деятельность (которая приносит сейчас Вам доход) страшно далеко отстоит от того списка, который Вы (надеюсь) только что себе нарисовали, это значит только одно — Вы слишком далеко ушли от себя самого. Вы занимаетесь, скорее всего не тем, что может принести радость Вам и, значит, всем остальным людям тоже.

Но даже если Вы ведете довольно успешный и любимый бизнес — все равно это упражнение должно принести Вам пользу! Потому что выполнение его позволит найти новые грани того, на что Вы всегда привыкли смотреть только с одной стороны. Любой, даже самый успешный, бизнес нуждается в новых идеях и свежих позитивных эмоциях его владельца.

Как только Вы чувствуете хоть малейший признак скуки или усталости от обычных дел (которые прежде приносили только радость), пишите подобные этому списки «запретных удовольствий». Их анализ позволит Вам найти единственную, недостающую для полного успеха всего дела гениальную мысль. Именно в таких списках всегда находится затерявшийся, недостающий кусочек пазла.

## Золотая жила

Человеку бывает сложно разобраться в себе. Но без честного знания: «Кто я такой» и «Чего хочу?», вряд ли можно пускаться в плавание по волнам бизнеса. Мы уже не раз говорили о том, что успех в бизнесе ожидает только того, кто четко знает, чем ему в жизни приятно заниматься, а чем — нет. Тот, кто будет тянуть ляжку в нелюбимой сфере деятельности, может и заработает кое-какие деньги (если будет стараться через силу), но лишь ценой потери смысла (и психологического качества!) жизни, потери счастья и здоровья — в общем, потери всего того, чего желают человеку, поднимая за него тост. Но многие люди (если не большинство) растеряются и испугаются, если их вот так

в лоб спросить: «Ну-с? Так в чем же наше судьбоносное призвание?»

Не страшно, если Вы вдруг вспомните и поймете, что с детства и по сию пору мечтали только об одном — играть в теннис. А вместо этого — играли на скрипке, а потом учились на аудитора... Теперь Вы вполне можете открыть бизнес, связанный с этим видом спорта. А вот бизнес, связанный, к примеру, с организацией концертов, Вам будет явно противопоказан... зачем Вам опять эта скрипка?

Есть специальная (и довольно простая) техника, которая поможет нам медленно, но верно прийти к озарению: «Так вот я какой на самом деле!»

Техника эта действительно проста. Она похожа на копание в себе, но не в комплексах и страхах, что радует, а, наоборот, в своих интересах, увлечениях и радостях. Так мы и будем копать, пока не наткнемся своей виртуальной лопатой на... ЗОЛОТУЮ ЖИЛУ!

Эту технику впервые предложила мастер по саморазвитию и раскрытию в себе творческого потенциала — Джулия Кэмерон. Итак, приступаем к упражнению.

Это нужно делать быстро — мало задумываясь над тем, что Вы пишете. Серьезность и вдумчивость убивают смысл любого такого упражнения с нашим скрытым Я.

Это должен быть спонтанный выплеск. Это должен быть Ваш ответ на вопросы «школьной анкеты» о самом-самом любимом и трогающем душу. И это упражнение требует только хорошо пишущей ручки и чистого листа бумаги.

#### **Итак, отвечаем на 10 вопросов.**

1. Назовите 5-10 Ваших любимых книг.

2. Назовите 5-10 Ваших любимых фильмов.

3. Назовите 5 любимых картин.

4. Назовите трех своих любимых вымышленных персонажей.

5. Назовите Вашу любимую книжку, которую Вы читали в детстве много-много раз.

6. Назовите произведение (книга, фильм, спектакль — все что угодно), которое Вы смотрели (читали) в детстве всего один раз (и то, может быть, не с начала) но оно запомнилось Вам на всю жизнь и Вы до сих пор его ищете.

7. О чем ваши любимые книги. Сформулируйте одним предложением.

8. О чем ваши любимые фильмы. Сформулируйте одним предложением.

9. Есть ли что-нибудь общее (какой-нибудь лейтмотив) у всего этого?

10. Как все это связано с Вашей любимой (единственной и зачитанной до дыр) детской книгой?

Не думаете даже тогда, когда смысл вопросов предполагает якобы необходимость задуматься. Отвечайте на ВСЕ вопросы — легко и просто.

Будет очень неплохо, если Вы имеете счастливую возможность проделать это упражнение с близкими Вам людьми, которые Вас хорошо и довольно давно знают. Тогда прочитав Ваш список, они, скорее всего, напомнят Вам о том, что Вы забыли в спешке. Эти же близкие люди помогут Вам и установить связь между Вашими любимыми книгами, героями и фильмами, если эта связь для Вас — неочевидна.

Джулия Кэмерон говорит, что решение таких «задачек» помогает нам чуть ли не понять нашу «кармическую задачу» на этой земле...

Ну а поняв такую серьезную вещь, как своя «кармическая задача», Вы

можете смело становиться на дорогу предпринимательства. Потому что теперь все предпринятые Вами шаги будут предприняты в правильном, благоприятном лично для Вас направлении...

## Играем в вечный праздник

По сути, это техника «снижение важности» с использованием методик Симорон, Свяша и Зеланда.

Весь Симорон сводится к нехитрой мысли: если у Вас праздничное настроение, Вам все по плечу, Вы чувствуете дыхание волшебства, Вы уверены в своих силах, Вы «парите». Когда же начнутся будни, Вы сами «выключаете» Волшебный Фонарь и говорите: «Все, сказка окончилась». А зря. Никто иной, как «Привычная Картина Мира» (ПКМ), нашептывает Вам такую чушь, вводя в страшный (потому как — смертный) грех, грех уныния.

Есть люди, которые несут с собой праздник везде и всегда! Мы называем их святыми, волшебниками, чудотворцами. Будьте такими же, это не очень сложно и, главное, совсем не затратно!

Традиционная методика Симорон — придумайте себе смешное, «волшебное» или просто абсолютно абсурдное имя.

Но, придумывая себе такое игровое имя, помните: для этого выхватывается из окружающего мира только самое смешное и милое. Самое приятное и волшебное. Например:

*я — пушистые вязаные варежки;*

*я — болонка в пальтишке;*

Самопереименование идет рука об руку с воплощением нового имени в жизнь — путем разыгрывания домашней сценки-спектакля.

Не стоит формулировать новое имя, с учетом цели, с замахом на остро желаемое! Например, нельзя называть себя: «Я та, которая получает бумагу из мэрии в среду утром». «Я тот, кто открывает новый магазинчик».

Это нечестно, и поэтому не сработает. Изобретая эдакие «полезные» имена, Вы демонстрируете только то, что так не научились главному:

**СНИЖЕНИЮ ВАЖНОСТИ.**

А вот абсолютно глупое переименование, к тому же разыгранное дома как спектакль с костюмами и прочей атрибутикой — наоборот, дает плоды. Сбывается именно то, чего Вы хотели и еще многое. Проблемы самоустраняются.

Воплощая симороновское имя, Вы запускаете во Вселенной такие механизмы, что лучше об этом не знать. А результат налицо: Вы творите чудеса.

Вы будете отправлять письма Вселенной, спуская их в унитаз по Мировой Канализационной Сети;

Вы будете приманивать покупателей, посыпая хлебные крошки из фартука перед порогом магазина;

Вы будете рассказывать анекдот поломанной оргтехнике, и она Вас «простит» и заработает сама, без хлопот с сервисной службой;

Встречая на своем пути дурной знак, Вы будете щелкать пальцами и

произносить заветную симороновскую фразу: «Пошел вон, болван», а встречая на своем пути добрый знак, Вы будете щелкать пальцами и говорить «Разрешаю».

Вы станете «магом», практикующим важнейшее «магическое искусство».

### Контролируемую глупость

Когда Вы научитесь «КОПИРОВАТЬ» чужой интерьер и «ВСТАВЛЯТЬ» его, приходя в свой пустой, только что покрашенный офис, знайте: это еще далеко не все возможности Симорон. Когда Вы научитесь надевать на голову корону из фольги и «приказывать» мЭру Города — это еще не весь Симорон.

Но вот, когда Вы научитесь надевать утром Костюм как корону из фольги и идти в мэрию с разговором о важных делах так, как будто бы симороните у себя на кухне — то есть, смеясь при этом в кулачок и разглядывая эту ситуацию со стороны, вот это и будет высший пилотаж. Этот высший пилотаж называется КОНТОЛИРУЕМАЯ ГЛУПОСТЬ.

Контролируемая глупость — искусство быть полностью погруженным в действие, которое в данный момент под рукой. Это притворство, но притворство до такой степени, когда никто не сможет отличить его от реального поведения.

Для чего это все надо? Спроси у даоса!

А все дело заключается в том, что только так мы и учимся осуществлять Деяние через Недеяние. Осуществлять Вэй Увэй, как говорят даосы. Когда мы осуществляем деяние через Недеяние, то имеем вот что: действует не человек, действует через него — Всевышний. Китайцы называют это: слиться с потоком Дао, понять Путь.

Представьте себе: 1) плыть против течения или 2) плыть по течению — что легче? Течение Дао, в отличие от течения какой-нибудь реки, всегда вынесет именно туда, куда необходимо, куда правильно.

Вот как пишет об этом трактат «Дао дэ Цзин»:

*Делай — неделая;*

*Выступай — не выступая;*

*Обнажай руку, не закатывая рукава...*

### Идеализация

Что это такое?

И Свяш, и Зеланд пишут о главной помехе в исполнении желания — идеализации. Идеализация — это когда мы берем какой-то феномен действительности и начинаем воспринимать его серьезно — наваливаемся на него всем весом. Вещь, осчастливленная нашим вниманием, пищит, кричит и испускает дух прямо в наших медвежьих объятиях. Когда мы осознаем, что у нас чего-то нет, но очень хотелось бы, то к горлу подкатывает истерика: хочу, хочу немедленно, что я рыжий? В глазах закипают слезы...

Мы кричим «Хочу денег!», «Хочу в Италию!», «Хочу творческих идей!». Чем громче мы кричим, тем дальше от нас творческие идеи, отпуск в Италии, не говоря уже о деньгах. Даже если мы чего-то и делаем при этом — все впустую при таком подходе.

Идеализация бывает не только «положительная», она бывает еще и «отрицательная», причем «хороши» обе. Человек, принимающий все близко к сердцу (идеализирующий), может как «ах, хотеть», так и «эх, ненави-

деть». В случае ненависти к какому-либо объекту действительности, объект будет, наоборот, не покидать вас, как грабли, прячущиеся в траве, как Ваша тень летним днем.

В книгах Свяша мы находим совет, как победить идеализацию. Итак, совет: «Воспринимай жизнь как игру».

В одном знаменитом фильме, один мудрый папа, очутившийся вместе со своим маленьким сыном в концентрационном лагере смерти, придумал, как сделать так, чтобы его ребенок выжил и не сломался. Эта методика стала затем широко использоваться и повторяться. Вспомним и мы. Папа объяснил сыну, что они участвуют в игре. У игры были правила, и их надо было соблюдать. И у игры была — цель. Мальчик поверил папе и выжил. А папа — нет.

Если ты воспринимаешь жизнь всерьез, то скоро начнешь всерьез плакать.

А теперь представьте себе, что наши обязанности и глупые поручения — это увлекательная игра.

Помните! Находясь в сценарии «Что наша жизнь? Игра!», нужно играть по правилам.

### **Правило игры (единственное):**

#### **Игра имеет свою цель. Определитесь с приоритетами.**

Поставьте сначала цель и, желательно, одну цель. Определившись с целью, придумывайте, выбирайте любую игру, которая поможет Вам добиться именно этой цели. Если Вы поставите 10 целей, если у Вас противоречивые желания, если Вы — крыловские Лебедь, Рак и Щука в одном лице, то игры не будет, будет нервотрепка, как обычно.

Если Ваша цель — тупо получить деньги, то играйте только на то, чтобы их тупо получить.

Если Ваша цель — выйти утром из дома не поругавшись ни с кем и не хлопнув дверью — играйте только на эту цель.

Если Ваша цель — продать этот товар кому угодно, так следуйте алгоритму.

Хотите избавиться от ненужной недвижимости — не отвлекайтесь на раздумья и не слушайте ничьих сожалений.

Бывает так, что три (а то и больше!) орудия и конкурирующие цели набросились на нас — спрашивается, где же тут игра?

Игры нужно разбивать на микроигры.

Мудрость в том, чтобы «рассматривать происходящие вокруг Вас события как промежуточные этапы самых разных игр» — пишет Свяш. Когда обстоятельства вынуждают нас «принять мяч», бросьте все другие игры и займитесь «мячом», ибо нет ничего важнее мяча в данную секунду. Справились с мячом, возвращаемся к другим играм. Когда на нас набрасывается сразу несколько целей, воспринимайте это как сложный уровень той же самой игры. А кто сказал, что игра должна быть примитивной?

При этом все удаchi Вы должны воспринимать как временные выигрыши, а неудачи - как временные проигрыши. А не как повод, чтобы пойти и наорать на кого-нибудь.

Подытожим:

Жизнь — это не рутина, а игра;

Игра имеет только одну цель;

Прежде чем играть, выясните свою цель;  
Игра разбивается на микроигры со своими микроцелями;  
Победы и поражения — это всего лишь счет в игре, это несерьезно;  
Спутники игрока — хорошая физическая форма, здоровый азарт и вера в победу.

Если Вам скучно жить, невыносимо ходить на работу, невыносимо вставать по утрам... игра! Она спасет, придав смысла тому, что, подчас, бессмысленно.

И она же «снимет важность», научив навсегда такому стилю жизни, как «контролируемая глупость». Тогда Вы снимете весь груз этого мира со своих плеч и пойдете (нет, побежите!) к своим новым богатствам и сферам влияния легкой походкой. А лучше — оседлайте луч света, как сделал это в свое время Альберт Эйнштейн.

Итак: ИГРАЙТЕ! Играйте в то, что Вы делаете изо дня в день, когда делать это вам либо а) страшно, либо б) «страшно не хочется». Тогда Ваше настроение станет праздничным, а взгляд на мир — светлым и все подмечающим. А перед таким человеком открываются все ранее закрытые двери.

## Идея + Идея = Суперидея

Эту технику креативности лучше всего использовать не тогда, когда необходимо срочно решить наболевший вопрос, а ради тренировки. Многие пренебрегают такими командными тренировками, забывая о том, что «тяжело в учении — легко в бою». Однако же, если подобное упражнение станет обычным для Вашей команды в «тихие дни», то оно действительно поможет Вам тогда, когда придется решать настоящие вопросы. Использовать эту довольно сложную методику сразу, без предварительной «обкатки» на легких задачах, нецелесообразно.

Команда должна разбиться на три группы. Как всегда, ставится задача. А затем первые две команды начинают генерировать свои идеи по решению конкретного вопроса. Задача же третьей команды - несколько сложнее и интереснее... Вот как это выглядит.

Два игрока из двух миникоманд выступают каждый со своей идеей по данной проблеме. А игрок третьей команды — комбинирует эти две (часто разнородные!) идеи, создавая на их базе — новую идею, объединяющую в себе первые две.

Так «обрабатывается» весь список идей обеих команд.

Давайте приведем далекий от бизнеса, но очень наглядный пример.

Игроки двух команд выкрикнули каждый:

— Апельсин!

— Лыжи!

Что будете с этим набором делать Вы, член третьей команды? Вы можете сказать: «Ну, апельсин+лыжи?» Хорошо. Как Вам идея:

1. Выпускать лыжные костюмы апельсинового цвета?
2. Каждому, купившему лыжи, упаковку апельсинового сока в подарок?
3. Или давайте продавать свежавыжатый апельсиновый сок на лыжных курортах!

4. А можно придумать такой анимационный персонаж: «Веселый Апельсинчик на лыжах». И запустить его в качестве рекламного образа в рекламе... леденцов от кашля...

Конечно, третьей команде приходится тяжелее всех, поэтому периодически команды нужно расформировывать или меняться ролями.

Это упражнение помогает работать с чужими идеями и быстро генерировать на их базе свои собственные.

## Изобретите свой язык

Чтобы мыслить креативно, нужно как можно сильнее оттолкнуться от наших привычных шаблонов. Один из «наикреативнейших» способов пуститься в плавание по открытому морю — это изобретение своего собственного языка — языка пиктограмм.

Короче: Вы должны придумать свою собственную систему обозначения разных простых вещей и вещей касающихся проблемы, над которой Вы работаете.

Видели ли Вы когда-нибудь дорожные знаки? Вот Вам и предстоит создать по аналогии свою собственную систему. Нужно всего лишь вырезать из толстого картона карточки и на каждой нарисовать по значку.

Ну а затем, работая над своей проблемой, формулируйте предложение, подставляя в него вместо слов... свои картинки.

Какие же слова достойны того, чтобы быть переведенными на язык «прикольных» пиктограмм? Смотря чем Вы занимаетесь. Вот например:

Потребители  
Товар  
Конкуренты  
Распространение  
Реклама  
Уникальность  
Неадекватная оценка  
Адекватная оценка  
Сомнения  
Прибыль  
Дом  
Контора  
Нет  
Да  
Остаток  
И так далее...

Просто тасуя в руках эту колоду карточек и составляя так и эдак вместе некоторые из них, Вы будете свидетелем того, как креативные решения проблем рождаются буквально из ничего...

Впрочем, почему это — из «ничего»? А как же вся Ваша предварительная работа, которую Вы проделали?

В чем смысл этой техники, которую в свое время придумали три архитектора: Александер, Исикава и Сильверштейн?

Смысл ее в том, что у человека есть вербальное (словесное) и невербальное (не-словесное, «картиночное») мышление. Чаще всего мы задействуем мышление словесное. А картинки используем лишь для отдыха, развлечения. Таким образом, мы пренебрегаем целым состоянием — образным, правополушарным мышлением, которое способно, но... не может поделиться с нами своими богатствами, так как мы эти богатства у него не просим.

Работая над смешными и ни к чему не обязывающими картинками, мы:

Во-первых, раскрепощаем свое зажатое мышление. Оно получает сигнал: «Картинка». Обрабатывает его как «А, значит это несерьезно, это игра». И успокаивается. А тем временем, в процессе увлекательной игры рождаются гениальные идеи.

Во-вторых, начинает работать наше «невербальное мышление», работать в полную силу, что вообще происходит редко с «писателями» и «читателями» слов.

Вот что пишет Майкл Микалко, автор многочисленных развивающих воображение методик об этой технике: «Язык рисунков очень нагляден и, главное, каждый его элемент легко поддается изменениям....»

(Именно поэтому: рисуйте на карточках карандашом (чтобы стирать ластиком и рисовать снова!) и не бойтесь по ходу своей работы менять эти картинки, выдумывая каждый раз другие пиктограммы для понятия НЕТ или для понятия ДОМ, модифицируя их по настроению или же «под задачу»!)

Картотека слов и понятий, написанных на языке рисунков — это созидательный инструмент. Благодаря ему, Вы будете находить все более интересные, разнообразные и своеобразные связи между предметами и явлениями»

Не за горами тот момент, когда предприимчивые люди будут продавать Вам наборы таких карточек-пиктограммок.

Не ждите, пока кто-то продаст Вам эти «символические дорожные знаки, обрисовывающие Вашу проблему». Создайте их сами, под свои нужды, со своим карандашом в руках. Здесь важен сам процесс рисования и стирания нарисованного, пока Ваш ум не представит проблему в виде окончательного иероглифа — и проблема будет разрешена.

В поисках идей обратитесь:

к пиктографическим значкам разных стран и народов (много ли Вы их вообще знаете?!),

к языку глухих,

к ритуальным жестам традиционных народностей,

к шрифту незрячих — шрифту Брайля,

к египетским иероглифам,

к древнему начертанию букв древнейших алфавитов

к китайским иероглифам, наконец,

к индийским мудрам (фигурам, которые йогины складывают из пальцев).

Ищите там, где другие не были, хотя бы там, где не были еще Вы...

## Инкубатор идей

*«Пришел Федот домой — жутче смерти самой! Бел как мел, лицом занемел.»*

*Сел у окна, в глазах пелена».*

Всем творческим людям знакома эта ситуация: проблема ждет своего разрешения, а решить ее мы не в состоянии. В нашем «умном» уме — ни одной толковой мысли.

Что по этому поводу говорят русские народные сказки? Правильно! «Утро вечера мудренее»... Ложись-ка ты спать, Иван-Царевич...

Что такое обычный человеческий ум? Его можно сравнить с компьютером, у которого, помимо прочей необходимой начинки, есть только винчестер — хранитель памяти и нужных данных.

Много ли может ум, чей объем ограничен и количеством гигабайт, и тем, что в него положили? Он может много. Но, как выясняется, в самый нужный момент, к прискорбию его обладателя — далеко не все.

А что такое Коллективное Бессознательное? А это - виртуальная сеть по типу Интернет. В ней есть гораздо больше информации. В отличие от настоящей сети Интернет, в Коллективном Бессознательном есть ВСЕ.

Что такое ум творческого человека? Это компьютер, в котором помимо необходимой начинки и винчестера (жесткого диска) есть еще и... модем, с помощью которого ум «выходит» в сеть, подключается к сокровищнице архивов Коллективного Бессознательного.

Но есть и одна хитрость. Лучше всего связь с Коллективным бессознательным работает по ночам, когда мы спим, отдыхаем. Когда наш дневной ум выключен или работает в фоновом режиме.

Хотя сама ночь здесь ни при чем. Главное — отключиться от решения своей задачи, перестать долбить молотком в одно и то же место на стене.

Подойдет любая релаксация — от намеренной, когда мы сознательно медитируем, используя различные техники, до естественной релаксации, когда, например, мы принимаем ванну или бездумно наблюдаем за рыбками, плавающими в аквариуме. Когда сидим в уличном кафе, когда едем в вагоне автобуса и расслабленно наблюдаем за потоком пешеходов.

Вы наивно полагаете, что в этот момент ум не трудится над решением Вашей задачи? Он работает! Главное, не спугнуть его, не мешать ему, не рвать тонкую связь с Коллективным Бессознательным.

Такие места (кафе, автобус, ванная комната) некоторые называют «творческим инкубатором». Гораздо полезней проводить большую часть жизни именно за такими занятиями, вместо того, чтобы биться головой о стену, рвать на себе волосы, изображая муки творческого поиска.

Однако ж... Прежде чем помещать «яйцо» в инкубатор, нужно иметь это самое яйцо... То есть нужно иметь саму проблему, иначе мы просто превратимся в скучающих бездельников и творческой пользы от сидения в кафе будет ноль.

Поэтому, перед тем, как начинать эту веселую игру в прятки, Вы должны дать четкую мысленную установку, «попросить» свое бессознательное: «Ищи конкретное решение! Дай конкретный ответ!»

Примерно как это делала Премудрая супруга Федота-Стрельца: «Если слышали приказ — исполняйте сей же час».

На что Ваше подсознание ласково ответит Вам: «Не извольте сумлеваться, чай, оно не в первый раз». Только Вы этих слов не услышите...

Если описать эту технику самым коротким способом, то она будет звучать так: «Хотите чтобы сложная задача была решена?

Займитесь другими делами!

Она решится сама, только без Вашего дотошного контроля и сбивающего с толку участия.

Никто не даст Вам, однако, точного прогноза: сколько времени понадобится для того, чтобы ответ был найден. Это зависит от многих факторов. Но тот факт, что это работает, бесспорен. От Вас же требуется не тормозить, терпеливо ждать, верить и ... быть благодарным, когда ответ чудесным образом всплывает «из ниоткуда». Инсайт, эврика, озарение — сколько было их у вас в жизни? Записывайте каждый такой случай, попытайтесь вывести закономерности, это поможет Вам в решении Ваших будущих задач.

## Интеллектуальный фьюжн

Одна из самых полезных для быстрого развития творческих навыков игра может быть названа так: «Сочетай несочетаемое». Эта игра не только полезная, но и очень интересная, захватывающая. Ее можно использовать как креативную технику для брейнсторминга, а можно играть в нее в часы досуга. Но так или иначе — результат всегда будет. По окончании игры Вы получите хотя бы одну (а чаще — больше!) по-настоящему креативную, небанальную идею, путь к решению Вашей проблемы, разгадку загадки, над которой давно билась...

Эта интеллектуальная техника мало чем отличается от того, что в нашем представлении являет собой кулинарный фьюжн. На одной тарелке оказываются рядом продукты, которые ни в одной кухне мира никогда не выступают в паре, никогда не едятся вместе. Вареные раки и ...маца, апельсин и гречневая каша.

Уйдем немного в сторону от кулинарии, к, собственно, интеллектуальной технике. Как это делается? Вокруг Вас живет целый пчелиный рой слов: они доносятся из телевизора, радио, они спрятаны в книгах, их можно прочесть, наконец, в газете.

Вытащите наугад два слова. Чем меньше они будут связаны друг с другом, тем лучше. Потом еще два. Потом еще. А теперь начинайте работать.

Вот, скажем, мы вытащили «Топор» и «Каша». Что это Вам напоминает? Да как же, «Каша из топора!». Да, но это был пример. Пример того, как из сочетания двух не сочетаемых слов можно придумать идею, в данном случае — сказку.

Работая со своей парой слов, Вы в первую очередь задаете себе вопросы: «Как можно это объединить?»; «Как это вместе будет работать?»; «Как одно похоже на другое, даже если не похоже?»

Так Вы запускаете процесс переосмысления, процесс метафоры, процесс абстрагирования от банальных и лежащих на поверхности ассоциаций, закрепленных за словами.

Так вещи теряют свою обыденность и приобретают четвертое (волшебное) измерение. Слова и вещи разворачиваются к Вам своими невидимыми доселе гранями, и Вы впервые (может быть) видите, что мир не плоский, а именно — многогранный.

Возьмем простую пару: «Чашка» и «Снег».

Сила этой игры в том, что каждый человек разматывает свой индивидуальный клубок ассоциаций.

Давайте думать над сочетанием «Чашка-снег». Первое, что приходит в голову: набирать снег чашкой. Да? Но для чего бы это? Ага! «Набирать снег серебряным кувшином!» Вот она — старинная классическая метафора, бывшая когда-то духовным упражнением дзен — коаном. Не зря тут вспомнился дзен. Именно там такие упражнения использовались всюду: для достижения самой высокой цели — духовного просветления. Но можно использовать их и для «менее высокой цели», для стимуляции творческой мысли. Какая, впрочем, разница, если и то, и другое ведет к единению с платоновским миром идей, с Божественным?

Как говорит историк культуры Григорий Померанц: «Поэтическая ассоциация быстрее, чем рассуждения, ведет ученика к истине, разлитой в природе».

Японский дзен-буддизм вырос из индийского буддизма. И он опирался на его священные тексты (сутры), как христиане эллины на иудейский канон — Тору. Но японский дзен шел своим, особым путем — путем описываемой нами техники! И поэтому он отбирал в духовном наследии индийского первоисточника только самые парадоксальные, гротескные тексты, и еще дальше оттачивал парадокс, доводя его до логического коллапса, до абсурда.

Чашка и снег. Что, кроме буддийских ассоциаций, дает нам это сочетание слов?

Самое банальное — белоснежный фарфор. Или по другому: фарфор любого цвета, но на белоснежной скатерти.

А еще? Может быть, кто-то вспомнит про пользу от умывания талой водой? Или просто пойдет во двор с фотоаппаратом и сделает крутую инсталляцию из заснеженного пейзажа и бабушкиного довоенного фарфора, переосмыслив идею французского «завтрака на траве», переписав этот солнечный сюжет в русском изводе?

Сколько идей от одной только пары слов! И это только начало!

Если Вы хотите создать что-нибудь примечательное, что-нибудь, от чего будет захватывать человеческий дух, всегда играйте именно в эту игру. И не забывайте записывать весь ход своих рассуждений, как в приведенном выше образце. Ну и не поленитесь же воплотить хоть что-нибудь, заняв камеру у друга, сервис — у Новаковских, а веселое творческое настроение у самого Господа Бога.

## Информационная изоляция

*В деревню! К тетке! В глушь! В Саратов!*

*— Вы откуда, простите, юноша?*

*— Из Урюпинска...*

*— Эх, бросить бы все, и махнуть в этот Урюпинск!*

Эти известные народные истины могут сослужить хорошую службу работнику умственного труда, от которого требуется креативность. Если

только он прислушается к этим истинам.

Дело в том, что современный работник умственного труда, работающий с огромными потоками информации, испытывает настоящий шок, когда этот поток информации вдруг иссякает. У него как бы сдвигается точка сборки (кто читал Кастанеду, тот поймет). Останавливается (в дзенских терминах) ум. Наступает состояние сатори.

Выключается словомешалка. Короче говоря, самый элементарный и дешевый (обратите особое внимание на слово «дешевый»!) способ родить гениальную и свежую идею — это одно- или двух-недельная информационная изоляция от мира с его информацией.

Все очень просто. Именно так и поступали писатели, когда им нужно было написать очередной роман. К их услугам была писательская дача в Переделкино... Писали они там на самом деле, или это был только предлог смыться из дому, мы не знаем, но знаем только, что ночами они слушали «БиБиСи». А мы пойдем другим путем. Ведь перед нами цель — опробовать мощнейшую креативную технику, поэтому нам - не до шуток.

Итак, полнейшая информационная изоляция означает:

1. Отказ от чтения книг и чтения вообще.
2. Отказ от просмотра телепередач.
3. Отказ от прослушивания радиостанций.
4. Отказ от газет,
5. Интернета,
6. Чтения почты...

Ну, в общем, Вы поняли.

Этим Вы сажаете себя на голодную диету. Почему к Вам в голову не приходят креативные идеи? Почему Ваш глаз так «замылен»? Потому что Вас окружает слишком «много букаф».

А между прочим, ученые доказали (не британские, нет, настоящие), что Текст, когда его вокруг слишком много, просто перестает отслеживаться как Текст и становится частью унылой реальности. Значит, мы его уже никогда не сможем прочесть, потому что просто-напросто не увидим. Даже если он будет написан перед нами **ВОТ ТАКИМИ ВОТ БУКВАМИ**.

Вот что издот об этом московско-тартуский специалист по семиотике и знаковым системам Вадим Руднев:

«Представим себе такую сцену. Вы едете в поезде. По радио передают новости, за окном сменяются города и деревни, названия станций, соседи разговаривают о политике, кто-то читает газету, краешек которой Вы видите, в зеркале отражается Ваше лицо, за дверью переругиваются проводницы, где-то в купе плачет ребенок, где-то играет магнитофон и хриплый голос что-то поет по-английски. Вот это — маленькая модель реальности. Но вся она, в сущности, состоит из **ТЕКСТОВ!** Новости по радио, надписи на станциях, разговор соседей — все это текст, передача информации. Но только большинство этой информации вам не нужно, **ПОЭТОМУ ВЫ ИГНОРИРУЕТЕ Ее ИНФОРМАТИВНУЮ СУЩНОСТЬ**».

Вместе с ненужной Вам информацией Вы «выплескиваете с водой» и «младенца», то есть — информацию нужную.

Для того, чтобы вернуть вкус к познанию, необходимо выключить этот поток, льющихся на нас фраз и надписей.

Как только Вы будете жадно хватать клочок грязной газеты, чтобы просто ПОЧИТАТЬ, значит пришла пора выздоровления.

В идеале, то, что Вы прочтете на этом грязном клочке рекламной газеты, вызовет у Вас инсайт, который приведет к рождению гениальной идеи. Это будет Вам личное письмо от Бога.

## Как можно мельче

Типичный диалог:

Муж (из кухни): тебе лук резать дольками или кубиками?“

Жена: (не отрываясь от телевизора): Как можно мельче!

Да..., кому охота нарезать репчатый лук мелкими кубиками?! Тут уж на дольки бы кое-как покромсать! Эту особенность человека (нелюбовь к тщательной нарезке лука) бизнес-тренеры превратили в метафору, родившую целую креативную технику. Но и они непреклонны, прямо как «Жена» из диалога. Тренеры говорят в один голос: анализируя проблемы своего бизнеса, нарежьте их как можно мельче — самыми мелкими кубиками.

Как язвительно спросил один «Муж»: «А протоны с нейтронами тоже разъединять?» Протоны с нейтронами разъединять не нужно...

Видите ли, недостаточно сформулировать наличествующие проблемы. Каждую проблему нужно затем разбить на под-проблемы: то есть, детально проанализировать, путем бесконечной подстановки вопроса «А почему так?» «А что мы можем сделать, чтобы было по-другому?» «А чем мы можем это заменить?»

Это утомляет, причем не физически, а, скорее, морально. От раздражения начинают течь слезы. Никто не хочет смотреть правде в лицо. Но это — единственный способ докопаться до истинных причин проблем, возникших в бизнесе.

А как же Вы будете думать о путях изменения или улучшения чего бы то ни было, если Вы не знаете, что нужно «изменять», а что «улучшать»?

Предположим, у Вас низкие продажи. Вы формулируете это как проблему: «У нас низкие продажи!». Но это еще не проблема... Ее (сырую) нужно измельчить с помощью волшебного ножа-анализа: нарезать ломтиками, а затем, каждый ломтик — кубиками.

Каждый кубик нужно нарезать еще и еще, пока Вы не доберетесь до самой сути дела. До атомарного факта, до ИСТИННОЙ проблемы. Решая ее, Вы действительно будете иметь сдвиги в позитивном направлении. И, как правило, решать ее — просто. Но если Вы будете решать крупные «псевдопроблемы», то решать Вы их будете всю жизнь, и эта суета не принесет проку компании.

Итак: Ваша задача свести крупную и плохо продуманную «головную боль» к точечным, дискретным проблемкам. Не застревайте, однако, на глобальных камнях преткновения. Может быть и так, что Вы договорились до следующего: «наш начальник — дурак». И все. И Ваш волшебный нож сломался, затупился об этот камень. Но не позволяйте ножу сломаться! А как? Внимание! Предположим, у Вас такая распространенная проблема: «В Госдуме провели отвратительный закон, и теперь весь груз застрял на

таможне». Такие камни нужно дробить. На что? На мелкие камешки, каждый из которых будет настолько мелок, что его можно будет разгрызть даже зубами ребенка... Ну, по крайней мере, Вашими зубами без ущерба для них — точно. Итак: большие камни преткновения мы превращаем в мелкие пошаговые задачи, доступные для решения. Каждая такая задача должна занимать один рабочий день, одну рабочую неделю.... Неважно, главное, чтобы у нее были четкие сроки исполнения и можно было потребовать отчет о ее исполнении с себя или членов своей команды.

Проблемы с таможней?

- а) Позвонить Иванову
- б) позвонить Петрову
- в) позвонить Сидорову
- г) отчитаться о результате

Дробите глобальные и неподъемные сложности на «задачи одного дня».

Используйте принцип предельного дробления, и тогда Вы увидите: все, что казалось нам неподъемным, нерешаемым и удручающим, решается зачастую так просто и вообще не стоит наших нервов.

## Карта зависти

Очень часто мы завидуем другим. Но делаем это непродуктивно, без пользы и выгоды для себя, своего бизнеса, своей работы. Мы завидуем как-то фоном, пытаюсь не признаваться ни себе, ни, тем более, окружающим, что это чувство знакомо и нам. А тем не менее замалчивание правды еще никому не приносило пользы. Скорее, только вред! Правде нужно смотреть в глаза. Тогда даже негатив можно будет суметь обернуть себе на пользу, заставив работать на себя. Дайте возможность своему рассудку взять «в руки» это неконструктивное чувство — зависть. Наш разум, как талантливый инженер-рационализатор, обязательно придумает, какую пользу может принести в хозяйстве этот предмет.

Итак... Вы завидуете? Перестаньте делать это тайно и корить себя за это чувство. Давайте подвергнем данное чувство простому нехитрому анализу.

Для этого рисуем простую таблицу.

В первой ее колонке под названием «Кому», будут перечислены все те люди, которым Вы почему-то завидуете белой или же самой черной завистью.

Во второй колонке под названием «Чему», будут перечислены все те достижения или неотъемлемые свойства, которым Вы, собственно, и завидуете.

В третьей колонке (а она самая важная!), под названием «Что делать», Вы должны найти ответы: как нейтрализовать, а сделать в ответ.

Лучшим примером нам может послужить знаменитая Эллочка-людоедка из романа Ильфа и Петрова «12 стульев». Если смотреть на нее без чрезмерной авторской иронии и непредвзято, то у нее нам можно многому поучиться.

Ведь свою зависть она сумела направить в позитивное, деятельное, созидательное русло и вскоре имела на руках весомый результат.

Вопрос «Кому».

Эллочка завидовала дочери заграничного миллионера Вандербильдта.

Вопрос «Чему».

Она завидовала ее стилю, вкусу и безупречному гардеробу.

Еще она завидовала тому, как много денег может позволить себе тратить эта дама.

Вопрос «Что делать».

Эллочка была креативной личностью. Но, в первую очередь, она была личностью а) смелой и бесстрашной, и б) деятельной и практичной.

На ее месте любая другая домохозяйка так бы и продолжала листать жирными от кухни пальцами журнал заграничных мод, вздыхать, сморкаться в застиранный домашний халат и желать скорейшей гибели «этим проклятым богачам», которые смеют так «шикарно» выглядеть.

Но не такова была Эллочка. На главный вопрос этого нашего упражнения «Что делать» она дала четкий вразумительный ответ.

Она взяла себе псевдоним: стала загадочной Эллой вместо банальной Елены.

Она радикально сменила свой индивидуальный стиль — отрезала в парикмахерской совершенно немодную тогда косу и перекрасилась.

Она начала посещать выставки и аукционы, чтобы познакомиться с искусством воочию и на имеющиеся у нее средства изменить дизайн жилища — ее творческой лаборатории.

Она начала шить. Создавать высокую моду из того, что было у нее под рукой.

Наконец, она рассталась с мужем, который не мог и не хотел быть ее единомышленником.

Другая домохозяйка цеплялась бы за любого мужа из последних сил. Но Эллочке было важнее ее собственное призвание, ее миссия — быть иконой стиля и культуртрегером своего маленького мирка.

Сегодня Вы живете в условиях гораздо более комфортных для реализации своих бизнес-способностей. И техника «карта заветности» поможет Вам, оттолкнувшись от, может быть, в чем-то недосыгаемого идеала, добиться успеха. И, вполне возможно, что этому Вашему успеху впоследствии будут так же завидовать другие.

## Карта мысли

Карта мысли — это известнейший инструмент творчества и техника развития креативного мышления. Эту технику преподают во многих вузах, особенно тем, кто получает специальность, связанную с художественным творчеством.

Однако карта ума настолько а) универсальна и б) продуктивна, что сейчас она шагнула далеко за пределы академий художественных наук.

Карта мысли (mind map) это способ записать словами, зарисовать почеркушкой, заклеить коллажем разные мысли, которые приходят в голову, но сделать это — нелинейно.

Иногда к старой мысли хочется вернуться, чтоб продолжить ее, развить. Но когда у Вас все записано строго по порядку в блокноте, то воз-

вернуться к старой мысли уже не получится: на том листе нет места для внесения новых записей, особенно если этих новых записей получается много.

Карта помогает убрать «тоннельное зрение», когда Вы видите перед собой лишь затылок идущего впереди Вас.

Возьмите большой лист ватманской бумаги.

Основное правило составления такой карты — никаких правил.

В хаотическом порядке (в таком порядке, в каком они поступают к Вам в голову) Вы наносите на эту карту все свои мысли, идеи и задачи. Все, что Вас заботит. Все проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь. Рисуете ответвления, соединяете нужные Вам идеи стрелочками. Используете цветные карандаши, фломастеры, вырезанные фрагменты картинок из журналов и фотографий.

Грубо говоря, Вы делаете пластилиновый мультфильм про свою жизнь. Вы можете также крепить к своей карте изображения Ваших проблем или дел, вылепленные из пластилина.

Эта карта часто и напоминает нам — коллаж, безумную стенгазету. Только эту стенгазету можно как вешать на стену, так и раскладывать на полу. Чаще же удобней именно раскладывать ее на полу. Тогда, сидя рядом и смотря на нее сверху вниз, Вы, как некий Творец и Создатель, будете видеть зорко все то, что творится в Вашем собственном «королевстве».

Карта ума, когда Вы сами нарисовали ее, потратив на нее несколько часов или дней, начинает проявлять очень интересное свойство — она как бы «вступает в диалог» с человеком.

Карта ума активизирует подсознание, высвечивая неявные и не очевидные дотоле связи между Вашими проблемами, ресурсами и людьми, окружающими Вас. Сразу находятся все «недостающие улики», наступает знаменитый «АГА!-эффekt».

## Картотека идей

Культовая московская писательница, сказочница и драматург — Людмила Петрушевская, сама себе кладезь идей. О ней можно сказать ее же цитатой, коротко и ясно: «Поросенок нашел много камушков и решил открыть магазин конфет». Это неземное существо (однако же, мать троих успешных детей), чей профиль вдохновил мультипликатора Юрия Норштейна на создание его знаменитого ежика-в-тумане, казалось бы, черпает свои идеи прямо из Космоса, и они, как некие птицы, садятся на ее вечную сумасшедшую соломенную шляпу.

Однако же, это не так. Свои «невесомые» идеи Петрушевская скрупулезно сортирует и хранит, аккуратно записывая в тетрадочки и выписывая на карточки, как какой-нибудь дотошный профессор, поучающий аспирантов на личном примере, «как нужно работать с материалом для диссертации».

Вот, что она сама написала по этому поводу:

«Надо знать, что мысль приходит только однажды. Если ее не оставить в тетрадке, она опустит глазки, пожмет плечами и исчезнет навсегда.

Запомните! Мысли — существа строгие и их посылают не напрасно!»

Казалось бы, мысль эта не нова. Но, во-первых, новых мыслей не так уж и много, если они вообще есть в природе. А, во-вторых, сказанная чуть-чуть по другому мысль превращается в банальность, не запоминается. Важно не только Что сказал, но и Кто и Как это сказал нам в свое время!

Итак, техника «Картотека Идей». Самая что ни на есть креативная техника.

Чем богаты люди, фонтанирующие идеями? Они богаты своими блокнотами, исписанными вдоль и поперек идеями, которые приходят в голову и Вам ровно в том же количестве. Вот только, в отличие от «профессионалов», обычные люди никогда пришедшие им на ум мысли не записывают. И драгоценные капли мудрости уходят в песок...

Блокноты креативных людей пестрят разными почерками — ведь креативные люди встают даже ночью, в темноте, чтобы в полусне записать пришедшую в голову находку. Они не перестают писать и в транспорте, вот отчего их рука прыгает и почерк меняется. Пишут ручками и огрызками тупых карандашей... Так составляется личная, индивидуальная сокровищница мыслей, идей и путей решения тех или иных творческих задач.

Однако для того, чтобы все эти наработки хранились поистине...вечно, недостаточно иметь блокноты. Блокноты истрепываются, из них вылетают листочки, а некоторые наши идеи должны ждать своего часа иногда годами, а то и вообще десятилетиями...

Поэтому, если Вы решили перейти в «профессионалы», Вам необходимо завести и профессиональное «хранилище» идей — картотеку.

Под картотеку подойдут ящички, в которые можно ставить карточки одинакового размера. Ящички должны быть компактны, легки, но желательно, водонепроницаемы, чтобы Ваш архив мог выдержать (в случае необходимости) несколько переездов, включая переезд в другую страну.

Одна карточка — одна цитата. Одна карточка — одна наклеенная вырезка. Одна карточка — одна мысль.

Цитаты хранятся отдельно. Идеи — отдельно. Не стоит привязывать тему карточки к цвету бумаги, из которой она вырезана.

В нужный момент у Вас может просто не оказаться бумаги «розового» или «салатового» цветов и Вы, поставив себя в зависимость от таких пустяков, придумаете себе много лишней путаницы...

Уже одно то, что у Вас в столе будет храниться такая реальная и осязаемая вещь, как личная картотека выписок и вырезок, (которую Вы время от времени будете перебирать и пересматривать), настроит Вас на нужный лад. Само наличие картотеки идей может сделать из человека — писателя или того, к чему Вы более склонны.

## Карты вдохновения

Многие, кто знаком с колодой Таро, читали в книгах, что самая лучшая и «рабочая» колода Таро — это та, которая сделана своими руками. Это будет инструмент для работы с подсознанием, язык для разговора с интуицией, архетипы, прорисованные нами самими. Но система таро очень жесткая. И не каждый справится с этой задачей: нарисовать свою колоду так, чтобы угодить и системе и своему видению мира.

Есть способ альтернативный и более вдохновляющий. Для откровенного разговора с самим собой: о выборе пути, о принятии важного решения, о характере заключаемой сделки, о честности партнера — нам расскажет оракул, сделанный нашей собственной фантазией — практически ничем не ограниченный Оракул.

Его структура очень проста и, на наш взгляд, тяготеет в своей этой простоте — к гениальности.

Эту колоду карт впервые придумала Джулия Кэмерон — талантливый художник, писатель, бизнесмен и просто красивая женщина. Впоследствии (уже в наши дни) эту идею подхватили психотерапевты-практики, создав свои колоды «ассоциативных карт». Но они упустили опять-таки главное — никакая ассоциативная колода карт, нарисованная художником-профессионалом, не заменит нам (вопрошающим себя, о себе и для себя же) того, что мы можем сделать собственноручно.

И чем дольше Вы будете клеить и вырезать эту стопку карт, чем взвешеннее Вы будете подходить к отбору картинок, тем более «рабочая» колода у Вас получится. Это будет первая книга (только в картинках) написанная Вами, Ваш «первый роман». И в этой книге Вы будете находить самые точные ответы на все вопросы, связанные с Вашим бизнесом, карьерой, творчеством и даже... личной жизнью. Итак, к самой технике.

Технически все очень просто. Вам необходимо заготовить 52 карточки одинакового размера. Не забывайте того, что эти карточки будут тасоваться Вами много раз и использоваться много лет. Поэтому лучше сделать дизайн рубашки на компьютере и заказать распечатку полученной картинки на хорошей, крепкой, глянцевой бумаге. Хотя можно работать и по старинке — вырезать из толстого листа цветного картона 52 одинаковых прямоугольничка. Главное, не забудьте сделать несколько запасных пустых карт, на случай, если Вы испортите одну карту в процессе изготовления или потеряете карту в процессе, так сказать, эксплуатации колоды.

А дальше начинается таинственный и долгий творческий процесс — процесс подбора своих личных символов, талисманов, оберегов — советчиков. Советуем не готовить «наполнитель» для колоды в один присест, обложившись журналами и схватив ножниц. Пусть Ваш творческий поиск будет долгим и тщательным.

### **Первая десятка карт**

Здесь нужно поместить каллиграфически выписанный текст короткой (размер карт обязывает!) духовной притчи или молитвы. Люди с большим чувством юмора и склонностью вечно шутить могут написать на этой десятке карт 10 своих самых любимых и мощных коротких анекдотов. Но это должны быть те анекдоты (хохмы), которые помогают Вам преодолевать трудности.

### **Вторая десятка карт**

Здесь нужно тоже писать текст, но в отличие от первой десятки — предельно короткий. Это могут быть пословицы и поговорки, а также — афоризмы, высказывания великих... Требования к этой десятке — как можно взвешеннее подойти к отбору этих «блестящих мыслей». Эти мысли должны помогать жить в первую очередь — Вам. То есть они должны быть взяты из Вашего повседневного лексикона. Хотя не грех и книги пролистать — вдруг Вы наткнетесь там на свою же мысль, только выраженную гораздо более изящно, точно и лаконично.

### **Третья десятка карт**

Здесь нужно искать изображения. Найдите десять изображений (так, чтобы они еще и подходили по размеру к Вашей колоде) предметов, которые Вам нравятся — фетишей своей мечты. Это могут быть рукотворные вещи или объекты, созданные Природой. Снежинки, яблоки, апельсины, разноцветные камушки, статузки, монеты, чайные сервизы, курительные трубки...

### **Четвертая десятка карт**

Выберите 10 людей, которых Вы любите, которыми восхищаетесь. Это могут быть великие люди, давно от нас ушедшие, или те, кто рядом с нами. Наклейте их портреты на свои карты.

### **Пятая десятка карт**

Здесь нужно наклеить 10 любимых картин (холст, масло) нарисованных живописцами или же 10 кадров из любимых фильмов, так, чтобы эти фильмы были узнаваемы для Вас самих.

### **Последние 2 ключевые карты**

А две последние карты будут изображать:

первая — Вас (символически);

вторая — Ваше представление о Боге.

Ну и, наконец, смастерите коробочку или сшейте мешочек, в котором эти карты будут храниться.

Теперь Вы можете обращаться к ним за ответом на любой вопрос. Вы можете сами придумать тот язык, на котором будете разговаривать со своими картами.

## **Традиционные расклады любого Оракула**

1. «Одна карта». Вытягиваем карту (задав предварительно вопрос) и интерпретируем полученную информацию.

2. «Три карты». Они символизируют: а) начало ситуации — здесь и теперь. б) То, как ситуация будет развиваться. в) Финал — то, к чему приведет этот Путь.

3. «Две карты или альтернатива». Одну карту вытягиваем на задуманную позицию «Как мне стоит себя повести». Вторую карту вытягиваем на позицию «Как мне ни в коем случае не стоит себя вести».

Работайте со своей колодой волшебных карт, и они станут Вашим лучшим советчиком, подсказывающим самые неожиданные идеи для бизнеса, творчества и жизни в целом.

# **Квота идей**

### **Я знаю пять...**

Есть такая детская игра с мячиком: «Я знаю пять имен мальчиков: Вова — раз, Сережа — два, Коля — три, Леша — четыре, Женя — пять».

По этому же принципу задание в игре все усложняется и усложняется: «Я знаю пять имен французских девочек», «Я знаю пять названий иномарок», «Я знаю пять итальянских футболистов», «Я знаю пять брендов одежды», «Я знаю пять европейских столиц»...

В чем фишка этой игры? Почему в нее играют с мячиком? Дело в том, что тут главное — вести мяч, как в каком-нибудь баскетболе, пружиня его ритмично об пол и не застывая на месте в раздумьи. Удар мяча об пол — и ты обязан выстрелить названием по теме. Замедлил, сказал предательское «Э-эээ». Закрутил мячик в руках и ты проиграл. Назвал в путанице не то — тоже проиграл.

Сколько смеха, как оттачивается ум, какие предательские «оговорочки по Фрейду» выпаливаются из подсознания. На самом деле эта нехитрая детская игра (придуманная в недрах кафедр дошкольной педагогики и отлично прижившаяся во дворах) является ничем иным, как самой явной и лобовой техникой брейнсторминга.

Принцип этой детской развивающей игры и положен нами в основу нашей «взрослой» техники.

Мы, конечно, внесли свои изменения. Во-первых, мы обходимся без мяча. Потому что «выпаливать» нам нужно не короткие слова, а целые идеи. Эти идеи звучат долго, длинно, иногда занимают целый абзац — нет, не с баскетбольным мячиком играть в нашу взрослую игру! Хотя...

Если Вам так нравится идея мяча, то можно ввести в брейнсторминг и его. Только мы не будем бить его об пол. Мы будем передавать его из рук в руки, и пока мяч в руках у участника брейн-сторминга, он должен быстро назвать свою идею. А все остальные следят, чтобы он не заснул с мячом в руках, и поэтому кричат: «Картошка, картошка, горячо, горячо».

И второй нюанс взрослой техники. Если дети, играющие в игру «Я знаю пять...», развивают свое сознание, интеллект, механическую память, то мы — свое бессознательное, креативность, ассоциативное мышление.

Поясним. Во взрослом брейнсторминге важны как раз те идеи, которые выскакивают как оговорки, как глупости, как несурезица — то, за что «штрафуют» в детской игре. А нам, наоборот, можно.

Почему так? Да потому что главная цель этого брейнсторминга (как и большинства других) - снять нашего Внутреннего Цензора. Убрать ту пагубную для творчества ситуацию, когда, как в анекдоте про украинцев в автобусе, «Уси мовчат».

«Уси мовчат» у нас постоянно, это такой стиль жизни — закомплексованных, неулыбчивых людей, не верящих в себя, свои идеи и вечно ждущих чужого смеха за спиной.

Есть такой проверенный способ доказательств того, что мы можем многое, только мышечные зажимы делаем на неловкими «калеками». Попадите огрызком яблока в открытую форточку. Не попадете. А теперь выпейте бокал вина. Попадете.

Но есть способы возродить в человеке гения-всеумельца вовсе без использования алкоголя! И это радует.

Суть этой методики в том, чтобы путем а) погружения человека в стрессовую ситуацию и б) не давая ему времени на раздумья — выудить из него все, на что он способен. Главное, что обстоятельства в той ситуации «закрывают рот» тщедушному и трусливому Цензору, который всегда поет нам в уши: «Ничего у тебя не выйдет. Куда ты полез..»

Много ли надумают ваши сотрудники, Ваши друзья, да и Вы сами, если Вы будете генерировать и обсуждать идеи расслабленно, в обычной ситуации, без помощи брейнсторминга? Немного, скажем Вам сразу. Ваши Цензоры не дадут Вам сказать ничего, они Вас будут обсеивать.

Самое трудное — это заставить человека... заговорить. Это прекрасно знают педагоги, обучающие иностранному языку. Ученик знает все правила, по письменным контрольным у него одни пятерки, он учит язык уже 20 лет, он читает книги на языке оригинала, но на его рот навешен тяжелый ЗАМОК. Так эта ситуация и называется у методистов — «Замок на губах».

Одни люди не могут поддержать примитивный разговор на языке, который им известен почти в совершенстве, а другие...

Другие не могут изложить свои гениальные мысли по поводу обсуждаемой проблемы, хоть их голова и набита этими самыми гениальными мыслями под завязку!

И везде для того, чтобы Рацио наконец-то отступило, используется брейнсторминг.

Используйте его и Вы.

Ограничьте время придумывания ответов на поставленный Вами вопрос. Задайте вопрос. Запустите таймер. Пусть идеи произносятся без остановки, пусть люди ляпают первое, что пришло им на ум, пусть ерничают и соревнуются в нелепостях — Вам только того и надо, сейчас сойдет пена и забьет фонтан чистой креативности. И все сами же и удивятся: какие они, оказывается, умные!

Вместо постскриптума.

Кроме мячика вы можете использовать обычные шахматные часы (особенно, если игроков — двое). Тогда тот, кто затратил меньше всего времени премируется особым образом.

## Книга Природы

Книга Природы — это действительно Книга. И никакая это не метафора. Просто мы все разучились воспринимать послания Природы как связный, внятный текст, который нам что-то втолковывает. А зря. Мы как бы ослепли на один глаз — можем читать только набранные в типографии буквы. Но исцеление — возможно.

Для того, чтобы вернуть себе способность читать в Книге Природы, научиться РАЗБИРАТЬ Ее ПОЧЕРК, нам необходимо посадить себя на диету и ограничить количество текстов, поступающих извне, из цивилизации. Тогда Природа с нами заговорит, и как заговорит!

Вот что пишет об этом философ В.П. Руднев: «Зимний лес для опытного охотника — со следами зверей и птичьими голосами — это текст, открытая книга».

Но если человек привык воспринимать только такие тексты, которые ему в избытке поставляет мегаполис («улица современного большого города с ее рекламой, дорожными знаками и указателями»), то Язык Природы перестает им восприниматься как язык вообще!

Умение превратить окружающую реальность в ГОВОРЯЩИЙ ТЕКСТ и есть главная черта, способность, которая отличает так называемого «творческого» человека от всех остальных.

Говорят, что Леонардо да Винчи умел «выжимать идеи, разглядывая башмаки торговцев».

Не знаю, не знаю, какие в то время могли быть у торговцев башмаки, когда подавляющая часть населения земного шара (и Европы в том числе) ходила босиком, а наличие обуви было атрибутом знати...

Однако ж, Леонардо да Винчи действительно был тем, кто умел наблюдать и кого заботил вопрос: как и чем пробудить ум к различным открытиям.

И больше всего наблюдений можно было «вытащить» именно из созерцания природы.

Итак, как же пользоваться этой техникой?

На самом деле, человеку, который не привык наблюдать за природными объектами с целью поиска творческих идей, будет очень сложно начинать свою «сессии креативности» с наблюдения куска древесной коры, к примеру. Поэтому необходимо идти от обратного. Так, мы будем на первых порах учиться не прозревать Что-то в Природе, а, совсем наоборот, прозревать Природу в Чем-то. Проще говоря: хватит смотреть на дерево. Сейчас Вы ничего, кроме слов «Ну, дерево» не родите. В дереве Ваш глаз видит Дерево. И более ничего.

Мы пойдем другим путем. Мы создадим (близкий к природе) фактальный набросок и попытаемся увидеть в нем... дерево и все остальное, что требуется Вашему креативному уму.

Как же мы будем делать этот набросок?

А очень просто! Так, как учил этому Боттичелли. Именно он в свое время придумал, что можно бросить об стену губкой, пропитанной краской, а затем в пятне и потеках увидеть множество различных фигур. Этой же техникой пользовался и Леонардо да Винчи. В забрызганной краской стене он предлагал видеть очертания гор, рек, человеческих лиц и архитектуру несуществующих зданий. Вы можете взять себе на вооружение эту солидную технику для развития креативности.

И только после того, как Ваш глаз научится видеть в брызгах краски Природу, переходите к высшему этапу.

То есть, начинайте подмечать, собирать (по возможности) и рассматривать объекты живой (и неживой) природы. Пусть Ваш рабочий стол будет завален желудями, листьями, ветками, камешками и кусками мха. Это будут Ваши лучшие советчики.

Для того чтобы «разговорить» этих молчунов, Вам нужно будет сделать только одно последнее действие — рассматривая объект, запустить процесс «цепочки ассоциаций».

1. На что это похоже?
2. А еще на что?
3. А как я могу соединить эти два результата?

Цепочка ассоциаций не должна ограничиваться двумя ассоциациями, разумеется. Чем их больше — тем качественней Ваша работа.

Только тогда в Вашей голове и появятся идеи относительно новых товаров, услуг или произведений искусства.

## Колода карт

Эта техника призвана помочь нам сделать трудный выбор. Иногда мы сами не можем взять на себя ответственность за принятие решения. Нам

нужно, чтобы: либо за нас это сделал «начальник», указав, куда идти, либо же мы возлагаем эти полномочия на любой оракул — вплоть до подбрасывания монеты. Техника с игровой колодой карт (а лучше колодой «Таро 1000 идей») несколько интересней и разнообразней, чем игра в «орлянку». В обычной колоде карт, как известно, четыре масти. Каждая масть в этой игре определяет за нас — какую стратегию поведения в спорной ситуации нам следует реализовать. В колоде карт «Таро 1000 идей» мастей тоже четыре, но называются они иначе. Если Вы будете осуществлять эту технику с Таро, то уберите из колоды все Старшие Арканы — оставьте только карты, соответствующие четырём мастям.

Итак,

### **Масть червей обычной колоды. Масть кубков в колоде «Таро 1000 идей»**

Если вы вытянули из колоды любую карту этой масти, то это означает, что Вы должны реализовать в своих поступках стратегию «БЛЕФ».

Иными словами, Вам нужно — блефовать. Что это значит? Это означает, что нужно действовать так, как будто бы Вы уже давно имеете то, чего на самом деле у Вас еще нет.

Выполните следующее упражнение.

Напишите на листике бумаге список из тех вещей, которых у Вас нет.

А теперь попробуйте день (неделю) вести себя так, как будто бы Вы — человек, у которого это есть. Вживайтесь в образ вдумчиво и ответственно, как актер, которому предложили сложную и интересную роль, как разведчик Исаев, который учит биографию своего «Штирлица».

Это часто помогает на переговорах, в общении с клиентами, в иных сложных ситуациях, где важнее не БЫТЬ, А КАЗАТЬСЯ. Таким образом, блефующие часто выигрывают и получают, как в сказке «Кот в сапогах», принцессу или, как в жизни, ... подписанный контракт.

### **Масть Пик обычной колоды. Масть Мечей колоды «Таро 1000 идей»**

Если вы вытянули из колоды любую карту этой масти, то это означает, что Вы должны реализовать в своих поступках стратегию «Увеличиваем ставки».

Это означает, что для успеха в деле Вам нужно подстегнуть себя и своих коллег, вложив в дело, поставив на это дело больше, чем Вы ставили до этого. Если Вам скучно, значит Вы «ставите на кон по 10 копеек». Поставьте на кон тысячу рублей! Игра начнет увлекать всех собравшихся по-настоящему.

Если в делах у Вас царит застой, значит Вы ничем не рискнули и играете понарошку. Вот пример того, как увеличивать ставки. Предположим, Ваш ребенок дал Вам слово закончить полугодие без троек. Чем он рискует, проиграв пари? Только тем, что Вы его немного поругаете. Увеличьте ставки! Пообещайте ребенку в случае успеха интересную поездку или новый гаджет. Теперь, не выполнив обещания, он рискует не получить уже вожделенный подарок. А можно увеличить ставки еще больше! Можно за полугодие с тройками пообещать ОТНЯТЬ ТО, ЧТО УЖЕ ЕСТЬ! Это куда драматичнее, чем лишиться воображаемой ценности, которую тебе еще не купили! Например, Вы можете пообещать отнять у ребенка компьютер или велосипед! Точно также мотивируются сотрудники, если Вы не только родитель, но и босс. Мотивация не дол-

жна нарушать Трудовой Кодекс, но и здесь можно придумать много интересных «поощрений» и «наказаний», ничуть не вступая в конфликт с законом.

### **Масть бубны обычной колоды. Масть монет колоды «Таро 1000 идей»**

Если вы вытянули из колоды любую карту этой масти, то это означает, что Вы должны реализовать в своих поступках стратегию «Я — пас».

Хотите Вы этого или не хотите, но Фортуна, Судьба в лице вытянутой Вами карты, говорит Вам что-то вроде: «Данная овчинка не стоит трудов по ее выделке»...

Это может сигнализировать о том, что какие-то Ваши бизнес-проекты — убыточны.

### **Масть Треф обычной колоды. Масть жезлов колоды «Таро 1000 идей»**

Если вы вытянули из колоды любую карту этой масти, то это означает, что Вы должны реализовать в своих поступках стратегию «Меняю ненужные карты».

Подумайте, что такое полезное, чем Вы давно владеете, Вы бы могли поменять на еще более полезное для Вас в данной ситуации. Недвижимость, проекты, идеи и стратегии могут со временем терять свои полезные качества, когда они лежат без дела в наших архивах. Если в данный момент Вы чем-то не пользуетесь (по максимуму), обменяйте это на то, чего Вам так сейчас не хватает! Сдайте арендатору часть пустующего помещения!

Эта корпоративная игра часто используется в момент кризиса, стагнации или просто перед принятием важного решения. Она, как могут заметить знатоки карточных игр, очень похожа на покер.

Теперь Вы видите, что даже опасные азартные игры можно превратить в безопасные, заставив их служить себе с пользой!

## **Концепция «правильного» желания**

Есть старая как мир истина: правильно сформулированный вопрос заключает в себе уже половину ответа. А то и 70%. Когда мы только начинали изучать карты Таро (один из лучших способов познать себя, свои страхи и истинные желания!), то в книгах, посвященных искусству раскладов, вычитали предостережение новичков от ошибки «неправильной формулировки вопроса». Так, скажем, нельзя задавать вопрос: «Стоит ли мне выходить замуж за Васю?». Это — глупый, неграмотный вопрос. «ЭВМ Вселенной» такое не понимает. А надо этот обывательский вопрос разбить на два конкретных: 1) «Какие перспективы ожидают меня, в случае, если я выйду замуж за Васю?» и 2) «Какие перспективы ожидают меня, если я проигнорирую Васино предложение?». Это — к примеру.

То, что верно для «правильной постановки вопроса», верно и для правильной формулировки своего желания. Но с нюансами.

Скажем так, желание: «Хочу, чтобы мой начальник понял, что то, что он просит от меня — нереально по срокам!» — это не более, чем глас вопиющего в пустыне. «Мать, мать, мать» — привычно отзывалось эхо.

Такое желание нужно сформулировать вот как: «Хочу, чтобы а) за ту же зарплату, мне всегда предоставляли такой объем б) моей работы, который будет коррелировать с моими в) умственными и г) физическими способностями».

Быть может, это звучит и некрасиво, и неэмоционально. Но так пишут алгоритм для машины. И так разбираются со своими «хочу».

А теперь обещанный нюанс.

Желания, какими бы они ни были, ни в коем случае нельзя душить. Пусть первое, что придет Вам в голову, будет выкрикнуто Вами громко и честно, во всю мощь легких. Это нужно для освобождения. И чтоб заработала мысль. А точнее, это, как комок пластилина — материал для дальнейших упорных раздумий и лепки образа своей подлинной нужды.

Поэтому первоначально выкрикнутое «Хочу, чтобы мой начальник понял, что то, что он просит от меня — нереально по срокам!», оно имеет право на жизнь. Но — лишь в качестве сырого вещества, в качестве отправной точки.

Техника «правильного желания» советует не бояться идиотизма своих желаний и «кричать» то, что приходит в голову — честно. Вот как это будет додумано, вот как мы «размотаем клубочек».

1. Хочу в субботу напиться в хлам!
2. А точнее, хочу отдохнуть и разрядиться
3. А точнее, хочу забыть о том, что мне надо сделать к концу месяца
4. А точнее, хочу, чтобы хоть кто-нибудь мне помог с этим разобраться, ибо сам я — запутался.

Вот-вот, это уже ближе к делу.

Итак, на самом деле, мы хотим помощи «свежей головы». Ну и теперь давайте думать, как сделать так, чтобы найти эту помощь. Без вдумчивой работы со своими эмоциями, мы бы не вытащили на свет божий то, что нам действительно необходимо.

Так как же правильно желать? Включайте Откровенность, Рассудительность и Последовательность и желайте, чего хотите. Имеете право.

## Красная обезьяна

Говорят, что запретный плод — сладок. Вот и «запретите» своей команде думать над решением самой актуальной для Вас задачи. Скоро вся Ваша команда начнет втайне предаваться запретному удовольствию, а Вы — собирать урожай свежих идей.

Все помнят, как Мулла Насреддин запрещал думать своим ученикам о красной обезьяне, и что из этого вышло. (Все только и делали, что думали о ней).

Данный метод стимуляции творчества в команде, схож с этой древней историей. Допустим, что команда обсуждает какую-то идею\проблему. От этого «долбления в одну точку» команда быстро устает, и качество обсуждения заметно снижается. Более того, никто уже и думать не хочет о том, во что нужно вдумываться, напрягая все силы. Сам предмет разговора начинает вызывать у кого отвращение, у кого просто ступор.

Вот тут-то и приходит на помощь стратегия красной обезьяны.

1. Отставляем проблему в сторону.

2. Берем новые листики и карандаши.

3. И «по свистку» лидера команды начинаем генерировать 10 идей НИКАК НЕ СВЯЗАННЫХ с тем, над чем мы все тут думали последние полтора часа.

Основные требования:

1. Воспринять это все всерьез. То есть, если Вы лидер, то подумайте: как Вам так убедить своих помощников-подчиненных, что это не дешевая «игра», а продолжение важного собрания. Если люди догадаются, что Вы играете с ними в какие-то игры, то они быстренько устроят саботаж. Сначала три человека скажут: «А можно мы сбегаем в туалет?» Потом еще двое жестами попросят у Вас позволения выйти покурить, один пойдет звонить родственникам, а все остальные хором возопят: «Коллеги, может быть сделаем перерыв и откроем окна?» И все. И Ваша затея провалилась. Нет! Нужно преподнести поиск этих десяти «левых» идей так, чтобы никто и не вздумал догадаться, что это была команда «Вольно».

2. Как всегда, задание дается на время, причем на время, ограниченное 5-10 минутами.

В чем фишка?

Когда кому-то говорят: «Так, все. То, что мы делали сейчас, быстро забыли. Думаем о том-то!», то мозг так быстро не переключается и из упрямства продолжает думать о том, о чем ему думать не велено.

Красная обезьяна пляшет у нас в голове только тогда, когда людям запрещают о ней думать. Вот и запретите думать своей команде (в самый разгар совещания) о поставленной перед ними настоящей проблеме. Резко смените курс. Вы увидите чудесные результаты. Все, поджав губы, только и будут думать о том, о чем еще пять минут назад всем думать было уже противно. Через несколько минут Вы обязательно услышите реплику: «Я, конечно, прошу прощения... Но мне хотелось бы вернуться к тому, о чем мы говорили. Я тут вот что придумал...» И это будет самая свежая мысль, вот увидите.

Когда «не творится», «не пишется», нужно встать и переключиться (но только со всем рвением!) на что-нибудь совсем иное. Вспомним совет сатирика А. Иванова: «Плюнь в окно и в урну попади!»

## Креативная скульптура

Несмотря на кажущуюся идиотичность, эта техника — обоюдоострый меч. Она отлично решает задачу 1) тимбилдинга (сплочения команды и установления неформальных связей внутри формальных групп), а также 2) открывает пути к настоящему и качественному брейнстормингу, как бы предваряя его, в общем, служит отличной психологической разминкой.

После сценарной отработки этой техники, как правило, начинаются такие дискуссии и такой мозговой штурм, что техника уже перестает казаться идиотской кому бы то ни было.

Итак: если у коллектива есть проблема, и коллектив собрался ее решать, то одним из вариантов начала будет такой: «вылепить» скульптуру, аллегорически изображающую эту самую проблему, ради которой людей собирают на брейнсторминг! Как Вам такой нестандартный дебют? Осо-

бенно это «работает», когда отделов — несколько, люди в них — молодые, да еще и мало между собой знакомые.

Как и любая креативная техника, эта требует ограничить выполнение задания узкими временными рамками. Иными словами, скульптура изготавливается по принципу: «кто быстрее?»

Из чего мы будем лепить «скульптуру»? Явно не из глины, не из гипса и не из мрамора мы ее будем высекать. Это будет арт-объект в современном стиле: некая шокирующая инсталляция, конструкция из мусора и разнообразных подручных средств.

Специалисты по этой методике (которая, напоминая, служит первой, подготовительной ступенью к сессии «мозгового штурма») советуют обратить пристальное внимание на следующие материалы: пустые коробки, урны для бумаг, скрепки, маркеры, ножницы, скотч, куски веревки, проволоки, консервные банки, даже стулья...

Еще специалисты советуют всем отправиться в небольшую «пешеходную экскурсию по окрестностям», с целью собрать как можно больше еще более необычного строительного материала. Выйдя во двор или в ближайший сквер, можно будет к своему унылому канцелярскому набору добавить немного «даров природы», в виде веток, листьев и камушков.

Главное — охватить как можно более широкий диапазон материалов — что само по себе уже «способствует» расширению сознания, то есть, стимулирует креативные импульсы и настраивает команду на нужный лад.

Перед людьми ставится нетривиальная задача: что же такое необычное можно сделать из предметов и материалов, которые до сих пор рассматривались всеми только как мусор или скучный офисный хлам?

И еще один нюанс.

Желательно, чтобы каждый отдел делал свою скульптуру, а если отделов у Вас — всего один, то разбейте его на команды. Это породит дух соревновательности и не даст отнестись к заданию скептически, с ленцой. Когда соседняя команда что-то делает и показывает язык твоей команде, то поневоле начинаешь включаться в процесс, не хочется подводить товарищей даже в такой мелочи.

Конечно, кому-то это может показаться чудачеством, кому-то — издевательством и даже профанацией серьезного решения проблем в бизнесе. Но мы с Вами не будем тратить времени на то, чтобы переубедить этих маловверов.

## Креативный маскарад

Одна голова — хорошо, а две лучше. А как насчет десяти голов? Где же их взять?

На самом деле, все очень просто. Мы будем брать эти головы взаймы, и будут они головами известных, хорошо знакомых нам и любимых нами же персонажей книг и мультфильмов.

Это один из самых интересных вариантов проведения брейнсторминга. Сценарий в своей основе повторяется: Ведущий ставит перед группой проблему, а группа в короткий промежуток времени ее пытается решить,

выдавая потоком свои идеи. Потом все запротоколированное обдумывается. Но данная техника интересна своими нюансами. Вот они.

Обычный брейнсторминг, это когда приглашенные Вами: Маша, Даша и Петр думают от лица Маши, Даши и Петра. Ну, и много ли они надумают? Практика показывает, что от лица самого себя человек говорит вяло, мало и вообще держится скованно. Анонимность же — раскрепощает. А когда человека приглашают на маскарад и разрешают ему вытворять все, что угодно, но не от своего имени, а от имени надетой на лицо маски, то тут начинают твориться чудеса.

Итак, к самой технике. Выберите десяток известных персонажей и обязательно сделайте их маски. В этом Вам помогут: интернет, компьютер и принтер, к нему подключенный. Вместо масок можно использовать какой-нибудь атрибут этого героя — дубинку, трубку, шляпу, зонтик или очки. То есть, выбирайте то, с чем более всего ассоциируется у большинства людей этот персонаж.

Пусть каждый выберет персонаж себе по душе. Позвольте собравшимся какое-то время освоиться в новой роли. Подготовьте маленький «доклад» о каждом из этих героев, освежите в памяти истории, связанные с ними, ну а затем, плавно переходите к сути.

Вы собрали здесь таких известных и уважаемых персон, для того, чтобы они помогли Вам разобраться в одном очень трудном для Вас деле. Формулируйте задачу! Время пошло.

Теперь каждый участник этого карнавально-маскарадного брейнсторминга будет от лица своего персонажа «давать Вам советы».

Итак, как бы в этой ситуации поступили:

1. Шерлок Холмс
2. Мери Поппинс
3. Профессор Мориарти
4. Винни-Пух
5. Мисс Марпл
6. Масяня
7. Старуха Шапокляк
8. Гермиона Грейнджер
9. Попугай Кеша
10. Майор Томин

Кстати, участники брейнсторминга могут и сами заготовить «костюмы» своих любимых персонажей. Иногда так бывает даже проще: ведь приятней выступать от лица самого дорогого именно тебе персонажа, а не того, малознакомого тебе существа, которого «навязал» ведущий.

Если Вы решаете конкретные бизнес-вопросы, то Вам будут полезны конкретные бизнес-персонажи. Подумайте, как бы решили Вашу проблему:

1. Мальчиш-Плохиш (продавший Военную Тайну за бочку варенья и мешок печеня);
2. Скрудж Мак-Дак;
3. Скупой рыцарь;
4. Шейлок и его антагонист — Венецианский Купец;
5. Лиса Алиса и Кот Базилио...

Секрет этой технологии в том, что она максимально раскрепощает. Только раскрепощенный человек начинает мыслить вообще, и мыслить — творчески, в частности.

Вы думаете, что это — пустая забава? Отнюдь! Этой «забаве» серьезно обучают в колледжах и университетах, как одной из самых креативных методов брейнсторминга в бизнесе.

В качестве постскриптума...

Есть такие группы, которые психологи называют ригидными. Это группы очень сдержанных, «закрытых» людей, которых трудно представить себе в карнавальных масках на деловом совещании. Для таких групп данная методика предусматривает одну хитрость. Не надо заставлять этих людей ничего на себя напяливать! И не надо требовать от них Я-формулировок, типа «Я, Кощей Бессмертный, решил бы эту проблему так».

Нет! Этим людям нужно раздать картинки с хорошими изображениями всех Ваших персонажей и пусть они, выбрав себе картинку и держа ее в руках, говорят: «Мне кажется, что решая данную проблему, Кощей Бессмертный поступил бы вот так...»

Эта методика уже много лет используется педагогами, а сейчас ее переняли бизнес-тренеры. Так, учителя иностранных языков заметили, что когда ученики изучают тему «Семья» или «Моя квартира», то никакого разговора не получается. Конечно! Ведь учитель лезет в душу, заставляя при всем классе рассказывать о самом личном — сколько в доме комнат, есть ли в семье папа. И тогда методисты придумали выход: дети больше не рассказывают на уроках никакой «правды о себе». Рассказывая тему «Семья» или «Мой дом», они говорят от лица выдуманных персонажей и придумывают себе столько комнат и братьев, сколько угодно их душе. Главное, чтобы говорили правильно, ставя глаголы в нужные формы.

Чего мы желаем и Вашей команде на ближайшей сессии креативного брейнсторминга под кодовым названием «Карнавал».

## Критик с завязанными глазами

Эта техника позволяет рачительному хозяину проверить: нет ли щелей в крепко построенном здании? Ее можно применять и к проверке на прочность любой идеи.

Для того, чтобы увидеть все слабые стороны Вашего детища, нужен взгляд со стороны, причем взгляд постороннего человека. Желательно, чтобы этот посторонний человек при этом еще и не знал о том, что Вы кровно заинтересованы в его мнении, что Вы — автор идеи. Тогда оценка будет совершенно непредвзятой.

Именно так поступал писатель Максим Горький. Еще до революции, сделавшей его Бессмертным, он уже пользовался большой популярностью. Любое издательство, любой журнал готовы были заплатить любой по величине гонорар даже за маленький рассказик, подписанный именем: «Горький».

Но писатель хотел узнать: не стал ли он писать хуже? А еще он хотел знать: насколько искренни все эти восторги?

И вот он послал в журналы несколько своих рассказов, подписанных другим именем, а несколько рассказов, как обычно под именем «Горький»...

Вы сами можете догадаться об окончании этой истории: Горький смеялся, рассказывая, как низко оценили те рассказы, которые были подписаны никому не известной фамилией! Их называли слабыми и даже бездарными...

Так же должны поступать и Вы, когда хотите проверить: насколько ваша идея хороша сама по себе? Среднее арифметическое между «комплиментами» и «критикой с завязанными глазами» и будет близко к правде.

Эта техника особенно подходит тем, кто привык слушать исключительно комплименты в свой адрес, но интуитивно и справедливо не спешит доверять им. Эта техника для тех, кто хочет знать правду о своих творениях и не боится этой правды.

Используя эту технику время от времени, Вы таким образом, предохраните себя от самого страшного, что может случиться с успешным творцом идей — от того, что называется «Он пережил свою славу» или «Он исписался». Король, окруженный только льстивыми придворными, это король, чей трон скоро будет вакантным. Ведь некому будет сказать, что король — голый!

Болезнь эта начинается ровно тогда, когда мы начинаем верить в те комплименты, которые расточаются нашему модному имени, а не конкретной, обсуждаемой вещи, творению, идее.

Приведем пример. Вряд ли у кого-то повернется язык назвать Леонардо да Винчи посредственным художником или Пушкина — посредственным поэтом. Но дай этим людям малоизвестную картину или набросок Леонардо, а также малоизвестное стихотворение Пушкина и попроси прокомментировать (скрыв, разумеется, кто автор) и Вы услышите потоки тонкой, жестокой и беспощадной критики.

Желательно, конечно, не использовать в качестве таких «критиков с завязанными глазами» своих близких друзей и родных. Лучше всего подойдет совершенно посторонний нам человек или даже несколько таких людей, каждый из которых хоть чуточку разбирается в обсуждаемом Вами вопросе.

Эта техника очень хорошо стимулирует наш творческий потенциал, дает материал для «работы над ошибками» и учит не бояться реакции рынка, амортизировать возможную критику еще до того, как план будет запущен в оборот.

## **Круг счастья или «Научитесь рисовать окружность!»**

Человеческое зрение устроено так, что видим мы только то, что находится прямо перед нами. То, что сбоку и, особенно, сзади, часто ускользает от внимания. Поэтому способ нашего зрения со временем превращается в «туннельное видение», когда горизонты, поля видимого все сужаются и сужаются, становясь заметным светлым пятнышком на фоне черноты. Как вернуть себе объемное зрение? Как видеть вокруг себя на 365 градусов?

В первую очередь, нужно научиться видеть себя сразу со всех сторон. Однобокость в чем-то (сразу почти незаметная), может быть причиной

очень низкого качества жизни и, как следствие, неудач в бизнесе, уже не говоря о неудачах в творчестве.

### **Первое задание**

Для начала давайте нарисуем на листике бумаги обычный (крупный) круг, а точнее, окружность. Можно (и даже желательно!) с помощью циркуля. Теперь внутри полученной окружности, от той же точки центра, (не убирая иголку циркуля) рисуем еще меньшую окружность. И так пять раз. У Вас получится что-то вроде мишени.

### **Второе задание**

Теперь берем эту «мишень» и обычную линейку. Проводим три диаметра, как бы рисуя в круге букву «Ж».

Это мы делаем для того, чтобы разделить нашу круглую фигуру на шесть долек — на шесть секторов.

### **Третье задание**

Как мы видим, у нас получилось шесть секторов-полосатиков. На каждом из секторов как будто надета тельняшка. На третьем этапе наша задача — пронумеровать эти полоски-дуги: 1,2,3,4,5 — и так шесть раз.

Ну а теперь, возьмите цветные карандаши (мелки), рисующие легкими, пастельными цветами и раскрасьте каждый сектор из шести в свой цвет.

Дело в том, что каждый из шести секторов нашей мишени — это одна сфера жизнедеятельности.

Я предлагаю шесть следующих сфер:

1. Карьера/Бизнес
2. Семья
3. Личная жизнь
4. Духовное развитие
5. Тело, здоровье, спорт
6. Благотворительность

Выполните это задание по-нашему. Проверьте сначала, как у Вас обстоят дела с вот этими конкретными шестью аспектами нашего бытия.

Эту мишень можно рисовать по отношению к любой проблеме (по отношению к бизнесу, например) и подставлять туда, соответственно, самые разные наименования секторов.

Но сейчас давайте поработаем вот с этой базовой матрицей, в чем-то напоминающей пирамиду Маслоу.

Итак, зарисуйте цветами сектора Вашего круга и условьтесь, какой цвет отвечает за ту или иную сферу жизни.

Например, карьера — красный, духовная жизнь — небесно-синий, благотворительность — золотой, и так далее...

### **Четвертое задание**

Все это была только подготовительная работа. Ну а теперь — к делу. Сейчас мы будем «учиться рисовать» ровную окружность без помощи циркуля.

Для этого честно задайте себе шесть вопросов:

1. Насколько я реализовал себя в карьере?
2. Насколько я реализовал себя в семейной жизни?
3. Насколько я реализовал себя в личной жизни?
4. Насколько я реализовал себя в духовном саморазвитии?
5. Насколько я реализовал себя в здоровом образе жизни?
6. Насколько я реализовал себя в помощи другим людям?

Оцените себя по пятибалльной шкале, поставив карандашом жирные точки в каждом из секторов.

А теперь соедините полученные точки так, чтобы у Вас получилась Ваша личная индивидуальная окружность...

Ну что, получилась окружность? Или у Вас получилась рваная фигура без названия?

Вспомним теперь, что техника наша называется «Учимся рисовать окружность»...

Многие из нас после этого задания сделают вывод, что окружности они рисовать «не умеют». Слишком много перекосов в ту или иную сферу, слишком многим мы пренебрегаем.

Нарисовав свою схему, повесьте теперь ее на видном месте. Созерцайте ее каждый день. И каждый день думайте над тем, что нужно сделать, какие конкретные шаги предпринять для того, чтобы эта кое-как сплетенная веревочка стала похожа на настоящий, красивый круг. Пусть даже он будет маленький, пусть по всем параметрам Вы сможете честно оценить себя только по шкале 2, 3 и даже ...1. Но это должен быть — круг. Иначе ни Ваша жизнь, ни Ваш бизнес не смогут никуда сдвинуться. Ведь насколько легко катить идеально круглое колесо, настолько трудно катить бесформенный, угловатый камень. Об этом знали еще люди, жившие в эпоху неолита!

## Кто больше

Эта техника чем-то напоминает всем известную игру в составление слов из одного большущего слова. Правила — те же. Напомню их. Вам дают большое слово, например: «электрификация». За очень ограниченный промежуток времени (как правило, это означает: от двух до пяти минут) все участники игры пишут на листике в столбик свой список маленьких слов, которые можно «увидеть» в большом слове.

### ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ

электрик,  
три,  
фикция,  
лекция,  
акция,  
рация,  
эрекция...

Когда время заканчивается, идет подсчет слов — у кого их больше. Выигрывает тот, у кого больше всех слов или (как бонус) автор самого длинного слова. Этот же принцип лег и в основу одной из креативных техник по быстрому «выуживанию» идей из команды профессионалов, сбравшихся на творческую встречу.

Лидер ставит актуальную задачу, а все участники круглого стола начинают писать на бумаге в столбик те идеи решения этой задачи, которые приходят в голову. Быстро — в течение пяти минут. Затем — брейк.

Когда один игрок зачитывает свои идеи вслух, остальные тихо вычеркивают у себя в списке то, что повторяется. Затем свой список читает второй игрок, и так — по кругу.

В конце этой увлекательной игры, Вы должны не забыть составить отдельный список всех идей, высказанных участниками. Список должен быть разделен на две части: в первую войдут самые повторяющиеся (а значит, избитые и очевидные) идеи, а во вторую часть списка войдут те уникальные идеи, которые высказал какой-то один человек.

Что дает эта игра? Ну, во-первых, то же, что и блиц-шахматы. Развивает все навыки и умения в режиме цейтнота. А во-вторых, атмосфера соревнования, атмосфера детской игры пробуждает в членах команды все самое лучшее, что в них есть, заставляет улыбаться, дышать полной грудью. Если же собрать всех на скучное и нудное заседание, то люди тоже будут играть в игры... — в крестики-нолики и морской бой.

## Кто Вы?

Эта методика учит ставить правильно самые важные вопросы. Занимаясь бизнесом, нужно, для начала, поставить перед собой правильный вопрос: «Кто я такой? Чем именно мне нужно заниматься? Что у меня получится лучше всего?».

Многие же ставят перед собой неправильные вопросы типа: «В какую отрасль бизнеса сейчас выгодней всего инвестировать? Где сейчас все крутятся?».

Вопрос первый — это не «прекраснодушие», а вопрос второй — это не «грамотный и трезвый расчет». Все, скорее, наоборот. Трезвость и грамотность заключается в том, что мы отдаем себе отчет — к чему мы приспособлены, а от чего нас нужно держать подальше.

Прекраснодушный мечтатель, в итоге, это тот, кто гонится за модными трендами рынка, не понимая, что не его это «цели» и не его «двери» (Если использовать терминологию Зеланда).

Отвечать на такие вопросы нужно, конечно, расширив границы своего обыденного мышления и своих привычных нужд. Нужно выйти за рамки своей среды. Потому что, в плохом настроении, без полета мысли, каждый скажет примерно следующее: «Что там обо мне говорить? Я — как все». А потом, «Я» просыпается, когда человек уже втянут в нелюбимое дело, и начинает это наше «Я» требовать свое. И оказывается, что Вы отнюдь не «как все», что у Вас была тяга к чему-то своему, но Вы из-за лени и дурного настроения не прислушались к внутреннему голосу, не дали себе труд выйти за рамки обыденности.

Если у Вас уже есть бизнес-команда, то такие вопросы нужно прорабатывать вместе. Сначала каждый индивидуально решает для себя «Чего бы я хотел?», а потом этот же вопрос ставит перед собой вся команда. Звучать он будет примерно следующим образом: Что мы можем?». Именно Мы! — такие, какие мы есть. Какие у нас сильные стороны?

Чтобы было легче думать (чтобы подстегнуть воображение), воспользуйтесь методом «поиска себя», предложенным еще 500 лет назад основателем ордена иезуитов Игнатием Лойолой. Мысленно пройдите заново всю свою жизнь, начиная с глубокого детства. Идите по вехам своей жизни вплоть до сегодняшнего дня. Примерно так, как пел об этом Александр Лаэртский:

*Я помню себя ребенком в песочнице, лепящим куличи...*

*Я помню себя на школьной скамейке, не знающим вкус вина...*

*Я помню себя, над дипломным проектом сидящим ночи и дни...*

И если, подойдя к сегодняшнему дню, Вы сможете гордо пропеть-подытожить:

*Но я не жалею о том, что стало, Я не опустил на дно. Я знаю, что только в наших подвалах Широкое в мир окно».*

Значит, Вы идете верной дорогой, товарищи, значит, Вы нашли свою золотую творческую жилу.

Но так бывает не всегда. Чаще сегодняшний день воспринимается как досадный этап, как малосущественная очередная вежа, как ночь, проведенная на вокзале, в зале ожидания.

И вот тогда Игнатий Лойола советует мысленно идти дальше, вплоть до... смертного одра.

Представьте себе, что Вы лежите на своем смертном одре и окидываете взглядом всю свою прожитую жизнь. И так, что бы Вас обрадовало? Что Вы «окинете взглядом»? О чем Вы скажете: «Я умираю, но в моей жизни было то-то и то-то. Я испытал это и это. Я сделал так и так и был с теми и с теми»?

Это хорошее упражнение. Все то, чего Вы себе вообразите, лежа на воображаемом смертном одре, это и есть нечто близкое к тому, чего Вам действительно надо!

Игнатий Лойола был мудрейшим человеком и редко ошибался. Поверьте ему!

## Купол

Каждый из нас хочет какой-то абстрактной «лучшей жизни». Именно поэтому она и не случается. Потому что если «все равно куда идти», то и придешь в итоге, «все равно куда». Для того, чтобы попасть из точки А в точку Б, нужно знать, где находится точка Б. Иными словами, нужно четко представить себе свою цель — зримо, материально, во всех деталях.

Некоторые теоретики и практики тренингов раскрытия внутреннего потенциала (в частности, Майкл Дж.Гелб) предлагают нам представить свои цели (разумеется, высокие) в виде купола величественного храма, на который мы смотрим, запрокинув голову, стоя в центре собора.

Но смотреть на этот купол мы должны глазом архитектора, дерзновенного мастера эпохи Возрождения. В арсенале наших инструментов должно быть не только умение мечтать и восхищаться, но и циркуль, линейка, отвес, остро отточенный карандаш.

На первом этапе, главное, конечно, это — величие замысла. И образ купола собора обеспечит нам эту должную высоту.

Но на втором этапе самое важное — с инженерной четкостью продумать и выстроить все этапы работы, возвести строительные леса, собрать команду рабочих-подмастерьев.

Предлагаем Вам технику КУПОЛ, по пунктам. И так, каждый пункт этой техники будет описывать: какими должны быть цели, которые Вы ставите перед собой.

**К** — Ваши цели должны быть предельно Конкретны. Конкретизируйте все, что приходит к Вам в голову. Грубо говоря, научитесь составлять бизнес-план, смету. А главное, поймите, чего же Вы хотите на данном

этапе на самом деле! Отделите ваши подлинные нужды от нужд фальшивых, навязанных обществом.

**У** — Ваши цели должны быть Уложены в рамки, в параметры. То есть, очень важно точно знать сколько и чего Вы хотите добиться, чтобы суметь остановиться вовремя. Всегда, получив что-то, какой-то результат, спрашивайте себя: «Это именно то, что я хотел? Или мне надо двигаться дальше? Можно ли мне уже праздновать хотя бы промежуточную победу, похвалить себя за результат?» Это делается для того, чтобы остановить вечный неразумный бег. Мы очень редко замечаем, что уже чего-то (а чаще — многого) добились!

**П** — Ваши цели должны быть Практичны. Не надо планировать то, что нереально. Планируйте то, что можно просчитать с калькулятором в руках. Никто не запрещает ставить перед собой мега-цели. Но начинать нужно с того, что кажется Вам достижимым вполне земными средствами, без волшебной палочки.

**О** — Работая над достижением поставленных целей, включайте личную Ответственность. Не бросайте начатое на полдороге. Составьте план работы, график и придерживайтесь его выполнения. Возьмите на себя ответственность за свое светлое будущее, будьте проактивны. Если цели, которые Вы перед собой поставили, это, действительно, ВАШИ цели, то проблем с выполнением графика и режима возникнуть не должно.

**Л** — Выстройте Линию времени. Другими словами, хронологию. Спеша к своей цели (открыть новый магазин, дописать диссертацию, наконец, уйти с работы и зарегистрировать свое первое ИП), спешите к ней, как машинист поезда, который ведет свой состав по рельсам, сверяясь со строгим железнодорожным расписанием.

Проработав эту технику, Вы поймете, что любое составление плана это не досадная бюрократическая процедура, а лучший помощник на пути к успеху.

## Метод вопросов

Этот метод создан для любителей все анализировать и раскладывать по полочкам.

Если Вы «собрали собрание», но не знаете, с чего бы начать, то всегда можно попросить выступить «начальника транспортно цеха».

А если Вы не знаете еще и «чем продолжить заседание», то начальник транспортного цеха выступит и во второй раз... И так он будет выступать, пока Ваш бизнес не закроется.

Но ведь это так трудно — подготовить верные вопросы, позволяющие вникнуть сразу в суть дела! Не спорим. Это действительно трудно. И вот, для облегчения Вашей работы, опытные люди уже давно составили целый список ключевых вопросов, необходимых для выявления и разрешения любых проблем в любой сфере деятельности. Пользуйтесь этими вопросами — целым списком или выборочно!

**1. Вопросы, начинающиеся словами «Кто», «У кого», «Кому»... :**

Кто зависит от этой проблемы?

У кого есть что-то подобное?

Кто вообще сказал, что это «проблема»? (Кто говорит, что это проблема?)

Кому выгодно решение этой проблемы?

Кому не выгодно решение этой проблемы?

Кто может помочь?

Кому это важнее, чем нам?

**2. Вопросы, начинающиеся словом «Когда»:**

Когда это обычно случается?

Когда этого не происходит?

Когда это появилось?

Когда это прекратилось?

Когда нам это кажется проблемой?

Когда нам это проблемой не кажется?

Когда другие люди видят в наших действиях для себя проблему?

Когда эти другие люди не видят в наших действиях для себя проблемы?

Когда необходимо принять решение?

Когда это может повториться?

Когда будут улучшения?

Когда ждать ухудшений?

**3. Вопросы, начинающиеся словом «Где»:**

Где это наиболее заметно?

Где это менее всего заметно?

Где это еще можно найти?

Где найти лучшее место?

**4. Вопросы, начинающиеся словом «Почему»:**

Почему данная ситуация является проблемой?

Почему именно Вы хотите этим заниматься?

Почему Вы не хотите этим заниматься?

Почему они хотят (не хотят) этим заниматься?

Почему бы Вам не уйти?

**5. Вопросы, начинающиеся словом «Что»:**

Что может быть изменено?

Чего нельзя изменить?

Что вам в этом нравится?

Что вы знаете об этом?

Что бы вам хотелось об этом узнать?

Чего бы вам не хотелось знать вообще?

Что будет, если мы это сделаем?

Что будет, если мы это не сделаем?

Что вы делали в прошлом, сталкиваясь с подобным?

Что еще нужно сделать?

По мере того, как Вы будете тщательно прорабатывать этот довольно общий список на предмет своей проблемы, у Вас будут появляться дополнения в виде своих вопросов.

Записывайте их, увеличивайте список вопросов, меняйте его — он не канонизирован, как текст Святого Писания.

Имея под рукой такой вопросник, не нужно тратить лишние силы и время на то, чтобы только подступиться к решению проблемы.

Иногда для того, чтобы решить проблему на планерке, Вам не нужно так много вопросов. Достаточно одного или пары. Методика же такова:

Бесконечно долго задавайте один и тот же вопрос.

Если речь идет о самоанализе (об анализе своих проблем и ошибок), тогда задавайте себе такой простой вопрос: «Зачем мне это надо?» или «А зачем?».

Если речь идет о поиске Вами исходной проблемы (например, в ваших бизнес-процессах), тогда задавайте вопрос «А почему?».

Например, я сижу и рыдаю. Задайте себе вопрос: «А зачем?». Когда дойдете до некоторого прояснения ситуации, возникнет необходимость в вопросе «А почему?». Например, когда Вы проясните, что Вы обижены на кого-то, кто поступил некрасиво. «А почему я обижен?» — это будет самый уместный вопрос.

Ситуация в бизнесе, поиск исходной проблемы. «У нас вышел плохой рекламный буклет». «А почему?». Потому что мы пошли в дешевую типографию. А почему мы туда пошли?». Вы выясните про себя как про бизнесмена много интересных фактов — и Вам ненужно будет ходить к психоаналитику.

Это еще один из хорошо работающих способов поработать со своей проблемой. А решите Вы ее или нет, сделаете выводы из ошибок или нет — это уже другая история.

## Мир Конфуция

Мы живем в мире, поставленном с ног на голову. В этом мире нет четких иерархий, нет уважения к традициям, нет традиционной семьи, традиционных отношений между ее членами, нет даже традиционного государства. Мы живем в эпоху постмодерна, когда все системы смяты, и все иерархии — нарушены, а любовь к традициям (если только это не сувенирная продукция для туристов) считается вообще дурным тоном. И все-таки, оказалось, что человеку очень трудно живется и дышится в такой атмосфере.

Мир вообще всегда напоминает сумасшедший дом, только в двух разных состояниях. Там либо железной рукой главврача наведен порядок либо... этого порядка нет, а все скорбные разумом пациенты бродят по зданию и его окрестностям, кто во что горазд...

Почему нами избран Конфуций?

Конфуций жил в тяжелое время, когда его страна в очередной раз рассыпалась на куски и горела пожарами гражданской войны.

И слово Конфуция спасло Китай. Он просто «пришел в палату буйных и навел там порядок»!

Мысль его была нехитрой, но гениальной, как все нехитрое. Он сказал: «Пусть сын будет сыном, отец — отцом, работник — работником, а правитель — правителем. А иначе, как я могу быть уверен в том, что когда я ем хлеб, я ем именно хлеб? Тогда я ни в чем не могу быть уверен!»

Конфуций считал, что государство должно жить по образцу старой патриархальной семьи, ну а семья, семья ... должна быть устроена по принципу государства. Сводится же все к принципу: беспрекословное подчинение младших старшим. А также соблюдение всеми членами сообщества своих Традиционных ролей. Женщины исполняют — женские роли, мужчины — мужс-

кие. Никто не выхватывает друг у друга пальму первенства. Все используют по максимуму свои природные дары и не посягают на чужую территорию.

Совет, который дает исполнение этой техники, можно расписать в нескольких пунктах, коротко:

1. Введите свою работу (отношения с сотрудниками или домашними) в режим. Начните с режима дня.

2. Пропишите каждому четко его круг обязанностей, следите за их исполнением.

3. Будьте справедливы. Не меняйте своего решения в угоду фаворитам или просто от капризов настроения, будьте мудрым Хозяином Виноградника из евангельских притч.

4. Сделайте так, чтобы работники и домашние уважали Ваше слово.

5. Относитесь к своим сотрудникам, как к членам своей семьи, а к членам своей семьи, как к сотрудникам.

6. Верните в свой обиход такое забытое понятие как «семейный совет».

7. Устраивая семейный совет, не допускайте манипулирования друг другом и анархии, которая часто практикуется у нас под видом демократии.

Почему традиционная семья и корпоративные отношения, выстроенные по ее типу, так плодотворны?

Дело в том, что традиционные семьи были у земледельцев. А что такое земледелие? Ты зависишь от природных циклов, от погоды, от урожая/неурожая.

Потому работа требовала слаженности, сплоченности и четкости. Нельзя сеять или косить «завтра». Завтра начнутся дожди и все сгниет на корню. Нельзя устраивать долгие дискуссии — нужно успеть за солнышком, которое уже встало, и скоро жара не даст работать. Нельзя все потратить ради прихоти, что-то лишнее «заиметь», — нужно иметь запас на случай неурожая.

Поэтому основа мира Конфуция это:

наличие строгих правил;

беспрекословное повиновение этим правилам.

Если по этим правилам Вы выстроите свою корпорацию, свой бизнес, свою семью, то Вас ждет успех и процветание, как богатый урожай, который ждет умелого фермера.

Даже в случае тотального неурожая, такого фермера не подстерегает голодная смерть — он еще будет делиться с другими и продавать свой опыт по «антикризисному управлению» ситуацией.

## Мозговой штурм в картинках

Почему мозговой штурм — в картинках? Потому что выписывать слова для некоторых людей (и для некоторых идей) слишком долго и неэффективно. Какие такие «картинки» имеются в виду? Ну, разумеется, не акварели! Речь идет о так называемых «почеркушках», набросках, схемах,

скетчах, то есть, всех тех каракулях, которые многие любят рисовать на полях блокнота, объясняя кому-то непонятливому свою мысль.

Так вот, знаете: существует целая креативная стратегия, использующая именно этот способ доходчиво объяснять.

Как это делается?

Берется Ваша собственная команда. Ей вручается пачка листов небольшого размера, чтобы можно было свободно нарисовать в темпе свою «колоду карт». И чтобы другим было удобно рассматривать и тасовать Ваши работы. Конкретно: за промежутки времени в один час, каждый член команды рисует минимум 30 приходящих в голову идей по решению конкретной проблемы.

Каждый рисует своим карандашом. Карандаши должны быть цветными, чтобы по цвету можно было определить, чьи идеи. (Идеи не анонимны). После того, как идеи будут нарисованы, а чай - выпит, мы возвращаемся к столу и перемешиваем все картинки. Начинаем пускать их по кругу, и теперь каждый выдвигает свою новую идею, на основе уже имеющихся. Все новые идеи записываются «секретарем собрания», который «ведет протокол». Самые понравившиеся идеи прикрепляются на отдельный большой лист.

Теперь, попивая кофе, можно всем начинать медитировать, уставившись на готовую «стенгазету». И вот тут начинают рождаться идеи третьего порядка.

В конце-концов, выбирается одна идея-победительница и два-три ее «заместителя», то есть, идеи-альтернативы.

Этот «мозговой штурм» основан на способе, так называемого, «автоматического письма». Это значит, что в условиях цейтнота (намеренно ограниченного малыми величинами промежутка времени), Вы «выписываетесь». Выписываетесь, не позволяя себе думать и включать тормоза критического мышления.

Как обычно мыслит человек? Вот робкая мысль выползла из щели, а Критический Ум сидит уже наготове и только «Хлоп!» ее лапой. И нету мысли. Так нельзя придумать никаких гениальных идей.

Принцип автоматического письма запускает ничем не стесненную работу бессознательного. Его придумали послушные ученики Зигмунда Фрейда — художники и поэты сюрреалисты. Они собирались вместе, чтобы искать свежие, небанальные сюжеты, и занимались примерно тем, чем мы предлагаем сейчас заниматься Вам. «Отключали» мозги и писали, что придет в голову. То, что приходило им в голову, сейчас продается на аукционах за очень большие деньги!

## Мухи и котлеты

Как всегда: группа из пяти (не более!) человек за короткий промежуток времени пытается сгенерировать наибольшее число идей решения поставленной задачи. В чем же фишка этой конкретной техники?

Ведущий или выбранная комиссия (не более двух человек) собирает все идеи и рассортировывает их по принципу «подобное тянется к подобному». Исходя из этого: каждая идея должна записываться на отдельном листике. «Одна идея — один листик».

Повторяющиеся идеи собираются вместе в отдельную стопку и обмозговываются тоже отдельно. Повторяющиеся идеи могут быть как 1) самыми очевидными и потому — полезными, так и 2) самыми банальными, потому — вредными.

Ваша задача - задать всей команде сакраментальный вопрос: какие повторяющиеся идеи - суть «мухи» (вредные банальные стереотипы), а какие — «котлеты» (полезные очевидные истины).

Та же участь ожидает и стопки с листиками, на которых записаны ни разу не повторившиеся дословно, но, по сути, схожие идеи.

Что дальше?

Предположим, что Вы сгруппировали стопку листиков, на которых написаны пять разных идей, в чем-то между собой схожих. Ваша задача: на их базе сформулировать идею высшего уровня — новую идею, впитавшую в себя мудрость тех пяти предложений.

Делается это путем подстановки вопроса: «Как это все можно выразить одним словом/одной фразой?».

Вот наглядный, хоть и далекий от бизнеса, пример. Рисуем животных. В эту папочку кладем всех кошечек. В эту — всех слонов. В эту — всех динозавров. Сюда мы группируем тех, кто рисовал сельскохозяйственных животных. Сюда — фантастических. Сюда — домашних. Коллеги, оглашаем результат: судя по тому, что у всех преобладают животные с рогами и клыками, я делаю вывод, что все мы тут сейчас хотим воевать. Тогда давайте думать: с кем и как мы будем воевать. И, главное, за какой приз...

Бывают отдельные идеи, которые так хороши, что их жалко мешать с другими идеями — настолько они сами по себе уникальны. Эти идеи идут вне конкурса. Не пропустите их!

Главная задача такого брейнсторминга: получить хоть одну нормальную идею. Ради этой Единственной и исписываются горы бумаги. Так что не увлекайтесь процессом. Если Вы почувствовали, что Идея — найдена, останавливайте свой брейнсторминг и прекращайте прения. Не заседайте ради сомнительного удовольствия заседать.

## На что это похоже?

Наше мышление прокладывает себе привычные дороги-колеи, из которых потом само же не в состоянии выбраться. Множество существующих креативных техник нацелены только на то, чтобы помочь творческому уму вырваться за пределы построенной им же темницы, темницы, где все предметы «разложены по полкам» и потеряли связь друг с другом. Было ожерелье из бисера с хитрым плетением и сложным орнаментом. Но разорвали ожерелье, и разложили весь бисер по цвету и по размеру. Бисер в порядке, но ожерелья-то — нет! Орнамент исчез. Что ж... Восстановим!

Эта техника — одна из тех, что разрушают преграды на пути к целостному видению мира и всех его деталей, преграды, возведенные нашим умом.

Вам предстоит немного «поиграть», поэтому, если Вы заранее против каких-либо «игр разума» и не верите в их пользу, то, ... пожалуйста, все-таки попытайтесь выключить на время свой скептицизм и включить — воображение.

Итак, техника на самом деле очень проста. Когда Вы работаете над какой-то проблемой, над каким-либо товаром или продуктом, в общем, что-то изобретаете, Вам нужно попытаться сравнить ЭТО с чем-то похожим (предметом или процессом), только взятым из совсем другой сферы применения. Чаще всего для подобного сопоставления берется что-нибудь из живой природы.

Клод Леви-Стросс, французский антрополог, изучавший архаические мифы и представления об устройстве Вселенной, вывел формулу, которой, по его мнению, придерживались древние, но на которую ориентируется человечество и по сей день: «Все связано со всем и отражается во всем». Он назвал это «формулой оборотничества».

Данная нами техника креативности учит смотреть на мир глазами древнего шамана, древнего изобретателя-демиурга. Если Вы увидите взаимосвязь вещей, если вещи будут представлены Вами не «по отдельности», то Вам станет очень легко творить. Природа будет читаться Вами как книга, язык которой Вам понятен и легок. Что же делать конкретно?

Вам нужно написать небольшой список тех вещей и явлений, которые похожи на то, чем занимаетесь сейчас Вы. Список может включать в себя только один предмет, но это будет действительно «попадание в точку». Эта работа стоит усилий, и она не так проста, какой кажется на первый взгляд.

В конце-концов, написав этот список, Вы начинаете его уточнять. Каким же образом? Путем подстановки двух противоположно направленных вопросов: 1) «Что общего у этого «схожего предмета» с моей задачей?», 2) «Чем они все-таки различаются?»

Сравнивайте сходства, а затем, сравнивайте различия.

Например, Вы работаете над усовершенствованием некоего инфракрасного датчика... С чем из того, что есть в живой природе, его можно сравнить? С человеческим глазом, конечно! А из неживой природы? Например, с морским маяком...

Используя эту игру, умеющий мыслить человек в конце-концов становится новатором-изобретателем. Его ум выходит за привычные рамки, обретает «четвертое измерение».

Этой креативной технике научила нас наука, которая известна как «бионика» или «биомиметика» (от греческого: подражание жизни). Бионика учит создавать новые технологические устройства путем заимствования идеи (и даже основных элементов устройства!) из живой природы. Например, так была изобретена застежка-липучка, полностью скопированная с всем известного репейника.

Этим же путем идет и кибернетика. Кибернетики вместе с биологами внимательно наблюдают за живыми организмами и используют полученные сведения для создания новых приборов, механизмов или материалов.

Ну а наша техника креативности (Техника «На что это похоже?»), чем она отличается от бионики и кибернетики? Тем, что от Вас не потребуется знаний на уровне ученого-биолога, от Вас не потребуется слишком глубоких, специализированных знаний. Для того, чтобы родилась новая идея, иногда вполне достаточно поверхностного наблюдения за окружающим миром. Но некоторые не умеют и этого.

# Назло

Иногда, чтобы фонтан креативности забил высоко, нужно с силой ударить в породу киркой: не жалея ни породы, ни кирки... Откуда же мы будем высекать могучий источник? Из каких таких недр? А у нас с вами других «недр», кроме нашего прошлого и нашего же подсознания, нет. Переживания, спрятанные глубоко в подсознании, и будут той самой силой, которая поможет нам вытолкнуть на поверхность прячущуюся там креативность.

Техника эта — простая и злобная. Оттого сильная.

Вам нужно только не бояться своих негативных эмоций и личных, болезненных переживаний, а уметь холодно рассматривать их и находить им полезное применение в нашей творческой лаборатории.

Итак, пошаговая инструкция для использования техники «назло».

**Шаг первый.** Как всегда, возьмите лист, разграфите его надвое по вертикали и напишите в первой графе в столбик все те идеи и желания, которые мы когда-то бросили из-за чужого негативного суждения-осуждения... Вспомните все то, что причиняет Вам боль, потому что Вы отказались от его воплощения в свою жизнь.

Это должны быть именно те желания, от которых мы отказались из-за других людей, из-за того, что они не признавали за нами талантов и отрицали наши способности.

У каждого человека наберется с десятков таких пунктов.

**Шаг второй.** Затем, во вторую графу напротив каждого желания напишите способ, как можно вернуть утраченную дорожку в свою жизнь. Как можно снова выйти на нее другим путем.

Пересмотрите свое (свое ли? Скорее внушенное кем-то!) отношение, называющееся «Я не могу!». Ваша задача — максимально реалистично представить себе то, как Вы могли бы вернуть это в свою жизнь!

Может быть, Вы вернете это совсем другими способами, чем могли бы сделать это годы назад. Главное — вернуть себе радость от соприкосновения с тем, с чем Вы так и не позволили себе соприкоснуться.

Как Вы вернете себе эту радость — загадка для всех, включая и Вас, до тех пор, пока Вы не отложили свой лист и не приступили к первому шагу по исполнению давно забытого.

В чем сила этой техники?

Все то, что скрыто, «забыто», подавлено, запрятано вглубь, все это является естественным накопителем мощной энергии. Спрятанные вглубь обиды и травмы, как сжатая пружина. Ваша задача — использовать ее потенциал максимально гуманно и с пользой.

Работая с этими двумя графами на листе бумаги (1. «Чего меня лишили?» 2. «Как это можно вернуть сейчас?»), Вы высвобождаете такой поток энергии, что он начинает нести Вас на своих крыльях.

В голову приходит тысяча идей, быстро сменяющих одна другую. И вот теперь самое время ухватить несколько из этих идей «за хвост», записать, обдумать и воплотить в жизнь.

Всегда хотели играть на гитаре и быть музыкантом? Откройте репетиционную точку теперь уже как бизнесмен.

Мечтали снимать кино? Станьте совладельцем кинотеатра!

Хотели быть учителем? Продавайте свои курсы и учите людей на семинарах, передавая свой опыт. Все (или почти все) успешные сегодня бизнесмены придумали свой бизнес, исходя из вот таких вот пересмотренных желаний своего детства и юности.

## Наоборот

В основе мира лежат пары противопоставленных друг другу понятий, вещей и процессов. Иными словами, мир — это единство и борьба противоположностей, слияние Инь и Ян. Но мудрец знает: все «разное», на самом деле — одно. Мудрец видит единство противоположностей. Поэтому, если хочешь идти направо, иди — налево. Только так иной раз можно попасть в нужное нам место.

Мир соткан из противоположностей. Ученые называют их бинарными оппозициями. Мы мыслим в жестких рамках, живем внутри бинарных оппозиций. Они организуют для нас хаос потока информации в подобие стройной системы. Мистики, как и ученые, говорят о двух началах, управляющих миром.

Но во всем этом для нас главное: понять, что они (два начала или бинарные оппозиции) управляют всеми схемами и паттернами любой человеческой деятельности. И как следующий этап — найти применение этому знанию. Одна из техник креативного мышления была сформулирована еще в древнем Китае, в трактате «Дао де-цзин». Мы назвали эту технику: «Техника Наоборот».

Вот что написано в древнем труде: «Если хочешь, чтобы за тобой шли — научись следовать за кем-то. Мудрый полководец выступает, не выступая. Обнажает руку, не закатывая рукава. Если хочешь прийти к процветанию, научись простоте».

На чем основана «техника наоборот»? На мысли о том, что все противоположности сливаются в одно. Противоположности — мнимые.

Или другая метафора — зеркальное отражение. Если хочешь, чтобы человек в зеркале помахал тебе правой рукой — помаши ему левой.

Это очень мудрая техника креативного мышления. Она учит тому, что прямым путем ничего не добьешься. Мир устроен по принципу Зазеркалья. Нужно научиться видеть вещи наоборот. Шиворот-навыворот. Этому не нужно учить людей, которые одарены творческим взглядом на мир сверх меры. И, при желании, этому может научиться любой.

Вот пример алгоритма действий, который мы можем использовать при решении задач, когда традиционное мышление не дает результата.

**1. Сформулируйте Вашу проблему «шиворот-навыворот».** Замените все «утверждения» на «отрицания» и наоборот. Уберите все «не» оттуда, где они были и поставьте эти «не» туда, где их не было. Это освежает утомленный ум, дарит новый ракурс видения ситуации. Это все равно, что «развернуть фотографию по часовой стрелке» или «отобразить негатив». Например, фраза «Я мало времени провожу дома» может быть изменена так: «Я много времени провожу в офисе». Только переделав фразу таким вот образом, ее можно начать обмозговывать в позитивном ключе.

Еще пример. Совсем из другой области. Вы думаете: «Как мне улучшить отношения с моими коллегами?». А Вы подумайте (только серьезно!) шиворот-навыворот: как мне ухудшить еще больше эти отношения? На фоне добросовестного выполнения этого упражнения в голову начнут лезть очень полезные озарения и догадки!

2. **«Будь тем, чем другие не были!»**. Найдите в действиях Ваших конкурентов щель, лазейку. Подумайте не о том, что они ДЕЛАЮТ, а о том, чего они НЕ делают. И спросите себя: «А не можем ли мы этим заняться с пользой для себя?»

3. **«Сменить пункт наблюдения»**. Легендарный Гарун-аль-Рашид, правитель Багдада, переодевался в бродягу и по ночам путешествовал по кварталам Багдада с целью посмотреть на ситуацию с непривычного ракурса. Посмотрите на свою квартиру с точки зрения незрячего человека. Удобна ли она? Посмотрите на свою квартиру с точки зрения годовалого ребенка. С точки зрения инвалида-колясочника... С точки зрения квартирного вора... С точки зрения ...

Эта техника базируется на знаменитом театральном приеме, который называется «эффект остраннения». Для того, чтобы посмотреть на вещь или процесс свежим, а значит, креативным глазом, нужно, чтобы эта вещь или процесс показались Вам... странными, так, словно Вы видите их в первый раз.

Смысл развития в себе креативности заключается в том, чтобы искусственно вызывать у себя то состояние «дикаря», которым настоящие дикари наслаждаются без усилий. Правда и без особой пользы...

## Нарисуй дерево

Очень часто для «помощи уму» рисуются наглядные схемы. И еще более часто в качестве наглядной схемы выбирается «дерево». Если подумать, то многое в нашей Вселенной напоминает именно дерево. Его способ расти и разрастаться повторяют и микро и макро миры. Дерево — жизнеспособно. Поэтому его и выбирают в качестве самой наглядной схемы. Первый пример, который может прийти всем в голову, это Генеалогическое Древо. Эту модель теперь используют (на радость всем нам) гораздо чаще и в гораздо большем количестве областей. Воспользуемся этим и мы.

Итак, мы будем рисовать только верхнюю часть дерева, предполагая, что корни у него и так есть.

Первый шаг — рисуем ствол. Ствол нашего воображаемого дерева — это Ваш основной, главный бизнес. То, что приносит основной доход.

Второй шаг — рисуем несколько крупных веток (или одну). Это дополнительные, смежные направления Вашего бизнеса, которые уже имеются в наличии.

Третий шаг. Дорисовываем мелкие ветви.

Теперь нам нужно внимательно посмотреть на рисунок и, отталкиваясь от логики естественного, природного роста, подумать: какими дополнительными направлениями мы можем «украсить» это голое дерево. Что

мы можем «привить» на имеющиеся ветки? Какие привитые ветки принесут нам пользу так, чтобы могли снимать с этих веток урожай?

Но садовник не только «прививает». Он еще и обрубаёт лишние ветви. Если Ваш бизнес оброс слишком большим количеством дополнительных направлений, дерево может не выдержать и сломаться под тяжестью ветвей.

Используйте разные цвета для прорисовки Вашего дерева. Так, зелёным цветом (за счет множества листьев) будут нарисованы ветви молодые. Мы пока еще только вкладываем в их рост и не знаем, чего от них ожидать.

Красные яблоки (например, можно и оранжевые апельсины) мы будем рисовать на тех ветвях бизнеса, которые уже приносят Вам реальный доход. Ну а черные голые ветки — это бизнес, который не развивается и не приносит денег.

Такие ветки надо обрубать.

Когда Вы посмотрите на свой бизнес, как на дерево, в Вас проснется память очень древняя, безошибочно подсказывающая, как быть, как выращивать урожай, как не погибнуть от голода.

Только представляя свой бизнес как нечто простое, понятное, живое и растущее, мы можем прийти к каким-то правильным выводам относительно его роста и развития. Никакие графики и схемы, отвлеченные и абстрактные цифры или проценты не дают такой четкой картины, какую дает простое наглядное Дерево.

Однако, рисовать его Вы должны, разумеется, не «от фонаря», а с теми самыми цифрами в руках.

Привычка отображать любые изменения, происходящие в Вашем бизнесе, на символическом рисунке дерева, очень полезна. Где бы мы ни жили и кем бы ни работали, мы являемся садовниками-земледельцами, это заложено глубоко в нашем подсознании. И оно же дает нам подсказки, когда мы излагаем свою проблему на понятном ему языке. Неслучайно такой большой популярностью пользуется он-лайн игра «Огородники». Кроме развлечения, она очень сильно приводит в порядок ум и меняет философию жизни.

## Нарушайте правила!

Стереотипное мышление убивает продвижение вперед, к своей цели. Неписанные «правила» часто играют роль барьеров, преграждающих путь. Мы имеем, конечно, в виду те «правила», которые являются так называемыми «общепринятыми истинами», а не законы государства. Вот список тех шаблонов, в результате следования которым люди, начинающие бизнесмены, обычно говорят «НЕТ» своим дерзким помыслам и откладывают шаги, которые важно сделать именно сейчас, не упуская драгоценное время.

1. Кто-то (даже не всегда авторитетный в данной области) говорит нам «Это — нереально».

Иногда люди предпочитают прислушиваться именно к таким голосам, от кого бы они ни исходили. А все потому, что подсознательно эти люди имеют негативное видение мира и поэтому верят только «плохому», пропуская все «хорошее».

Но даже если именно эксперт говорит нам: «Это — нереально!», не стоит спешить «поворачивать назад». Не все эксперты — новаторы. Не все эксперты благожелательно настроены к людям, возможно, у них есть собственный негативный опыт, который они переносят и на вашу ситуацию.

И наконец, если «это невозможно» в существующей системе координат, просто поменяйте систему координат! Все, что невозможно в одном месте и при одних условиях, становится возможным при других условиях и в другом месте. Подумайте об этом.

2. «Так не положено»

3. «У нас для этого недостаточно...»

4. Я это уже пробовал, и у меня не получилось

(2) Многие существующие положения устаревают. Со временем устаревают ВСЕ существующие положения и предписания. И тогда они заменяются другими, новыми, более адекватными существующему положению дел.

Кто же их заменяет? Кто заставляет коллегии специалистов собираться для того, чтобы в спешном порядке переписывать уставы, модернизировать правила? Те самые новаторы, которые идут напролом. Мир меняется «под» этих новаторов, миру просто не остается ничего другого. А те, кто напуган лозунгом «Так не положено!», никуда и никогда не приходят. Можно конечно попытаться творить в рамках существующих ограничений... А можно ломать эти перегородки, если они стоят на пути Вашей идеи, Вашего самовыражения.

Самое интересное, что гораздо больше энергии тратится не теми, кто вынужден «ломать перегородки» сложившихся правил! Больше всего энергии тратят те, кто пытается исхитриться втиснуть свой проект в негодные для него условия, созданные ограничениями.

Пытаться подстроиться под то, что Вам не подходит — слишком энергозатратно и потому нецелесообразно.

В Советском Союзе был период, когда эстрадным артистам запрещали играть джаз. Но джаз был единственно возможной эстрадной музыкой того времени, джазом дышала планета...

Многие эстрадные исполнители пошли по нецелесообразному пути: они пытались играть джаз, делая вид, что они играют совсем не джаз, а что-то другое. Пытались исхитриться и угодить глупому запрету. Прятали явный джаз под музыкальными наворотами, врали. В результате они лишили свою музыку души, себя — удовольствия от работы и здоровья, зрителя — удовольствия от своей музыки.

А Леонид Утесов пошел по другому пути. Невзирая на запрет играть джаз, он ... играл джаз, позволяя свободно самовыражаться и себе, и своему коллективу. И поэтому он прожил счастливую жизнь, а каждая его песня была шлягером на протяжении 30-40 лет истории нашей эстрады.

(3) Нет средств? Этот стереотип — один из самых вредных. Appetit приходит во время еды. А средства на завершение проекта приходят во время работы над проектом! Иногда бывает достаточно просто начать работать над реализацией своего замысла, как тут же появляются все недостающие ресурсы — денежные, человеческие (кадровые), творческие (вдохновение)... Ничего не появляется только у того, кто ничего не делает.

(4) То, что Вы «уже когда-то пробовали, и у Вас не получилось», никогда не означает для успешного человека, что «поэтому явно надо прекратить попытки действовать в этом направлении!» Этот шаблон отра-

жает навыки мышления неуспешных людей. Успешные люди пробуют (не обижаясь на судьбу и дело, в котором они пытаются преуспеть) столько раз, сколько нужно для продвижения вперед.

И, наконец, последнее — самое важное.

Выше шла речь о тех правилах, которые циркулируют в нашем обществе, о правилах, придуманных ДРУГИМИ людьми. Нарушать правила, придуманные другими, психологически легко.

Но последнее, о чем мы хотим сказать: научившись нарушать чужие правила, научитесь затем так же нарушать и правила ВАШИ СОБСТВЕННЫЕ!

Правила, которые сформировались у нас, на основе нашего же опыта, тоже устаревают и нуждаются в переоценке! Просто позвольте себе понять, что Вы тоже можете ошибаться! И тогда нарушать свои «незыблемые правила» Вам станет легко. Ведь опыт (который подсказал нам эти правила) это всегда — время прошедшее, это — прошлое. А обстоятельства жизни всегда меняются, темп жизни убыстряется, и то, что годилось для дня вчерашнего, может уже не соответствовать реалиям этого часа.

Таким образом, выпишите себе на листик четыре приведенных выше утверждения, добавьте к ним свои любимые пунктики.

А теперь, как только Вы говорите себе «НЕТ», сверяйте смысл этих «НЕТ» с перечисленными выше фразами-убийцами успешного бизнесмена и просто творческого человека.

## Не помогай рису расти!

У каждого человека есть свой набор притч (анекдотов, что одно и то же) или на худой конец, пословиц и поговорок, которые, собранные вместе, составляют его жизненное кредо, описывают его характер. В частности, поэтому такое понятие, как «национальный характер» не более чем вредный и опасный миф — у любого народа пословицы противоречат друг другу и несколько не единообразны! На каждую «народную» пословицу можно найти у этого же народа другую, утверждающую обратное.

А вот у человека — видимый и стабильный характер есть. И человек, как правило, собирает мудрые высказывания и истории, с миру по нитке, чтобы показать свой характер и себе, и другим.

Особая статья — люди, занимающиеся в той или иной степени творчеством. У них свой набор притч и пословиц. И, как показывает опыт, все творческие люди схожи между собой. Они в конце концов всегда приходят к пониманию того странно звучащего факта, что в момент творчества их устами всегда говорит божество (муза), что сами они тут ни причем и все свои лавры получают незаслуженно. Ну а говорить божественному голосу: «Быстрее, быстрее, что ты там вялмишь?», как-то... неприлично, да? Получается, что всех по-настоящему творческих людей объединяет ... неспешность.

Мы хотим рассказать одну китайскую (разумеется, даосскую) притчу и предлагаем вам немного помедитировать над ней.

В древние времена не было эрзац-продуктов в супермаркете и люди жили тем, что сумели сами вырастить на клочке земли. Поэтому Голод был частым гостем городов и деревень, а Голодная Смерть была его ордливой спутницей.

Было так, что некий крестьянин (обремененный, как все чадолюбивые китайцы до известного Указа, большой семьей) высадил на своем крохотном заливном лугу посевной рис и стал ждать урожая, чтобы было чем прокормить домочадцев и чад.

Но китаец этот был нетерпелив, ему казалось, что всходы риса пробиваются слишком медленно. Он хотел, чтобы листики тянулись к солнцу поживее, и потому он заставил всех своих детей и жену со служанкой каждый день выходить в поле и тянуть всходы риса, «помогая ему расти». Рис, как известно, растет в воде. Вытянутые из земли корешки — подгнили от такого усердия и всходы дружно... погибли. Притча заканчивается так: «А крестьянин вместе со своим семейством умер с голоду».

А теперь давайте помедитируем над этой притчей.

Речь в ней идет, как Вы понимаете, о Природе и ее циклах. И о том, что попытка их «отменить», «переиграть», всегда оборачивается для человека — бедой. Успех же, напротив, ожидает того, кто умеет СИНХРОНИЗИРОВАТЬ свои креативные усилия с Креативной Поступью Природы, жужжащей веретеном сансары ровно, ритмично, не теряющей синкоп и вообще отсутствия музыкального слуха у дерзнувшего подражать ее ремеслу.

Для того чтобы вырастить поистине прекрасное произведение, ему надо дать дозреть, как сливе, вольно растущей на дереве. И она сама упадет в свой срок...

Эта притча учит: не все зависит от человека и его усилий. Нельзя недооценивать, но нельзя и переоценивать пользу от своих усилий — бывают такие стадии алхимического процесса, когда вмешательство человека — только во вред делу. Попытка ускорить ход событий чревата катастрофой.

И тогда, не догадываясь, сколько же времени еще придется потратить на ожидание, остается сказать лишь: «на волю Твою уповаю». Или то, что говорят в этих случаях менее склонные к пафосу люди.

## Необычные фоторакурсы

В крупных компаниях проводить сессию мозгового штурма нужно интересно и по-настоящему креативно, иначе сотрудники заскучают, погружившись в привычную рутину, когда «от нас чего-то хотят», а «мы все хотим домой»... Маленькие дружные коллективы единомышленников, работающие над совместным проектом, обычно избавлены от такой напасти, но и таким коллективам будет отнюдь не вредно ознакомиться с предлагаемой ниже методикой и опробовать ее в деле.

Итак... Группа делится на две команды. Каждая команда получает в свое распоряжение фотоаппарат и принтер (обычный фотоаппарат можно заменить полароидом а творческую работу по съемкам с натуры можно заменить уже готовыми необычными фотографиями, но лучше, если участники будут снимать сами).

Далее командам дается задание: снять как можно больше необычных объектов или объектов под необычным ракурсом в течение получаса, разумеется, за пределами того конференц-зала, где проходит сессия мозгового штурма.

После того, как группы закончат снимать фотографии, они должны обменяться друг с другом плодами своего творчества.

Используя полученный материал, каждая группа должна излить поток свободных ассоциаций. По принципу «все, что только приходит на ум», ну а затем — использовать эти ассоциации для генерирования новых идей.

В конце сессии можно собрать все идеи вместе, записав их на лекционной доске для общего обсуждения.

Это задание, как и многие другие сценарии брейн-сторминга, поможет работникам умственного труда переключиться от привычного для них восприятия на необычное — загрузить работой свое правое (образное) полушарие и дать отдых левому — рациональному. Такая работа заставляет нас не только «думать правым полушарием», но и пробуждает дремлющее у многих чувство юмора. А чувство юмора — это нечто иное, как одно из проявлений так называемого «метафорического мышления». То, что является самым важным для успешной творческой работы.

И, наконец, в условиях малоподвижного образа жизни современных менеджеров любое задание, которое исключает сидение на стуле в скованной позе, должно восприниматься как предпочтительная альтернатива любым другим видам умственной загрузки работающего персонала.

## Неразменный рубль

Техника «неразменный рубль» это поэтическое наименование того, что скучным непозитическим языком зовется «интенсивным возделыванием» в противоположность возделыванию «экстенсивному».

У каждого из нас (почти у каждого) такой неразменный рубль уже имеется. Только не все об этом знают. Неразменный рубль — это идея, текст, товар, который мы когда-то создали и получили давно свой приз. Один раз. А теперь мы ищем нового. А зачем? У Вас уже есть то, за что вы однажды получили приз. Продайте это не один, а 10 раз!

Выжмите из этого все соки, выжмите максимум того, на что способна эта наша победа из прошлого. И только потом выбрасывайте, и только потом говорите, что «нечего кушать».

Если Вы человек ленивый, подумайте о том, что бы такое сделать один раз, чтобы потом продавать это многократно. Все, наверное, знают (а если нет, то узнают сейчас), что пятнадцатилетняя девочка, случайно наигравшая себе под нос на домашнем фортепиано нехитрую песенку «Беса ме мучо», кормила потом себя гонорарами от этого шлягера всю жизнь и даже сумела вырастить на доходы от этой песни двух сыновей!

Придумайте такую идею, которая будет возвращаться Вам, как волшебный неразменный рубль, сколько бы Вы ее ни тратили.

Мы знаем огромное количество людей, которые один раз в жизни написав диссертацию, всю свою оставшуюся жизнь «нарезали» из нее статьи, защищали по ней докторскую, писали по ней диссертации другим людям, шлепали из нее же за пять минут тезисы для очередной конференции, издавали «монографии» под разными названиями на все ту же тему.

То, что возможно в академическом мире, возможно везде.

Интересно, что никто этих людей ни в чем не упрекает, ведь они не нарушают ни один закон! Более того, от них и не ждут разнообразия. Про таких говорят: «Он нашел свой конек».

Конечно, кое-что приходится дорабатывать, перерабатывать, а позже и переосмысливать. Но все равно, доработка и переосмысление — это совсем не то же, что лихорадочный и судорожный поиск нового.

Не ищите нового. Посмотрите на старое. Вы еще не использовали до конца все его ресурсы! Не бойтесь тавтологии, не бойтесь, что Вам скажут: «Ты это уже рассказываешь в четвертый раз». Рассказывайте это там, где Вас еще не слышали. Рассказывайте это тем, кому все равно, кто, что и сколько раз подряд им рассказывает.

Ошибку совершают те, кто отказываются видеть в своих наработках повод для их многократного использования. Правы те, кто рассматривают свои однажды выстраданные идеи как заслуженно заработанный капитал, который приносит проценты — ренту.

Мечта многих людей — вести образ жизни рантье. Это как раз и есть то, что сказочным языком называется «иметь в кармане неразменный рубль».

Ищете новые идеи? Ваши старые идеи кажутся Вам прочитанной книгой, которую Вы храните, бережете, переплетаете, но читать Вам ее уже неинтересно? Зря! В этой книге Вами еще не прочитаны самые сокровенные страницы!

## Ничего не делай!

Техника креативности Do Nothing (Ничего не делать) подробно описана Брайеном Клеггом в его книге «Краш-курс креативности». Истоки же этой техники лежат гораздо глубже: в философии и религии древних китайцев, а именно, в стратегиях даосизма.

Именно даосы были первыми, кто сформулировал один из главнейших принципов успешности: Вэй У-вэй.

В переводе на русский язык это означает: «Делай не-делание».

Даосское «недеяние» (у-вэй) не стоит понимать как ничегонеделание — это опошление и вульгаризация китайской стратегии победителей.

Не-деяние нужно понимать гораздо глубже.

Знаменитая китайская поговорка гласит: «Просто сидя у реки и созерцая воду можно дожидаться времени, когда мимо тебя проплывет труп твоего врага».

На Западе мы привыкли кидаться в решение возникшей проблемы сломя голову или же корить себя за то, что не бросились. Но мы совершенно упускаем из виду еще одну очень необычную технику решения проблем: **НИЧЕГО С НЕЙ НЕ ДЕЛАТЬ...**

Что может произойти в результате того, что мы ничего не делаем с проблемой? Как минимум три приятных последствия:

1. Вы поймете, что эту проблему и не нужно было Вам решать.
2. Проблема решится сама.
3. У Вас появятся более умные идеи ее решения или возникнут обстоятельства (которых не было раньше), помогающие легко разрешить ее.

Техника «Ничего не делай» применима во всех областях жизни — она поистине универсальна. И это неудивительно, ведь эта техника явля-

ется воплощением идеи Дао, идеи Правильного пути. «Сохраняйте энергию» — гласит этот путь. Не распыляйтесь...

От Вас требуется только одно: отнестись к этому совету с полной серьезностью. Потому что это отнюдь не шуточный совет, это вполне солидная и работающая техника, позволяющая генерировать поток правильных, ценных и взвешенных идей и отметающая идеи сырые и несвоевременные.

Считайте, что «техника ничего-не-делать» это очень мощный и дорогой фильтр, который ставит свой «аварийный запрет» на умственную деятельность тогда, когда она больше всего противопоказана — в момент стресса, утомленности и несобранности.

На вечный вопрос «Что делать?», мы даем свой креативный и неординарный ответ: «ничего не делайте!». Вот увидите: используя данную стратегию с умом, Вы выйдете победителем в этой игре.

## Новые слова

Вы знаете, что вся сила в словах? «Как Вы лодку назовете, так она и поплывет». Но что делать, если слова, которые есть, нам не подходят? Изобретайте новые! Это не так сложно и не так фантастично, как кажется.

- А. ученые,
- Б. писатели и
- В. журналисты

постоянно занимаются тем, что вводят в обиход нашей повседневной речи десятки новых слов. Этим же занимаются, кстати, и дети, только их никто не слушает — кроме мам.

Кстати, для притока творческих сил перечитайте «От двух до пяти» Чуковского, и Вам уже можно будет ничего другого по этой теме не читать!

Вот например, слова, которые придумал для русского языка Михаил Ломоносов: маятник, насос, притяжение, созвездие, рудник, чертеж...

Гоголь придумал слово «халатность». До него такого слова в русском языке вообще не было. Достоевский — глагол «штушеваться».

Игорь Северянин придумал слово «бездарь», правда в его варианте, с ударением на последний слог.

Ленин придумал глагол «будировать». Потом глагол забыли. А в 2000-е годы вернули в модный обиход...

Набоков придумал американцам слово «пошлость», просто перенес его из русского языка на американскую почву. Американцы (смеялся Набоков) не понимали до него, что такое «пошлость», они... так жили. Теперь, благодаря Набокову, у них есть возможность выбора: жить пошло или как-то иначе!

Вот на что способны простые слова!

Не хватает какого-то нужного Вам слова в русском языке? А почему не хватает? Может потому, что нет такого предмета? А Вы возьмите это слово оттуда, где оно уже есть.

Переброс через государственную границу заимствованной лексики — самый обычный процесс. Это — банальный импорт, текучка. Не бойтесь делать то, чем заняты миллионы людей.

Когда Вы занимаетесь чем-то новым, не бойтесь создавать новые слова. А главное, поймите неотложную необходимость этого занятия! Заимствуйте недостающие Вам слова из других языков, меняйте значения (старые — на выдуманные Вами), заимствуйте из фондов своего собственного языка — вытаскивайте устаревшие и забытые слова на свет божий.

Но только делайте это всегда грамотно! Уважайте родной язык, и только тогда он отплатит Вам тем же!

Еще лет пять назад мало кто знал слово АВАТАРА. Ну кому из широкой публики нужно было знать, что в индуизме аватарой называют земное воплощение бога, который решил прожить одну из своих жизней на земле в образе человека или зверя?

Немного переосмысленное, теперь это слово известно всем. У каждого из нас — по сотне аватар, как у какого-нибудь бога Вишну. Вот мы и ощущаем себя теперь «немножко богами», не так ли? Хотя в виртуальной реальности...

Когда мы пишем диссертацию, мы всегда изобретаем несколько своих, рабочих терминов (или хотя бы один). Они могут быть корявыми и спорными, одноразовыми, над ними может справедливо морщить нос ученый совет... но главное: без выдумывания своего термина, даже своей системы терминов, мы никакую научную работу не напишем никогда!

Осознав это, принимайтесь теперь за любую работу! Помните, что изготовление своего словаря, своего языка — это создание себе чистого поля, абсолютной свободы действий. «Это — мое слово (говорите Вы). И оно означает то, что я сказал».

Почему это так важно — размежеваться с парадигмой старого, уже имеющегося словаря?

А Вы пробовали чувствовать себя вольготно и комфортно на кухне, где ДРУГАЯ хозяйка поставила все баночки так, как удобно именно ей? А Вы пробовали найти в чужом доме молоток?

Дело в том, что старый язык имеет свою инерцию, и не может не влиять на Ваши поступки. Немецкий философ Ганс Гадамер прямо сказал об этом: *«Мышление всегда движется в колею, проложенной языком».*

Наш академик Щерба, лингвист, продолжая мысль немецкого философа, говорит то же самое:

*«Язык наш часто помогает нам не думать; Мало того, он зачастую тиранически мешают нам думать, ибо незаметно подсовывает нам ... общие, трафаретные суждения».*

Смысл этого высказывания заключается в том, что язык — это громадный поезд, который бежит по рельсам. Хотите, чтобы он Вас довез — он довезет, но не туда, куда надо Вам, а туда... куда проложены рельсы и куда кем-то составлен маршрут.

Слова всегда обслуживают существующий порядок вещей и существующую картину мира. Чтобы сломать ее, выйти за ее рамки, нужно набрать в штат совсем новые слова.

Физики придумывают новые слова постоянно — потому что они чуть ли не каждый день открывают новые частицы — на то они и физики.

А сколько новых слов в своей жизни придумали Вы? И, главное, помогли ли они Вам в творческом решении стоящих перед Вами задач?

Если нет, то самое время потренироваться.

Придумывать новые слова для своей собственной нужды и пользы — это все равно, что захватить стратегический узел: почту, телефон и телеграф. Только этот «узел» будет ПОСТРАТЕГИЧЕСКЕЕ...

Однако ж, придумывать новые слова вовсе не означает придумывать исключительно НЕОЛОГИЗМЫ, то есть те слова, которых до Вас в вашем языке еще не было. Новые слова — это иногда просто — новые слова, в смысле, ранее Вами неиспользованные. Смысл этой технологии можно описать кратко одним словом: ПЕРЕНАЗЫВАЙТЕ!

Новые слова (в смысле «другие», а не «изобретенные заново»), служат Вам и Вашему бизнесу отличную службу. Ясно только, что должны они быть позитивными и чуть-чуть приукрашивающими действительность. Чуть-чуть, а не много. Потому что у Вас должно быть чувство меры и вкуса. Стыдно называть прогорающую, убогую внутри и снаружи парикмахерскую на два кресла «Мисс Вселенная».

Итак: давайте «говорящие» имена и наименования вашему бизнесу, товару, продукту. С новым названием меняется и ассоциативный ряд, и подход. Ваш подход. Ибо новое название, по-хорошему, обязывает в первую очередь самого бизнесмена — подтянуться до придуманного уровня, «соответствовать», мобилизоваться.

Если у вас есть в активе районная газетка на четырех полосах, переназовите ее, используя более сочные эпитеты, например, в «медиахолдинг». У «медиахолдинга» и его хозяев уже совсем другая жизнь, другие цели и задачи, а главное, другие обязанности по отношению и к своей профессии, и к своим связям с общественностью, и по отношению к своим читателям.

## Одному моему знакомому...

Легендарный Милтон Эриксон — автор «эриксоновского гипноза» однажды сказал: «Если Вы хотите, чтобы человек рассказал Вам о своем брате, расскажите ему о своем». Искусство добыть из неразговорчивых людей нужную Вам информацию используется не только шпионами и следователями уголовного розыска. Это отличный инструмент для бизнеса, позволяющий проводить в среде своих сотрудников более качественный брейнсторминг. А еще эту технику можно использовать просто в личных целях...

Эта превосходная техника используется хитрецами всех времен и народов, когда им нужно добыть очень специфическую информацию и при этом не выдать себя с головой.

Примитивно эта техника используется студентами на семинарах по гуманитарным предметам, (когда живо обсуждаются жизненные проблемы) или робкими клиентами на приеме у психолога. Та традиционная фраза, которую обычно произносят в таких случаях люди, и дала рабочее название этой технике.

Обычно, когда хотят что-то узнать для себя, говорят так: «У меня есть один знакомый, у которого есть одна проблема. Что бы Вы посоветовали ему?»

Эта техника хорошо изображена в пьесе Лопе де Вега «Собака на сене». Там, если Вы помните, влюбленная героиня просила совета у сво-

его секретаря: как «ее подруге» написать любовное письмо юноше, который стоит ниже ее по положению в обществе...

Эту технику можно использовать с наивной неумелостью, а можно и так, что никто в жизни не заподозрит Ваш интерес! Это, как говорится, «дело техники».

Бизнес-консультанты, внедряющие эту технику для повышения эффективности брейнсторминга, формулируют это так: чем абстрактнее Вы изложите людям суть дела, тем охотнее они Вам будут давать свои советы.

Те, от кого Вы собираетесь получить информацию, очень не любят, когда планерка начинает вплотную касаться их конкретных дел. Тогда люди погрязают в мелочах и начинают переходить на личности.

Представьте себе ситуацию. Вы хотите выпросить у скряги, где он хранит свои кубышки с золотом. Вы думаете, что скряга скажет Вам, где он хранит свой клад? Нет! Вам обязательно нужно переформулировать Вашу проблему.

Вот если Вы абстрагируете эту формулировку и, скажем, спросите его: «Где мне лучше всего спрятать мои деньги, за сохранность которых я очень беспокоюсь?», то (может быть) у скряги развяжется язык и он охотно начнет Вас поучать. Из того, что он Вам скажет, Вы и выясните — где он предпочитает хранить свои деньги.

Конечно, истинные скряги подозревают всех и всегда, и на такой дешевой трюк вряд ли купятся, но ... кто знает? По крайней мере, принцип этой техники вам теперь совершенно ясен!

## От частного к общему

Говорят, что дьявол кроется в деталях. Иными словами, за деревьями люди часто не видят леса. И верно. Умение группу деревьев объединить в понятие более высокого порядка — понятие «ЛЕС», пришло к человеку не сразу, а с ходом развития эволюции. То есть, по мере того, как усложнялись функции левого (абстрактного) полушария головного мозга.

Действительно, в языке традиционных народностей (их раньше называли неполиткорректно — «примитивные культуры») не было никаких абстрактных существительных. Каждое дерево чему-то служило и потому имело свое название. А чему у древнего человека служило бы понятие «ЛЕС»? Да ничему, вот и не существовало оно ни в хозяйстве, ни в языке.

Говорят, что в эскимосском языке есть более сотни синонимов слова СНЕГ, вот только самого слова СНЕГ нет. Правильно, все по тому же принципу. Для эскимоса важно различать оттенки погоды, чтобы знать выходить или не выходить «на улицу», занесет или не занесет этим самым, несуществующим в его словаре снегом. А зачем эскимосу просто слово СНЕГ? Он что, турист какой-нибудь?

Но настали другие времена с другими потребностями. Мы все больше начали уходить от реальной елки в пространство «виртуалис».

Людам потребовалось умение не просто перечислить: «дуб», «сосна», «елка», «сухостой»..., а коротко и понятно сказать «лес» — то есть, умение абстрагировать. Нужно оно было для быстрого общения и передачи информации на значительные расстояния.

Теоретически, этим умением владеют все современные люди. Да, действительно, в каком-то смысле — владеют. Но не в том, в котором бы хотелось.

Чаще всего люди все-таки начинают «тонуть в деталях» — возвращаясь к началу нашего текста. Люди «не видят за деревьями — леса», «в трех соснах путаются» и так далее.

Существует четкий закон: как только ты меняешь масштаб проблемы, как только ты абстрагируешь ее, переформулируя более отвлеченно от досадной конкретики — проблема становится:

- а) смешной,
- б) мелкой,
- в) знакомой,
- г) легко разрешимой,
- д) встречающейся на каждом шагу,
- е) исчезает...

Путем абстрагирования, путем движения от частного к общему, мы лишаем проблему УНИКАЛЬНОСТИ. Мы перестаем быть уникальными страдальцами в тисках уникальной проблемы.

Вот почему многие со своей проблемой идут к специалисту или лезут в справочник — их сухой язык (язык специалиста и справочника) делает за нас процедуру обобщения — выражает нашу задачу максимально абстрактно, отчего дело перестает быть страшным.

Представьте себе такой детализированный разговор:

А она...

А я...

А они..

Эту изматывающую детальную тираду можно прервать одной фразой: «Короче у тебя вышел конфликт с подружкой на пустом месте из-за непонимания того, что каждый из Вас сказал».

Видите, как все просто, когда умеешь идти от частного (А вот Маша..., а вот Петя...) к общему (банальный межличностный конфликт).

Ведь в конце-концов все сводится к одной абстракции самого высшего уровня — ВЕЧНОСТИ или, если хотите, ДАО. Так что абстрагируйте — и Вы доберетесь до сути вещей, до алмазной сутры, до лицезрения Божества...

Однако, этот навык поможет Вам не только обрести уверенность в себе и легко разрешить свои эмоциональные проблемы, пока они не превратились в психологические. И не только стать Просветленным.

Навык абстрагирования поможет всем нам (пока еще далеким от просветления) также найти идею для творчества, для бизнеса, наконец, просто — идею.

Особенно тогда, когда своих идей почему-то нет, а перед глазами только чужие, уже сделанные, уже мелкой нарезанные, воплощенные — не идеи, а детали, от которых пестрит в глазах.

Здесь может быть только один совет: хватайте первое попавшееся слово и начинайте подниматься с ним вверх по линейке обобщения.

Одно слово имеет сотни ассоциаций. Можно пойти по каждой из сотни этих дорог, и цепочка ассоциаций будет уводить Вас все дальше и дальше, пока Вы не попадете в Терра Инкогнита и не наткнетесь там на свежую идею, которую знаете пока только Вы один — на никем еще не использованную идею.

Вот, предположим, Вы видите такую конкретную деталь нашего суетного бытия:

1. Некто 2. На шоу роллеров в городском парке 3. Раздает бесплатную воздушную кукурузу. 4. Обертка которой является ярким рекламным флайером.

И что Вы думаете по этому поводу?

Я имею в виду, как Вы абстрагируетесь от конкретики и как по-другому (короче) назовете то, что увидел Ваш глаз, но пока не успел проанализировать Ваш мозг?

Варианты:

а) форменное безобразие — молодежь мусорит пакетами.

б) филантропия — бесплатно кормят детей.

в) отличная пиар-кампания — на пакетах-то — реклама.

г) А что Вы? \_\_\_\_\_ (место для Вашей гениальной абстракции)

Вот ровно таким образом, абстрагируя все случайно и мельком увиденное, мы можем прийти к своей уникальной идее, которую и будем воплощать затем в жизнь. Зацепимся ли мы за МУСОР, за бесплатную кормежку или за нестандартный пиар-ход — не важно. Важно другое: что мы сделаем с этим дальше?

Посмеемся и забудем,

Положим в копилку идей,

Попробуем реализовать в ближайшее время...

## Переписать историю...

Есть такая шутка: «Россия — это страна с непредсказуемым... прошлым». Эта шутка выдает незнание сущности такой науки, как история. Она (шутка) — неглубока и поверхностна. Дело в том, что испокон веков история (то есть, прошлое) переписывалось и переписываться будет. Всеми государствами и всеми отдельными ... людьми. Ведь у людей, как и у государств и у частных компаний, есть тоже своя история, свое прошлое.

Дело в том, что наше прошлое прямо влияет на наше будущее. И чтобы спланировать себе дорогу в «нужное» нам будущее, приходится зачастую начинать с... переписывания своего прошлого.

Тот, кто этого не знает, тот никогда не найдет дороги в немного лучшее будущее, как бы он ни старался. Его всегда будет тянуть вниз какой-то неведомый груз.

Иногда говорят так: «Разберитесь со своими тараканами». Это тоже верно. Это всего лишь переформулированный призыв переписать свое прошлое, дав ему иную интерпретацию.

Та же суть у знаменитой техники: «*Письмо Благодарности*». Что такое Письмо Благодарности? Это попытка написать свою биографию (описать свое прошлое вплоть до настоящего момента) в позитивном ключе.

Это хорошо знали те люди, которых раньше принято было называть АВАНТЮРИСТАМИ. Калиостро, граф Сен-Жермен, Казанова и многие другие...

Из более современных персонажей — знаменитая Мария Игнатьевна Закревская-Бенкендорф-Будберг. Женщина-загадка, суперагент (двойной,

между прочим), английская шпионка, «его и многих верная жена»... Обратите внимание на хотя бы один только факт: сколько у нее фамилий!

Писательница Нина Берберова написала о ней очень поучительную и любопытную книгу — «Железная женщина».

Вот такие люди всегда пользовались техникой, которую мы назвали здесь «Переписать историю». У них не было прошлого — они его выдумали. Документы — уничтожили. Ни один архивист-историк не может поручиться за подлинность тех или иных своих догадок.

Обратите внимание и на то, КТО пользуется и пользовался этой техникой: люди нестандартные, люди, пытавшиеся вырваться из своей среды, люди, которые добились невиданных вершин, создали себе биографию своими руками.

Почему же они так поступали? Почему придумывали себе, например, «дворянские корни»? Зачем им был весь этот маскарад? Дело в том, что все эти люди поняли одну очень важную вещь — не имеет никакого значения, каковы подлинные факты твоего прошлого. Все это — мишура, и если эта мишура не помогает, а мешает жить, строить будущее, то эту мишуру отбрасывают.

Самым красочным образом об этом пишет Карлос Кастанеда в цикле своих книг об учении дона Хуана, особенно в книге «Путешествие в Икстлан» — наиболее, кстати, популярной.

Там Кастанеда вводит термин «стирание личной истории». Запомните его.

Зачем стирать (в смысле — удалять) свою личную историю? Затем, что обрывая ниточки, мы обрываем нити в руках кукловода. Теперь никто не скажет нам: «Ты не можешь сделать этого потому, что ты тот, кто ты есть!». Никто теперь не знает, «кто ты есть». Теперь ты сам выбираешь, кем тебе быть!

Но переписывать личную историю нужно с умом, переписывая свою личную историю, нельзя забывать «переписывать» одновременно и себя самого. Чтобы не получилось, как в той пословице: «Можно вывезти девочку из деревни. Но вот деревню из девочки вывести нельзя...»

Поэтому, работая над своей историей, работайте и над собой, чтобы все поверили в то, что Вы утверждаете.

То же и с бизнесом. У Вашей компании должна быть обязательно написана история того, как она создавалась. Как писал Пелевин: «У каждого бренда — своя легенда!»

Не надо пожимать плечами и мямлить: «Ну, как оно все было? Да так как-то все...» Нужно сесть и написать историю о том, как собрались ... и как начали... и чтоб история эта брала за душу.

Заметьте, что каждое мало-мальски уважающее себя государство, едва окрепнув, начинало выдумывать себе мифическое волшебное или просто героическое прошлое. Каждый народ, каждый город возводил себя к Прародителю — богу, полубогу, герою, святому. Это очень древняя традиция, и над ней не посмеешься. В поздние времена каждая европейская страна и ее правители считали именно себя потомками римлян и наследниками римской империи.

Любой уездный город гордится тем, что в нем «ночевал Пушкин, ехавший на Кавказ» или кто-нибудь еще из великих, и город спешит обустроить по этому поводу дом-музей, чтобы было чем гордиться и что показывать проезжим гостям... Повторимся, тут нет ничего смешного — это очень

древняя мистическая традиция — придумать себе сильного покровителя, сильный тыл...

Не надо, кстати, менять сразу все прошлое, достаточно переставить в нем одну деталь, поверить в это самому или посмотреть на событие из прошлого другими глазами — и Вы отправитесь в свое прекрасное будущее от совсем других, более выигрышных исходных позиций!

Кстати говоря, совершенно необязательно и обнаружить свою легенду. Пусть она остается тайной, известной только Вам. Она-то и нужна, в первую очередь, только Вам самим. Остальных волнуют Ваши поступки.

## Пинг-понг

У Эрика Берна есть описание самой распространенной игры, в которую играют невротики-манипуляторы, вампиры, высасывающие чужую энергию. Эта распространеннейшая игра называется так:

«Почему бы Вам не...?»

«Да, но...»

По этому образцу обычно строятся 90% выматывающих душу разговоров с нашими «несчастливыми» друзьями.

Цель такого манипулятора — отнюдь не получить дельный совет и уйти счастливым. Его цель глубже: он хочет поставить нас в тупик своими «черными» аргументами, чтобы мы вместе с ним согласились: «Жизнь — это юдоль скорби, и выхода из этого кошмара нет. А кто смеет считать по-другому, кто позволяет себе радоваться жизни, тот меня не любит и не уважает». Правильно, потому что своей энергией делиться не хочет.

Наша техника «пинг-понг» — это та самая берновская игра, только «наоборот». То есть это абсолютно позитивная техника, направленная на то, чтобы подарить нам прилив энергии, а не растерять ее в спорах с «неунывающими нытиками» — нашими псевдодрузьями.

В отличие от берновских игр, играть Вы будете в одиночку, сами с собой. Вы будете бороться с Нытиком-внутри-себя.

Начинать мы будем тоже по другому — не с позитивного «А почему бы мне не...», а наоборот, с негативного.

Итак, техника «Пинг-понг».

Вытаскиваем из себя все наши внутренние возражения, против того, чтобы пойти и сделать что-то классное. Все-все возражения. И «подаем» их (как мячик) по одному.

Пинг: «Не стану я заниматься бизнесом, я не имею ни юридического, ни экономического образования».

Понг: «Да, но это и не требуется. Сходи на бухгалтерские курсы».

Пинг: «Я все равно не умею считать»

Понг: «Да мало ли бизнесов работает на упрощенке?».

Пинг: У конкурентов товар лучше.

Понг: Вот и отлично. Нам есть к чему стремиться. И кто сказал, что потребители предпочитают только самое лучшее? Почему же тогда не разоряются продавцы дешевой водки и криво пошитых кофточек?

Пинг: У меня нет навыка в этой сфере!

Понг: Ну, брат, самое время приобрести этот навык!

Важная особенность этой техники. Негативные мысли, которыми пичкает нас наш разум, почти всегда — непроверенные. Они не выдерживают никакой рациональной критики, потому что создаются на эмоциях. На негативных эмоциях, разумеется. Это что-то типа фразы: «Ах, меня никто не любит!» Такое высказывание — абсурдно с точки зрения логики. Так же, как абсурдно высказывание: «По-моему, все люди хотят меня убить». Такие высказывания изучает не логика, психиатрия, так как они являются истиной лишь для картины мира параноика.

Наша задача, как и задача этой техники, вернуть человека, заигравшегося в «параноика» в мир действительности.

Поэтому все позитивные мысли, которыми мы будем нейтрализовать, «гасить» негативные выплески, должны быть проверены, объективно выверены.

То есть, когда мы отвечаем позитивом на негатив, наш позитив должен быть не высосан из пальца, а разумен, критичен и адекватен.

Только так, апеллируя к логике и здравому смыслу, мы можем вернуть себя к действительности, которая на самом деле, не так уж сурова.

## Письмо благодарности Вселенной

Все или почти все имеет начало, середину и конец. С этим никто не станет спорить. Однако, начиная что-либо делать, мы часто начинаем с середины (а то и с конца), совершенно забывая про начало. Почему? Потому что, как правило, и начало, и конец — это «пустой» ритуал, не несущий никакого смысла, кроме символического. Смысл действия обычно лежит в середине.

А остальное — как обертка, как упаковочная тара, чтоб «не разбилось»... Мы, не уважая ритуал, не видя в нем пользы, как в упаковочной таре, часто приступаем сразу к середине дела. Мы полагаем, что выполнение ритуала вовсе необязательно.

Что является ритуалом начала и конца? Это как правило: 1) приветствие, 2) благодарность, 3) обращение за невидимой помощью к Высшим силам... Есть еще примеры? Пока хватит и этих.

Можно, конечно, с порога крикнуть: «Дайте мне денег! (информацию, товар)»... А можно сначала ... поздороваться, что ли. Можно, получив деньги (информацию, товар), тут же побежать дальше по своим делам, а можно... поблагодарить и попрощаться как следует.

Это тоже понятно и примитивно. Но на деле мы часто пренебрегаем даже этим.

У нас нет времени, мы экономим время, мы сразу переходим «к сути дела». Однако специально для таких «экономящих время» была сложена поговорка: «Поспешишь — людей насмешишь!».

Нельзя пренебрегать традиционными структурами, особенно если эти структуры трехчастны и имеют отношение к древнейшим пластам символической культуры нашей цивилизации.

Итак, давайте решим для себя, что приступая к любому делу, нужно символически отделить его во времени и пространстве как новый этап жизни и провести по этому поводу соответствующий ритуал. Некоторые просто идут в церковь и ставят свечку. И правильно делают. У любого события должна быть рамка, и лучше, если рамка эта будет из благородного материала...

Выполнение этого символического ритуала (каким угодно способом) скажется фантастическим образом на результатах любых наших трудов, особенно трудов капризных — творческих, уже не говоря о таких, что связаны с потенциальным риском и вероятностями.

Перед тем, как уехать, «сидят на дорожку». То есть, садятся в кружок и молчат одну минуту, стараясь ощутить, запомнить близость друг друга, сохранить на память это СО-общество, которое вот уже через мгновение рассыплется и покатится в разные стороны в ритме жизненной суеты. Остановись, мгновенье — ты ... нормально.

Перед тем, как есть, читают благодарственную молитву, ну а если не так, то хотя бы желают друг другу: «Приятного аппетита!».

Перед тем, как начать новый день, улыбаются и говорят: «Доброе утро».

А что же делать тогда, когда мы в одиночестве садимся за работу? И когда, предположим, настрой у нас такой, что нам не до нее? И вообще мысли сбиваются куда-то набок, а тело хочет чего угодно, только не того, что его ожидает ближайшие 8 часов?

Итак, перед нами стоит задача: как можно «правильней» начать свою творческую работу (да и вообще, любую работу, вплоть до попытки арендовать себе квартиру, обзванивая риэлторские агентства — чем Вам не творчество?!).

Для этого существует специальная техника, о которой слышали многие, да не все знают как и для чего ею пользоваться. Эта техника называется «Письмо благодарности Вселенной»

Знаете почему существует эта техника? Потому что в нашем секуляризованном обществе люди перестали молиться и верить в молитвы. Это нормальный исторический циклический процесс (ибо когда-нибудь все опять вернется на круги своя), но на пустом месте обязательно должно что-то возникнуть. И вот мы видим другие формы того же самого. Более понятные современному человеку и более «работающие» у части людей в силу этого обстоятельства.

Возьмите чистый лист и напишите следующий текст:

«Дорогая Вселенная!

Я полностью доверяю Высшей Силе, создавшей меня, и верю, что я на правильном пути. С каждым днем моя жизнь становится все лучше и лучше. Я — баловень судьбы».

Но только это еще далеко не все. Это только самое начало. Это — шапка.

А дальше Вам придется потрудиться, но это будет очень приятный, исцеляющий сознание труд...

Следующая фраза: «Я благодарен (благодарна) за то, что...»

Если Вы приступаете к этой технике в первый раз, то Вам придется написать свою биографию от самого дня рождения. Это будет необычная биография. Каждый ее факт будет начинаться благодарностью, а продолжаться объяснением — почему Вы испытываете по этому поводу благодарность. (Объяснять нужно не все факты, впрочем).

Итак...

1. Я благодарю Вселенную за то, что я родился в таком-то году, числа..., месяца... (почему «благодарю»? Подумайте!).

2. Я благодарю Вселенную за то, что я родился в таком-то месте (и опять же, почему).

3. Я благодарю Вселенную за моих родителей (почему?) и воспитателей, которые...

Ну, и так далее.

Сразу хотим предупредить: написав такое письмо в первый раз, Вы забудете о половине того, за что можно действительно поблагодарить Вселенную. Но для того, чтобы восполнить упущенное, Вы будете возвращаться к письму неоднократно. В конце концов, у Вас появится некий канон, который нужно будет спрятать подальше от чужих глаз.

Зачем спрятать? Потому что, если Вы будете писать это письмо честно, то результат получится очень личный! На самом деле Вы просто выдадите вперемешку — список своих достижений и ... проблем, которые постараетесь переформулировать в позитивном ключе «благодарности». Тогда «проблемы» перестанут быть проблемами, но показывать этот черновик души другим вовсе необязательно.

Всегда, когда Вы стоите перед новым жизненным витком — пишите такое письмо.

Каждый день, когда Вы садитесь работать — пишите такое письмо (коротенькую записку).

Единственное отличие «ежедневного письма» (для настроения на рабочий день) от глобального «письма-биографии» (для настроения на новый этап жизни) в том, что ежедневное письмо будет заключать в себе только «благодарности этого утра».

Отсюда вывод: будьте внимательны к своему утру! Встав с кровати, сразу же «собирайте» то, за что Вы будете благодарить его в своем коротеньком письме.

Коллекционируйте позитивные впечатления от каждого утра и выплескивайте их в маленьком письме благодарности. Сталкиваясь со «сложным», проводите позитивный рефрейминг, и, обработанное таким образом событие, также выплескивайте на страничку Вашего письма.

Эта хорошая техника может сделать нас поистине неуязвимыми!

Итак: каждое дело, помимо своей сердцевины, имеет еще и сакральную защитную оболочку, которую мы называем: Зачин и Концовка. Пусть у Вас будет вот этот хороший зачин.

## Письмо восторженного клиента

Иногда сотрудникам редакции бывает очень грустно, и тогда они принимаются всем коллективом за одну нужную (но и веселую одновременно) работу: они начинают сочинять всей редакцией «Возмущенные Письма разгневанных читателей». Хохот стоит такой, что рушатся стены. Иногда нам, НЕ сотрудникам редакции, бывает тоже очень грустно... И вот для того, чтобы нас (и Вас) развеселить, существует одна простая, более добрая по сути, и весьма полезная техника: «Письмо Благодарственное от Клиента Восторженного».

Делается это так. Вы берете лист бумаги и пишете себе самому письмо от воображаемого клиента, которому очень понравился Ваш товар, услуга, изобретение... что угодно.

Что главное в этой технике? Главное — это написать в свой адрес как можно больше теплых слов. Это очень хорошее лекарство — посвятить полчаса восхвалению себя самого. Причем похвала должна быть объективной, заслуженной, реальной — иначе польза от такой психотехники сойдет на нет.

Это психологическая составляющая данной интеллектуальной игры.

Но есть и вторая составляющая, развивающая, креативная. После того, как мы выдали себе порцию поглаживаний, мы начинаем грызть ручку (клавиатуру) и продолжать сочинять дальше. Что же на этот раз?

А, собственно, мы будем сочинять ту Волшебную Историю о том, как эта наша услуга, наш товар, наше изобретение изменили мир нашего «корреспондента».

Подумайте, для чего человек взялся за перо и решил нам написать письмо, отправив его по почте? Наверное потому, что благодаря нашему товару, услуге, изобретению в его жизни произошло настоящее чудо! Если бы ему просто было хорошо и комфортно, он бы не стал себя утруждать перепиской!

Таким образом, Ваша креативная задача: придумать хоть одну «рождественскую» историю о том, как Ваше детище на другом конце земли осветило чью-то жизнь нежданной радостью.

Будет лучше, если Вы это начнете делать (предаваться мукам творчества) не в одиночку, а со всеми своими друзьями и коллегами.

Ну а потом садитесь и анализируйте все написанное. Сочиняя: «чего это такое могло бы у них произойти с участием моей «Фуськи» сверхпозитивного?», Вы можете неожиданно придумать какую-нибудь новую функцию своего изделия, новый нюанс, от упаковки — до рекламной кампании.

Вы также можете «родить» вообще новую, не связанную со старыми наработками, идею.

А самая первая часть Вашего креативного письма самому себе? Там где расточаются похвалы, а точнее: самые выверенные, самые правдивые и самые заслуженные в ваш адрес слова?

Без этой психотерапии Вам вообще нельзя обходиться. Ведь если сам себя не похвалишь... никто не подхватит эту прекрасную эстафету!

Заведите себе за правило сочинять такие истории почаще. Привычка заниматься трудом, который сродни писательскому, привлечет к Вашему рабочему столу Муз, которые дадут нужное вдохновение, применимое к любой сфере деятельности.

Вы думаете, почему все дети такие талантливые? Да просто потому что 10 лет школьной жизни их заставляют все время что-то писать... и только так рождается привычка к умственному труду, которая и дает свои весомые творческие плоды.

В институте уже начинают нагружать голову исключительно перед сессией (что не дает ни здоровья, ни ума), а после получения диплома человек решает, что ум можно сдать в магазин на запчасти...

Выигрывает тот, кто использует свой ум всю жизнь. Например, работая над такой замечательной и несложной техникой, какой является техника, только что описанная нами.

# Планерка в два этапа

Начнем с начала. Самое первое и самое трудное в решении любых задач — это правильная постановка проблемы. Итак, первый этап Вашей многодневной планерки: Попытка сформулировать истинную проблему.

В этом нелегком (и очень творческом, на самом деле) процессе Вам поможет подстановка следующей серии вопросов:

1) как бы улучшили наш товар его потребители, если бы они могли вмешаться в процесс?

2) От кого еще, кроме «обычных помощников», можно ожидать помощи в решении нашей проблемы?

3) Есть ли у нас такие «маленькие проблемки», которые могут при случае перерасти в «крупные неприятности»? (Красным Списком)

4) Есть ли что-то, что с очевидной постоянностью тормозит нашу работу? (Черным Списком)

5) Есть ли что-то, чего мы хотим добиться, но никак не получается? (Нежно-синим списком типа — «Голубая Мечта»)

6) Как мы можем улучшить качество нашей работы или нашего продукта прямо сейчас, не сходя с места, и не неся никаких дополнительных затрат?

7) Что мы реально и безболезненно можем перенять у наших конкурентов прямо сейчас, не неся особых дополнительных затрат?

8) Есть ли что-то в нашей работе, что по-настоящему раздражает всех собравшихся?

Понятно, что к такой планерке нужно готовиться заранее. И это будет только первая ваша встреча. Первая попытка штурма. На этом этапе Вы еще вряд ли выясните, в чем же заключается Ваша истинная проблема. Но переходим ко второму этапу.

Факты, только факты!

Перед тем, как прийти на встречу, все участники совета должны собрать как можно больше фактов (разумеется, проверенных!). Вы должны принести:

1) все лучшие идеи, которые приходили в голову Вашим конкурентам по данному вопросу;

2) результаты опроса потребителей (опрос можно провести и своими силами);

3) список того, что уже было опробовано, тех мер, которые были уже приняты. (Разумеется, с пространными комментариями — принесло ли пользу и если нет, то почему).

4) Как это ни странно, но ко второй встрече нужно подготовить подробный и честный отчет о том, какие пробелы и в каких в знаниях (необходимых для решения рабочих задач) есть у Вашей команды.

5) И под конец... Точно просчитайте, что ликвидация какой-либо из проблем, за которую Вы решили взяться, не обойдется Вам слишком уж дорого! Последний пункт повестки дня — «стоит ли игра свеч?»

Итак, планерка в два этапа — завершена. Следуйте всегда этому порядку, и вы будете держать бизнес в своих руках.

# Планирование

## Назад-Вперед

Техника креативности Планирование Назад-Вперед (Backwards Forwards Planning) помогает начать процесс анализа идей с правильного места, т.е. найти нужную точку отсчета для анализа. Цель техники анализа идей — помочь получить правильное видение проблемы и найти пути ее решения.

Например, рассмотрим следующую ситуацию: Вы выходите из своего дома, и Ваш автомобиль не заводится... Начинаем дедуктивный анализ.

Вы проверяете топливо, электрику, двигатель, чтобы определить что работает, а что — нет. Очень жаль, но все эти разумные, логичные и последовательные действия не помогут Вам... попасть на встречу вовремя. Если Ваша главная цель — попасть вовремя на встречу, Вы должны будете немедленно бросить заниматься всей этой дедуктивной ерундой и ...вызвать такси или на крайний случай надеть кроссовки и идти пешком!

Техника анализа идей Backwards Forwards Planning позволяет определить А. «Пожелания» и Б. «Результаты» и затем выяснить, как протянуть прямую линию, соединив точку эту А с этой точкой Б.

У процесса анализа идей есть три стадии.

1. Как из камня сделать пар? Запишите короткую версию проблемы, сформулированную как вопрос, предпочтительно начинающийся со слова «Как ...»

2. Какие еще проблемы Вы порешаете мимоходом, сумев решить эту проблему? (попытайтесь получить по крайней мере 3 проблемы, решаемые одним действием).

3. А я еще и крестиком вышивать могу... Возвращаемся к Пункту 1, и ищем более мелкие (но не менее прекрасные) выгоды, которые можно извлечь из решения этой проблемы. Начинайте эти предложения со слов «А еще я могу...»

1. Пример: Как поступить в институт?

2. Если я поступлю в институт, ублажив тем самым свое семейство и не упав низко в глазах учителей моей школы, то я решу и другие проблемы, такие как:

«Отсрочка от армии»

«Диплом о высшем образовании, что поможет устроиться на более приличную работу»

«Хоть какая-то Цель в жизни на ближайшие пять лет»

3. Дополнительные преимущества, вытекающие из решения первой проблемы:

«Я могу уехать от родителей и пожить по-своему»

«Я могу встретить новых друзей, близких мне по духу» и

«Я могу законно пять лет не работать и продолжить тем самым свое детство»

Входе этого анализа может случиться так, что наша изначальная проблема будет либо решена, либо мы переформулируем ее по-новому, например, «Как завести настоящих друзей, близких мне по духу, которых мне в моей нынешней жизни так не хватает!».

В данном случае, проблема найти друзей более важна — так как из нее проистекают все прочие мелкие неудовольствия и страстишки, которые и создают нам хронический депрессивный фон.

## Плюсы и минусы

Губительную однобокость мышления, когда в открывающейся перед нами перспективе мы видим либо только «плюсы» либо только «минусы», можно успешно преодолеть, взяв на вооружение эту технику.

Еще Нобелевский лауреат — гениальный физик XX века Нильс Бор сформулировал это в своем знаменитом принципе дополнительности: «Любой физический объект считается адекватно описанным только тогда, когда он описан во взаимоисключающих, дополнительных системах описания». Что мы и учимся делать, следуя предлагаемой методике.

Эта очень простая техника позволит Вам, рассматривая ту или иную проблему, не допустить негативного отношения к открывающейся перед Вами возможности.

Итак, у нас есть некая идея. «Нам надо делать то-то». Или «Я вижу себя в...»

### **Первый этап.**

Записываем все возможные плюсы данной идеи — плюсы, которые она сулит именно нам. А не плюсы вообще! «Это хорошо потому-то и тому-то». Повертите эту идею так и эдак, пусть у Вас будет не меньше 10 плюсов.

### **Второй этап.**

Записываем все возможные минусы, хотя скорее тут подойдет слово «озабоченности» или «тревоги». Итак, перечислим основные и очевидные слабые места этой идеи.

Основная работа сделана, фундамент выстроен. Теперь начинаем следующий уровень — выходим на новый круг.

### **Первый этап «прим».**

#### **«Куда это нас приведет?»**

Идем по дороге, на которую указывают «сильные стороны» нашей идеи, ее «плюсы». Наша задача — найти реальные потенциалы позитива, заложенные в этой идее. К чему хорошему она нас может вывести? Например, Вам придется просидеть дома неделю. Сразу же подумайте, какие позитивные потенциалы заложены в этой идее? К чему хорошему нас может это привести?

Думайте изо всех сил! Иные «безнадежные» ситуации, способные довести иных до истерики, имеют такой эффект только от того, что наш ум слишком ленив и совсем не хочет думать. Провести неделю дома — это, положим, ерунда. А как Вам перспектива провести отпуск у себя в городе? А у себя на работе? Попробуйте-ка с честью пройти этап «первый прим» вот в таких ситуациях. Задайте себе вопрос: какие позитивные потенциалы крепко спрятаны в этой перспективе?

### **Второй этап «прим»**

#### **«Во избежание...следует ...»**

Спокойно смотрим на каждую выявленную нами «тревогу» и записываем несколько сценариев ее преодоления или избежания.

### **Дополнительно (Вне этапов)**

Отдельным списком (как в кулинарном рецепте) Вы пишете список «ингредиентов», необходимых для осуществления Вашего замысла. «Для этого мне потребуется помощь следующих лиц: ...» или «такая-то сумма денег» или «такие-то материалы»...

Эта техника заставляет наши мозги работать. Она творит из нас тех самых «про активных» деятелей, которые всегда достигают поставленных целей.

## **Повестка дня**

Умение тезисно изложить хаос своих мыслей, кипящих в голове — это не более чем навык, который приобретается с опытом. Вот один из простых алгоритмов Ваших действий.

У многих формирование повестки дня вызывает большие трудности. О чем говорить, когда хочется сказать обо всем? Вот один из способов последовательного продвижения от беспорядочности к порядку.

1. На первом этапе не нужно бояться хаоса своих мыслей, а записывать все, что только приходит в голову — по теме и... вокруг нее. Это нормальный, естественный этап, пренебрегать которым, все равно что пренебречь строительством фундамента для дома! Назовем этот этап: «Батальное полотно». Помните? «Смешались в кучу кони, люди и залпы тысячи орудий слились в протяжный вой»... Вот это нам и нужно!

2. А на втором этапе Вы, уже имея на руках богатейший материал, будете выуживать из него столько ключевых тем для обсуждения, сколько найдете. Выуживать же темы из пустоты — еще никому не удавалось.

3. Третий этап — это конкурсный отбор: «Мисс тема». Какая из выуженных Вами тем — самая главная? Ждать, что главная тема появится сама собой — это опять же «творческий процесс» из области фантастики.

4. Самый последний этап — это, собственно, подведение итогов. Из всего того, что у Вас получилось и формируется повестка дня.

В этом, как Вы видите, нет ничего сложного. Главное, не бояться первоначального хаоса — суметь им насладиться. Лиха беда — начало.

## **Повтори, что я сказал**

Эта методика креативного мышления в какой-то степени заимствована из армии, как это ни странно... Само уже то, что методика «креативного мышления», заимствуется из такого места, как армия, выдает креативность мышления самих авторов, ее разработавших. Вот как нужно искать инновационные идеи! Но это — к слову.

Будучи заимствованной из армейского устава, эта методика все же отличается от того, с чем знакомы все, даже не служившие:

Стать в строй!

Есть, стать в строй!

Суть этой методики креативного мышления заключается в том, что она учит доходчиво объяснять. Хотя в методике заключен еще целый спектр дополнительных возможностей... О них позже. Итак, сама методика.

#### **Если Вы — тот, кто объясняет**

Когда Вы объясняете задание другому человеку, обязательно просите его, чтобы он повторил то, что Вы ему только что сказали, но... своими словами, ПЕРЕФРАЗИРОВАВ.

Вот тут-то и отличие от армейских распоряжков! Важно, чтобы человек, с которым Вы беседуете, не повторял как попугай «слово в слово», бездумно. Самое важное, чтобы он пересказал это своими словами.

#### **Если Вы — тот, кому объясняют**

Вы, наверное, догадываетесь, что не все знакомы с этой методикой. А значит, не все будут просить Вас повторить. Ваша задача — навязать боссу эту игру. Если Вы это не сделаете, Вам же потом будет хуже. Человек, который объясняет, думает, что все читают его мысли. Но это далеко не так. Когда Вы сделаете что-то «плохо», когда Вы не сумеете «догадаться» о невысказанном вслух, Вы получите ушат неудовольствия от заказчика! Вам это надо? Поэтому лучше «помучиться» один раз, и переспросить столько раз, сколько будет нужно для того, чтобы выяснить: так чего же конкретно от Вас хотят?

#### **Если Вы — тот, кто объясняет**

Разбейте свою речь на пункты. Просите повторить своими словами каждый пункт. Если человек говорит совсем не то, объясните еще раз, но уже по другому. Время, потраченное на эти объяснения, не пропадет даром. Ваша цель: добиться того, что рассказ, который Вы рассказали на своем языке и в своей манере, уляжется в чужой голове, уже хорошо переведенный на чужой язык и в чужую манеру. Только так информация уляжется в чужой голове, только так она не вступит в «резус-конфликт» с чужими мозгами. Только так, Вы можете быть уверены в том, что Ваше задание выполнят.

#### **Если Вы тот, кому объясняют**

Некоторые люди вдобавили себе в голову поговорку: «Я никому ничего два раза не повторяю». И именно (мистика!) такие вот люди как раз и объясняют из рук вон плохо! Именно их речи нужно комментировать, привлекая мудрецов и комментаторов Талмуда. С такими людьми (ничего не поделаешь) Вам придется разыграть роль идиота. Главное — переспрашивайте и старайтесь, чтобы человек внимательно выслушал Ваш пересказ его же слов. Пусть Вас не смутит то, что этот человек будет хмуриться, цокать языком и стучать ногой об пол. Этот гнев — ничто, по сравнению с тем, что ожидает Вас, когда Вы не выполните задание так, как он задумал в своих сокровенных мечтах. И Вы никому не докажете, что получили недостаточно ясные инструкции или не услышали половины из них вообще. Потому что начальник — всегда прав.

#### **Для абсолютно адекватных партнеров, общающихся на равных**

Выше мы уже говорили о том, что эта техника, в общем-то, техника для развития креативного мышления. Пока мы увидели только ее не самую креативную сторону, хотя и полезную.

А в чем креативность? А в том, что когда два общающихся между собой специалиста постоянно делают упражнение «перескажи это еще

раз, но своими словами», они мало того, что развивают свой ум, так еще и начинают видеть больше граней проблемы, которую обсуждают!

Все (или почти все) камни преткновения обнаруживаются и устраняются еще на этапе вот такого вот обсуждения. А зачем Вам камни преткновения, когда Вы уже запустите процесс?

## Погребенные мечты

Это очень мощная техника, которая помогает нам обрести радость жизни. Без радости жизни у любого, даже самого талантливого человека не получится никакого творчества. Поэтому первая заповедь любого творца, который пребывает в творческом кризисе: вернуть себе радость жизни. Если в сознании ее нет, ее нужно извлекать из подсознания. Для этого мы устроим сессию воспоминаний. Предстоит как следует порыться в архивах памяти и достать оттуда погребенные «под слоем мусора и ненужных бумаг» ценные находки.

Итак, составляем список. В каждом пункте этого списка Вам нужно будет перечислить от трех до пяти вещей.

### **Пункт Первый.**

Напишите пять (или три) хобби, которые когда-то (или сейчас) вызывали Ваш живой интерес

### **Пункт Второй.**

Вспомните пять (или три) учебных дисциплины, которыми Вы не занимались ни в школе, ни в вузе, но о незнании которых до сих пор жалеете.

### **Пункт Третий.**

Перечислите пять дел, которыми Вы никогда в жизни не занимались, но которыми бы вполне могли (и главное, хотели бы) заняться. Пишите о том, что реально можно исполнить, не привлекая к этому Волшебную Палочку и Бездонный Кошелек.

### **Пункт Четвертый.**

Честно напишите о тех пяти абсолютных глупостях, которые Вы могли бы совершить. Напишите только о тех глупостях, выполнение которых не разрушит всю вашу жизнь, репутацию, доход...

### **Пункт пятый.**

Поройтесь в архивах своего раннего детства и юности и вспомните пять (или три) вещи, которые Вы могли делать, не замечая вокруг себя ничего и которые доставляли Вам истинное удовольствие.

После того, как Вы составите весь этот список, главная психотерапевтическая работа будет уже сделана! Просто не может быть, чтобы в процессе этой увлекательной и целительной практики Вы не почувствовали себя лучше! Не может быть, чтобы Вас не посетил инсайт-озарение.

Если же нет, отложите этот список на время и возвращайтесь к нему периодически. Возвращайтесь, собрав «в клюве» материал по теме. Сначала это могут быть картинки к каждому пункту списка. Так Вы составите первоначальную визуальную карту.

Затем это могут быть полезные тексты-распечатки к когда-то интересовавшей Вас теме.

Не собирайте их много, иначе эта папка опять отправится в архив и покроется пылью. Собирайте их с любовью, интересом и энтузиазмом, только самые лучшие и до тех пор, пока не воскликнете знаменитое «Ага!»

Собственно ради этого «Ага!-эффекта» Вы и играете в эту увлекательную игру: раскапывание похороненных «мечт»...

И не сомневайтесь в полезности этой практики — лучше начните ее выполнять, не откладывая, прямо сейчас.

Автомобили, строительные краны, лодки, корабли, матросы на палубе — все идет в дело.

Человек, который мальчиком мечтал о путешествии вокруг света, вполне может натолкнуться, собирая вырезки и вдохновляющие фотографии, на свежую бизнес-идею, и, будучи уже человеком взрослым, направит этот импульс в дело. Тот, кто хотел быть автогонщиком ралли, собирая «материал по теме», найдет для себя ту информацию, которая подскажет дальнейшие шаги в его творческой биографии, в предпринимательстве. Главное — начать. А начать поможет нам именно этот великий стимул: поход за вещами, забытыми в далеком детстве. Создайте сайт «Любимые игры моего советского детства»! Разве это не бизнес-идея для того, кто из своего детства вспомнит навскидку только картонный «морской бой»?

## Поиск Оракула

Самые что ни на есть креативные люди видят Оракулы повсюду, а не только в картах...

Сейчас стало очень модно разговаривать со своим бессознательным путем вытаскивания карт, бросания рун, монет и так далее. Символы и картинки, которые нам при этом выпадают, дают пищу нашему уму в решении им проблем. А если этих картинок не достаточно, то в специальных книжечках эти сюжеты еще и подробно толкуются...

Многим бизнес-тренерам не чуждо юнгианство. Поэтому в качестве совета, как искать креативные идеи для бизнеса или решать возникшие по ходу трудности, они советуют обращаться к оракулам разного рода.

Один из самых традиционных оракулов (которым не стоит пренебрегать) это случайно раскрытая на любой странице книга и совет, который можно в ней прочесть, загадав строчку. Это не мистика — это просто очередная попытка сбить ум с толку, направить его в другом направлении. Потому что то направление, по которому наш ум обычно движется, не дает ценных плодов. Это называется — двигаться по проторенной колее, заходить в тупик.

Однако те же самые бизнес-тренеры, которые советуют пользоваться разнообразными наборами карт (вплоть до классической колоды Таро), говорят: карты Вам будут нужны только до тех пор, пока Вы не научитесь читать окружающую природу как эту колоду карт. «Смотрите вверх, вниз и по сторонам — и будет Вам ответ».

А пока Вы недостаточно развили свою интуицию, творческое чутье — традиционные оракулы (с пространными комментариями) послужат Вам в качестве тренажера. Только не увлекайтесь «тренажерами». И не полагайтесь только и исключительно на них. Главное — развить у себя самих острое зрение и догадливый ум.

Простой алгоритм работы с любым Оракулом.

1. Вы должны четко сформулировать свой вопрос или проблему. Сделав это — уже решить полдела. Иногда, анализируя свою проблему, мы бываем вынуждены разбить ее на части и «под-части». Ничего удивительного — в этом и заключается суть любого анализа, ведь «анализ» это «расчленение целого на составные части». Иногда, проанализировав таким образом мучающий нас вопрос, мы сами находим ответ, который нас вполне удовлетворяет. И помощь оракула бывает уже не нужна! Однако, иногда помощь оракула все же бывает необходима.

2. Теперь, когда вопрос у нас готов, начинаем спонтанный поиск подсказок. Вытаскиваем карту, открываем книгу, бросаем кости, или... выходим на улицу и отправляемся на прогулку. То, что мы там встретим (услышим в качестве обрывка чужого разговора), и будет ответом на наш вопрос. Иногда достаточно бывает просто подойти к окну.

После того, как мы получили «подсказку», мы или уже кричим «Эврика!» и радостно хлопаем себя по лбу или... не кричим и не хлопаем. В случае, если до «эврики» еще далеко, нужно сделать следующую, самую что ни на есть — творческую, работу. Возьмите свой вопрос и возьмите то самое странное, приметное и выделяющееся из ряда вон, что Вы запомнили на своей прогулке. (Если Вы использовали в качестве оракула не прогулку по бульвару, а карту Таро, то возьмите ту самую карту). Взяли в руки два «предмета»? Ну а теперь попытайтесь построить «мост» между ними!

Задайте себе вопрос: «Как мне следует это понимать?» «Как одно уживается с другим?» Или просто и в лоб: «Какие идеи подсказывает мне этот совет оракула?»

Если ничего не приходит на ум... просто попробуйте еще раз! Предпримите другую попытку, возьмите другую подсказку, возможно — от другого оракула.

Используйте в качестве оракулов: газеты, фотографии, словари и энциклопедии...

И еще. Обратите внимание, это очень важно! Решение иногда не приходит на ум сразу. Просто держите в голове эту задачу, вертите ее ненавязчиво в уме. Решение придет в самое неожиданное время в самом неожиданном месте. Ну а тогда, не поленитесь тут же схватить кусочек бумаги, отгрызок карандаша и писать все, что приходит в голову! Поленитесь — через час забудете абсолютно все, что тогда придумали.

Как перевести «правополушарный» образ в «левополушарную» мысль?

Относительная трудность этой техники состоит в том, что подсказки к нам приходят в виде «правополушарных» образов, а нужны они нам в виде «левополушарных», грамматически связанных предложений родного языка. Осуществить «перевод» не так-то просто, особенно с непривычки.

Здесь советуем вот что. Любую увиденную Вами деталь начинайте в уме превращать **ВО ВСЕ ИЗВЕСТНЫЕ ВАМ ЧАСТИ РЕЧИ.**

Пример. Выйдя на творческую прогулку, Вы не заметили ничего, кроме того, что над местной школой пролетал самолет. Но Вас почему-то заинтересовало именно это. А больше — ничего. Отлично!

Итак. «превращаем» увиденные образы в разнообразные слова русского языка. Самолет: летающий (причастие), высоко (наречие), летчик (существительное), сложная профессия (словосочетание), железный (прилагательное)...

Вы, наверное, поняли уже, что к этим банальностям каждый добавит еще с пяток своих самых личных ассоциаций! То же проделываем со словом «школа». А потом с обоими образами вместе. Как сопрячь «самолет» и «школу»? Может быть, повисить стоимость курсов? Логика проста: «самолет» означает «высоко», школа — учебу. Если Вы, скажем, можете продавать какие-нибудь курсы, то как вариант совета: «Разработайте дорогие курсы»... И это только примитивный пример. Теперь, когда Вы поняли принцип, действуйте самостоятельно.

И, конечно, лучше всего, начинать играть в такие логические игры до того, как Вам понадобится помощь в решении насущных проблем Вашего бизнеса.

## Полезная Провокация

С чего начинается путь развития мысли в творческом направлении? Он начинается с парадоксальной формулировки. А проще говоря, с произнесения вслух глупости. Но знаете: то, что сегодня считается за глупость, завтра (немного доработанное) станет хитом продаж.

Эта техника креативного мышления в чем-то напоминает другую схожую технику — «Гроздь бананов», но все же отличается от нее так, что, в общем, получается, что это две разные техники.

Если «Гроздь бананов» работает применительно к другим людям (когда они устали) и с целью их оживить, поднять им настроение на совещании, то техника «Полезная провокация» используется, в основном, для себя лично и исключительно для выработки креативных идей без дополнительной «развлекательной» нагрузки. Хотя, конечно, развлекаться при этом Вам никто не запрещает.

Итак, работая над какой-нибудь творческой задачей, иногда полезно бывает остановиться и сказать по этой теме глупость. Глупость, абсолютно не соответствующую общепринятым представлениям о нормальном.

Ну, например, Вы можете сказать: «Нужно строить дома без крыши».

Вот так находится отправная точка для развития мысли в творческом направлении. Что делать дальше?

Дальше мы начинаем подставлять вопросы, которые будут рационализировать эту глупость. Вопросы типа:

- 1) Какие выгоды несет дом без крыши?
- 2) Чем можно «улучшить», «довести до ума» эту мысль. С помощью каких уточнений этот проект можно считать вполне разумным?
- 3) При каких условиях, в каких обстоятельствах данная идея не покажется никому глупой?

Такая подстановка уточняющих вопросов включает Вас в процесс генерирования идей. Работа с мыслью о том, что «бывают дома без крыши», Вы можете прийти к очень интересным выводам.

В Средние Века короли использовали эту креативную технику, общаясь с шутами. А в России эту креативную технику использовали, общаясь с юродивыми. Придворный шут или юродивый, живущий при монастыре, собиравшие большие толпы почитателей и вдумчивых слушателей. И как Вы теперь видите — вовсе не потому, что тогда жили «глупые и неграмот-

ные» люди, которые высоко ценили слова, сказанные дураком в силу недостатка образованности и хорошего вкуса. Нет же!

Подумайте, нас (нормальных) нужно учить выдавливать из себя «глупые», провокативные мысли — для этого и пишутся подобные справочники с примерами. А дураков учить мыслить нестандартно не надо — они изрекают такие мысли постоянно — только спешите за ними записывать! Вот поэтому и говорила матушка Миши Бальзамина, что, мол умные-то люди, случись что, сразу к Иван Яковлевичу ездят советоваться, в сумасшедший дом. (Иван Яковлевич — легендарный московский юродивый и ясновидящий, живший всю жизнь при монастырской богадельне).

Благодаря технике Полезной Провокации были изобретены многие маркетинговые ходы, которые нас теперь не удивляют. Когда-то, кто-то придумал, что хлеб можно допекать прямо в магазине — и, пожалуйста, мы имеем технологию «замороженный хлеб», хлеб этот засовывают в специальную печь прямо в супермаркете и доводят до готовности по мере необходимости, не оставляя булки черстветь.

А вот еще пример. Некие люди самонадеянно решили, что современные гламурные матери будут охотно изображать из себя южно-азиатских нищенок и приматывать ребенка тряпками к своему телу (чтобы не мешался на сельхозработках, наверное?). И вот уже все ходят в слингах...

И так далее.

Не бойтесь вообразить себе нечто несусветное! Используйте всю Технологию Полезной Провокации.

## Постановка цели

Казалось бы, все так просто, но многие забывают и самые простые вещи. Мы с Вами — эти «многие». Такие вот короткие памятки нужно вешать у себя над рабочим столом. Это как правила перехода улицы по светофору: посмотри налево, посмотри направо...

«Детский сад», скажете Вы, да? Но если бы мы все помнили так крепко и верили бы в правила уличного движения так свято, как это делают наши младшие друзья, скольких несчастий можно было бы избежать!

Итак, достигая цели, нужно следовать следующему нехитрому алгоритму:

1. Поставить четко цель и как-то это отметить. Что тут важно иметь в виду? Не удушать себя категоричными истерическими требованиями к себе же. Могу следовать цели, могу передумать. Некоторые «бросают курить» и заявляют об этом коллегам. А коллеги начинают ходить за горе-бросальщиком и издевательски ждать, когда же он наконец закурит? Так вот — никаких ультиматумов и никакой помпы. Цель — определить, «как-то это отметить», но не трезвонить всем об этом и дать себе свободу — отменить свою же цель, в случае необходимости.

2. Составить краткое (но емкое) описание своей цели, приклеить на видное место фотографии, изображающие нашу цель. Возвращаться к этому всему периодически и вспоминать «Зачем и кто тут повесил эту фотку?» Без визуализации цели работают, но с превеликим трудом. А зачем Вам расходувать лишнюю энергию там, где ее можно сэкономить?

3. Сделайте «раздумья» о своей цели ежедневным (еженедельным) ритуалом. Если Вы совсем-совсем не думаете о своей цели, то она вам как бы и не нужна. Тогда Вы уподобляетесь ребенку, у которого слишком много игрушек, и он в них не играет. Нет, если Вам действительно что-то нужно, дайте себе труд думать об этом хоть иногда, но регулярно!

4. И думайте об этом ПОЗИТИВНО. То есть постоянные негативные раздумья о своей цели, скорее, вредят. Тогда лучше вообще не думайте!

5. Говорят, что дурак — думкой богатеет. Воистину так! Поэтому не просто регулярно думайте о своей цели, но и предпринимайте какие-либо конкретные действия. Кладите по малюсенькому кирпичику. Пусть реально это — ничто для исполнения цели, но эти маленькие действия — часть важного ритуала. Делайте что-нибудь. Хоть учите в неделю по одному иностранному слову (если собрались жить в другой стране, к примеру). Кстати, больше слов учить и не надо. А вот если будете учить в неделю по одному слову — Вы испытаете просто непередаваемое наслаждение от процесса. Вы только представьте: всю неделю жить с новым словом любимого языка. Все про него узнавать, рисовать о нем картинки и писать его разными почерками, где только можно (можно даже на стене офисного туалета). Проживать это слово в течение недели... Это вам не сто слов в день. Пусть тот, кто это придумал, попробует за ночь сделать ввроремонт в своей квартире. Удовольствие — сопоставимое.

6. Ну и, наконец, очень часто наши цели все же достигаются нами. Наши желания исполняются, а мы ... не замечаем этого. Как несправедливо по отношению ко Вселенной, которая для нас старается! Поэтому, если Ваша цель сбылась, дайте же себе труд ЗАМЕТИТЬ это и снизойдите до БЛАГОДАРНОСТИ. Отметьте это маленьким праздником, похвалите и себя тоже. Утройте привал и пикник. И только поставив эту веху, «расплатившись» и «откланявшись», отправляйтесь дальше, за новыми целями.

Для чего это все? Да для того, чтобы у Вас накапливалась позитивная история «сбычи Ваших мечт». Чтобы впоследствии Вы могли достать из памяти (или из стола) заветный блокнотик и с чувством прочитать вслух: «А у меня сбылись следующие желания, и я добилась (добился) следующих целей! Читаю по списку! Слушайте, завидуйте и удивляйтесь...» Тогда, с таким приятным багажом, идти к новым победам будет уже гораздо легче...

## Прогулка за идеями

Это очень простая творческая техника. Она отлично подойдет тем людям, которые ведут сидячий образ жизни, занимаясь умственным трудом. Ее смысл заключается в смене деятельности с обязательным условием: включить двигательную активность.

Человека, который упорно сидит за работой (за своим письменным столом или перед монитором компьютера) с трудом можно согнать с насиженного места.

Такие люди встают только для того, чтобы поесть (хотя и едят они иногда не отрываясь от монитора!) или для того, чтобы перелечь на диван и там полежать, сменив одну неподвижную позу на другую.

Такой образ жизни приводит к сильному переутомлению, поэтому, чем раньше Вы овладеете этой техникой, тем меньше у вас несчастливого шанса довести себя до физического и творческого истощения. А разгадка одна - Моцион.

Это несколько устаревшее слово произошло от английского «моушн», что означает просто — движение.

After dinner sit (sleep) a while, after supper walk a mile.

Так говорили англичане. Что в переводе опять же означает: «После обеда немного посиди (вздремни), а после ужина — пройди пешком не меньше одной мили».

Английская сухопутная миля = 1,6 км. Вот и считайте, сколько Вам нужно (и докуда) гулять, чтобы обходиться без докторов и излишних порций кофеинового допинга в своей нелегкой творческой работе.

Совет вздремнуть (или просто посидеть) после обеда тоже мудр. После плотной еды кровь приливает к пищеварительному тракту, чтобы тут же начать расщеплять пищу.

Если мы сразу же после обеда засядем за свой умственный труд, то кровь вынуждена будет прилить к мозгу — чтобы заставить его опять думать. Но все равно мозг свое недополучит... Недополучит свое, однако, и пищеварительный тракт. Минимум полчаса, максимум 40 минут нужно выждать после плотной еды, прежде чем возвращаться вновь к умственному труду. Иначе на бедрах лишний, не расщепленный жир, а в голове — послеобеденные (отнюдь не гениальные!) шевеления.

В чем же смысл моциона?

Дело в том, что ходьба более естественна для человека, чем сидение. И поэтому наш организм работает во всю мощь именно во время ходьбы. Ходьба имеет свой ритм, а ритм — это основа как естественного мироздания, так и искусственно созданной человеком цивилизации. Даже заключенных выводят из камеры на прогулку — причем в любую погоду!

Просто подключая себя к ритму всего живого, мы уже настраиваем себя на более здоровый лад и получаем в помощники всю Вселенную. А вот иметь какой-то ритм, сидя неподвижно за столом, вряд ли получится!

Именно на ходу, в ритме движения, в мозгу складываются поэтические строчки, да и просто голову озаряют правильные, нужные мысли!

Поэтому, в путь!

Вот Вам небольшой алгоритм Ваших действий, согласно этой технике:

**Шаг первый.** Перекусите и отправляйтесь в путь.

**Шаг второй.** Возьмите с собой человека, который будет рассказывать Вам нечто интересное, но не такое «интересное», которое забьет Вам все каналы восприятия. Идеально устроить прогулку по саду с человеком, который умеет рассказать об этом саде, так как сам за ним ухаживает. Если такого человека рядом нет — отправляйтесь в прогулку в одиночку.

**Шаг третий.** Ищите на дороге такие ситуации (подмечайте сценки) или поднимайте предметы, которые могут метафорически отразить суть проблемы, над которой Вы в данный момент работаете.

Если Вы будете внимательны, то на дороге Вы найдете огромное количество вещей, которые будут прекрасными метафорами Вашей идеи и они же выступят в роли подсказок для дальнейшего пути развития мысли.

Многие творческие люди часто приносят с прогулок полные карманы таких «трофеев» и уставляют ими свой стол — от случайно купленного на барахолке сувенира до куска коры с толстой ветки упавшего дерева...

Если Вы возьмете себе за правило гулять каждый день, то очень скоро Вы настроитесь на нужную волну и подсказки будут приходить к Вам «пачками». По крайней мере они будут приходить тогда и в таком количестве, в каком они Вам понадобятся для решения Ваших задач.

Если же Вы выйдете на прогулку в первый раз и в напряженном состоянии (постоянно жалея о том, что «вы тут гуляете, а дела — стоят») то никаких подсказок не ждите.

Нужно приучить себя к режиму, осознать необходимость ежедневного гигиенического моциона, понять что двигаться можно и нужно не только в спортзале на тренировке. «Как только это войдет в «обмен веществ», в стабильную привычку — можете начинать черпать идеи!

## Психологическое айкидо

Автор этого многим известного словосочетания — замечательный психотерапевт, человек, стоявший у истоков бизнес-коучинга в нашей стране — Михаил Ефимович Литвак.

Психологическое айкидо — его авторская методика, которая, отталкиваясь от берновского понимания природы конфликтов, учит, как их избегать и как, в целом, становиться менее невротизированным человеком в своей, нелегкой подчас, обыденной жизни.

Однако же эта методика (психологическое айкидо) настолько многогранна, что ее можно применять практически в любой области, без ущерба для ее сути и — без натяжек.

На наш взгляд, движение креативной мысли в сторону создания шедевра, будь то бизнес, или иное творчество, невозможно без освобождения себя от страхов, зависимостей и вошедших в привычку автоматических эмоциональных реакций, несущих нам только вред и ничего кроме вреда.

Один из краеугольных камней психологического айкидо — это, собственно, техника **АМОРТИЗАЦИИ**.

Амортизация — это когда Вы выбираете **НЕ КОНФЛИКТОВАТЬ**. Конкретнее, амортизация — это Ваш сознательный выбор соглашаться со всеми утверждениями противника.

Для чего это нужно? Объясним с помощью развернутой метафоры.

Представьте себе, что Вы в сказке. Ваш лучший друг, богатырь, лежит «под ракитовым кустом», совершенно-таки убитый.

Однако Мудрый Ворон говорит Вам, что можно сбегать к волшебному источнику, зачерпнуть своим шоломом целебной воды, брызнуть мертвому в лицо и он тут же оживет, краше прежнего. Только нужно поторопиться... И вот Вы бежите с шоломом, полным «живой воды», а навстречу Вам какие-то вздорные люди пристают с очень глупыми вопросами. Вам, конечно, хочется все бросить и набить им морду, чтоб знали. Но Вы вспоминаете — у Вас под кустом ракиты друг лежит убитый, и Вам совершенно некогда отвлекаться на такие пустяки, как объяснение «редискам», где их место!

Со сказкой все понятно. Но вот в жизни... Оказывается, что мы не ценим ни наше хорошее настроение, ни нашу энергию, ни наше время, ни творческий потенциал. Мы почему-то выбираем распылять это все по дороге к исполнению нашей наиважнейшей миссии.

Не получится никакого Творца из человека, которым манипулируют другие люди. Когда мы хоть как-то реагируем на чужие слова, это и есть — манипуляция нами в чистом виде.

Итак, АМОРТИЗАЦИЯ. Когда ты соглашаешься со всеми утверждениями противника. Эту тактику еще можно назвать «Разговор психиатра с больным», ситуация почти анекдотическая. Что бы ни сказал «больной», доктор только головой кивает. Помните такую детскую присказку: «Врачи на больных не обижаются?»

Это имеет большой смысл, если учесть современную концепцию культуры, которая не признает такой дихотомии (устаревшей и примитивной) как «норма» тире «патология». Потому как научно доказано, что нет никакой такой «психологической» (читай — психиатрической) «нормы». Все мы в той или иной степени представляем собой манифестации разных отклонений от несуществующей теперь книжной нормы. Все — больные, другими словами. У всех — «поехавшая крыша». Итогом XX столетия стало признание этого факта на самом высоком уровне. Здоровых психически людей — нет, как нет в природе чистого цвета или равномерного прямолинейного движения, на которое не действовала бы сила трения.

Поэтому вполне понятно, почему Вам не нравится то, что говорят Вам окружающие. Они же кажутся Вам ненормальными, видящими мир через кающую-то искаженную призму. Они, кстати, думают о Вас точно так же.

Но в выгодную сторону от неконструктивно ведущих себя «буйных» отличаются те, кто умеет «кивать и соглашаться», уподобляясь доброму доктору, коему дороги его время и здоровье и который хорошо знает, что а) шизофрения неизлечима и б) никто вообще не знает толком, что это такое.

АМОРТИЗИРОВАТЬ, то есть, соглашаться со всеми нелепостями, оскорблениями и т.д. противника, можно тремя основными способами. Непосредственно, то есть, мгновенно и сразу. Отставленно во времени — по переписке. И, наконец, профилактически — это когда Противник еще ничего не имел в виду, а мы уже «амортизировали», на всякий случай. Подробнее об этом Вы всегда сможете прочитать у Михаила Ефимовича Литвака, а сейчас мы перейдем к основному списку обязательных действий.

Основанные на берновской концепции конфликта, они, эти действия, либо не требуют объяснений, либо требуют весьма пространной вводной. Мы выберем первое. И Вам настойчиво советуем сразу применить в жизни хоть одно упражнение из нижеприведенного списка. Практикуйте (в идеале) все следующие пять принципов психологического айкидо и Вами никогда и никто не сможет манипулировать. Этим Вы высвободите себе множество сил, времени и личного пространства. Перед Вами сразу же замаячит Дорога, Светлый Путь, который до этого не был виден из-за развешенного соседкой белья...

### **1. Спокойно принимайте комплименты**

Вы не поверите, но 99% комплиментов говорятся нам не от чистого сердца. Что на самом деле о нас думают, и чего от нас хотят, когда говорят, что мы хорошо выглядим, нам лучше не знать. А Вам интересно, что о Вас

думает истероид-шизотим с параноидальным компонентом, застрявший в анальной стадии, и проецирующий на свое Эго материнское начало? Вот и нам неинтересно... Лучше обойдем его стороной. Кстати, подобные словечки могут быть применимы и к Вам, так что не возгордитесь...

Комплимент нам делают, чтобы заставить на себя работать, это грубо говоря. Есть и нюансы. Важно знать: комплимент — это манипуляция. Не обижаться, не протестовать, а ...знать и принимать комплимент спокойно. Соглашаясь с тем, что нам говорят.

## **2. Если Вам сделали предложение, и оно Вас устраивает, соглашайтесь с первого раза**

Ну, во-первых, не будьте Вы несносными, жеманными людьми, дурно усвоившими в детстве, что такое вежливость и ненавязчивость. Если перед Вами нормальный человек, то его непременно взбесит, как Вы разыгрываете «позу покорности», в пятый раз отказываясь от борща, на который у Вас слюнки текут, потому что сейчас 3 часа дня, а Вы не ели с 7 часов утра.

Если кто-то Вам сказал, что разыгрывать ритуал отказа, заставляя себя упрашивать — это вежливо и аристократично, то самое время пересмотреть эту странную философию.

Но есть еще более интересный нюанс у этой истории... Внимание!

Некоторые люди предлагают лишь для того, чтобы нас «проверить»: откажемся мы или согласимся. На самом деле они ждут, что мы — откажемся. Потому что предлагают нам, мягко говоря, не самое порядочное, законное, здоровое, приличное, по крайней мере с их точки зрения.

Они устраивают нам некий тайный экзамен, «проверку на шивость». Поддадимся мы на их уговоры и ... мы «пропали» в их глазах. А нет — тогда «молодцы»!

Не знаю, как Вас, а нас от таких людей ... не будем говорить... что. Да, такая стратегия поведения существует. В одной конфуцианской истории рассказывается о том, как к некоему Мастеру пришел Ученик, и тот предложил ему выпить чаю. Ученик не отказался и мастер его... прогнал. Видите ли, это была «проверочка»... Ученик ДОЛЖЕН был отказаться от чая, так как, оказывается, его статус не позволял гонять чай с таким прославленным мастером.

А мальчик-то думал, что тут свято блюдут законы гостеприимства и просто хотят угостить его с дороги чайком...

С точки зрения психологии такие люди являются чистой воды манипуляторами. Они часто и радостно будут говорить Вам: «А это я тебя тогда проверял!», и в конце-концов Вы просто начнете дергаться, каждый раз ожидая очередной «проверки».

С точки зрения этики, например, иудаизма, такое поведение является тяжелейшим нарушением важной заповеди: «И не кледи преткновенения перед «слепым» ... То есть, не пользуйся чужим незнанием, неосведомленностью, в своих личных целях, к своей выгоде.

Чаще всего так ведут себя люди, которым есть чем к себе привязать (например, большими деньгами). И которые очень трясутся за сохранность своих денег — как бы они не попали в руки к «неблагодарным»! Так они ведут себя из патологической боязни людей, недоверия к ним, подозревая их в корысти и неискренности. Подозревают других в неискренности, а становятся на стезю неискренности сами...

Поэтому, для того, чтобы не связать свою жизнь с таким человеком, возьмите себе за правило совет Литвака — если Вам чего-то хочется, из того, что Вам предлагают — делайте, берите и... не бойтесь реакции, не бойтесь остаться после этого в одиночестве. Так-то оно лучше будет.

### **3. Помогайте другим только тогда, когда закончили свои дела. И не предлагайте своих услуг первыми**

Это нужно понимать не буквально, а только в отношениях с теми, кто отлично справился бы и сам, да вот хочется ему, чтобы вокруг него все побегали. Те, кто начинает бегать по чужим поручениям и при этом пускают на самотек все свои дела — никогда не станут Творцами. Они так и состарятся в должности «Мальчик на побегушках».

### **4. Предлагайте помощь только один раз**

Здесь все очень просто. Если человек действительно нуждается в помощи, он примет ее без колебаний. Все остальное — психологические игры невротиков-манипуляторов. Если человек «выбирает тонуть», значит так ему выгодно.

Представьте себе опять сказку. Вот Кот-в-сапогах приказал своему хозяину раздеться, спрятать свои лохмотья под куст, прыгнуть в речку и изображать «утопунтие».

Они ждут: один на берегу, другой, на мелководье, когда мимо речки проедут Король с Принцессой в своей золотой карете. А тут вместо Короля идете ... Вы и вмешиваетесь в ход сказки. Вы тут же (не зная подноготной всей ситуации) предлагаете свою помощь в спасении беденького «утопающего». Скажите спасибо, если Вас за этот энтузиазм не побьют...

### **5. Не ждите, когда Вас начнут критиковать другие. Провинившись, сразу же критикуйте себя сами.**

Когда все гадкие, но справедливые слова в адрес провинившегося сказаны вслух самим провинившимся... остальные теряют дар речи, иногда на несколько недель!

Поступая так, Вы не только «боретесь» со своими воображаемыми противниками, Вы, в первую очередь воспитываете сами себя. Первое, что Вы услышите за своей спиной:

«Он стал какой-то странный. Наверное, начитался каких-то книжек по психологии». Но от соблюдения этих нехитрых правил Вы скоро почувствуете, что стали способны — Творить. Теперь на это у Вас высвободится та энергия, которая раньше утекала в песок. И ко всему прочему, Вы обзаведетесь истинными друзьями и партнерами.

## **Пунктики**

Где искать творческие идеи? Наверное, в сокровищнице Али-Бабы? Нет, они валяются везде, даже в мусорной корзине.

Творческий человек отличается от не творческого тем, что творческий умеет из мусора сделать бренд, а не творческий — даже из брендов делает только мусор...

Куда бы отправиться за приятными, свежими идеями? Как Вам идея: обратиться к тому, что Вас максимально раздражает, нервирует, пугает?

Вы прячете свои страхи, свои «пунктики»? Вы предпочитаете о них не думать? А может быть, вы отдаете кучу денег психоаналитику, чтобы он Вас от них избавил? Или Вы достаете свои пунктики периодически только с тем, чтобы как следует разозлиться и устроить самому себе скандал на ровном месте?

Если вы хоть раз ответили «Да», значит Вы используете свои пунктики и страхи совершенно нетворчески. Попросту говоря, Вы их не используете вовсе! А зря Вы так расточительны к тем дарам, которыми награждает Вас жизнь. В хозяйстве все сгодится, если хозяин добрый и рачительный.

Все знают старую, как мир, истину: «Если тебе дали лимон, сделай из него лимонад». Так почему не делаете?

Ответьте себе на вопрос: что является главным «лимоном» Вашей жизни? От чего у Вас кривится лицо? Допустим, Вы назвали ЭТО.

А теперь, внимание, подумайте, как это можно монетизировать? Другими словами, ответьте себе на вопрос, какая идея приходит Вам в голову при рассмотрении этой проблемы?

Огромное количество вещей было изобретено только оттого, что автора что-то сильно раздражало, прямо бесило, аж не давало жить. Здесь уместна аналогия с тем, как на дне морском растет жемчуг. В створку раковины попадает маленькая песчинка. Она мешает нежному тельцу улитки, и та начинает обволакивать непрошеную гостью-песчинку специальным веществом, отчего и образуется жемчуг!

Что об этом говорит Фрейд...

А Фрейд вообще говорит о том, что существует только один известный науке стимул творчества. Это переработка травмы во что-то более приятное. Называется этот процесс на языке фрейдовского и постфрейдовского психоанализа: сублимация. Сублимация в переводе значит — возгонка. Превращение некоей субстанции во что-то иное, перевод в другое состояние, например, превращение жидкости в пар.

Есть два типа людей. Первый, взяв в руки свою «травму» (опять же термин Фрейда), или «пунктик», или объект раздражения, начинает творчески с ним работать, то есть сублимировать.

Второй тип людей, взяв в руки свою травму, пытается тут же запихнуть ее куда подальше, в далекие глубины своего подсознания. То есть он занимается, говоря по Фрейду, вытеснением. Вытеснение — это самое худшее, что человек может сделать с негативным опытом. Представьте себе, что у вас есть кусок мяса или сыра, который Вы почему-то решили спрятать у себя под кроватью. И держите там, пока соседи не вызовут МЧС.

Человек, глубоко прячущий свои «пунктики», подобен этому чудаку из нашего примера. Как только у Вас появляется хоть какое-то НЕУДОВОЛЬСТВИЕ, тут же начинайте монетизировать его. Применяйте его с пользой, сублимируйте, извлекайте выгоду. Это как если бы соседи кидали в Ваш огород камни, а Вы ловили бы их и говорили: «Кидайте больше, я как раз хотел обложить камушками свои клумбы».

Вот пример того, как из каждодневного мелкого раздражения вырастает идея, которая может принести как деньги, так и славу изобретателю.

Многие жители мегаполиса вынуждены читать в метро, а там в окно не посмотришь, это Вам не трамвай. Однако многие испытывают при таком чтении дискомфорт... От чего? От того, что соседи видят, какую именно книгу мы читаем, и бесцеремонно разглядывают ее обложку.

Можно, конечно, обернуть книжку газетой или просто бумагой, но это как-то... по-советски. А нет, так каждый увидит, что Вы читаете, и возможно про себя посмеется...

Это кипящее внутри раздражение публичного читателя было воплощено в идее на миллион. Совсем недавно типографии стали печатать «прикольные» фальш-обложки, которые надеваются на любую книгу (хоть на том Хайдеггера, хоть на «Историю самых громких преступлений XX века»). И у соседей, которые хоть раз взглянут на такую «обложечку», вообще отпадает желание смотреть в Вашу сторону и тем более задавать участливые вопросы типа: «Что ты это все читаешь и читаешь?»

Что написано, то и читаем.

Вот так без раздражения, без бессмысленных инвектив в адрес этого мира, а с иронией, находчивостью и имеющимся наготове «приколом» делаются деньги, создаются на ровном месте идеи — буквально из ничего.

## Путешествие за идеями

Бывает так, что человеку невыносимо надоедает его окружение, город, в котором он живет или город вообще. Хочется на курорт. Но курорт бывает только в лучшем случае две недели летом (знаем мы эти однотипные развлечения без фантазии, от которых устаешь еще больше, чем сидя на работе!), а все остальное время — пыльный и душный город. Так не годится.

Есть огромное количество людей, которые ни в чем не теряя, а кое в чем даже и выигрывая, могут совместить приятное с полезным. Как Вам такая идея: переехать жить и работать на курорт? Именно туда, куда Вас тянет больше всего, и где, втайне, Вы бы хотели навсегда остаться?

Это не сказки, это реальность! Навсегда-не-навсегда, но пожить какое-то время в прекрасном, неисследованном месте хочет всякий. И может, вот что характерно!

Один предприниматель сказал: «Чем отличается бизнесмен от обычного, пусть даже хорошего, человека? Тем, что оба будут идти по одной и той же дороге, но только обычный человек увидит на дороге мусор и ни одной возможности заработать деньги, а бизнесмен — тысячу идей для бизнеса в каждом кусочке мусора».

Поэтому не говорите: «Я не представляю себе, как это я буду делать деньги, живя на курорте?» Вы лучше представьте.

Отправляясь в путешествие по «горящей путевке», смотрите вокруг не глазами праздного туповатого обывателя, а глазами разведчика-бизнесмена: ищите возможности для открытия там своего бизнеса, ищите ниши, контакты, знакомства, изучайте рынок.

Хотя бы начните с того, чтобы подсмотреть идеи для своего бизнеса за границей. Чужой опыт, который там нарабатывался веками без перерыва на революции и строительство коммунизма, поможет Вам значительно упростить бизнес-процессы у себя на родине, не изобретая велосипед заново. Будьте как Петр Первый — Саадамский плотник голландской верфи, изучавший науку кораблестроения для России.

Чем экстремальнее бизнес, тем больше опыта Вы выносите из каждой такой авантюры. Кроме того, Вы позволяете себе жить там, где Вы боль-

ше всего мечтаете жить на данный момент. Или исполняете свою детскую мечту. В любом случае каждый такой опыт обогатит Вас по принципу: «Все, что не убивает нас, делает нас сильнее».

Можно пойти и менее экстремальным путем. Приехали на курорт? Восхитились? Жалко уезжать? А спросите: не нужны ли этим людям здесь массажисты (если Вы — массажист), инструкторы по фитнесу (если Вы такой), бухгалтеры (если Вы — бухгалтер)...

Мы знаем людей, которые со слезами на глазах уезжали из любимой Греции, возвращаясь домой, на не очень-то любимую работу. А там в Греции, тоже со слезами на глазах, греческая семья (выходцы из СССР) умоляла остаться в качестве члена семьи и репетитора для детей по всем предметам, с хорошим-хорошим гонораром...

Есть люди рискованные, есть и наоборот. Есть прирожденные предприниматели, есть те, кто богат только несметным количеством упущенных бриллиантовых шансов.

Кем быть Вам, решайте.

## Работа со страхами

Мозговой штурм — это коллективное упражнение. Сейчас мы рассмотрим, как некий творческий коллектив или маленькая фирма могут использовать этот метод для снятия напряжения и более четкого понимания своих спонтанных действий, продиктованных страхами. Кстати, это упражнение можно проделывать и на семейном совете и даже в одиночку, самостоятельно. Очень помогает обуздать свои хаотические страхи и уверенно сказать им: «Цыц!».

Итак все (или только Вы) начинают дружно писать на листиках ответ на четкий вопрос: «Что является сейчас нашей главной заботой?»

Или так: «Чего все мы сейчас боимся больше всего?»

Теперь самое интересное. Выписавшись насчет «самого главного», мы начинаем на новом листике отвечать на более изощренный и каверзный вопрос: «Какие скрытые страхи лежат в основе этого нашего главного страха?».

Иными словами: «А почему это я боюсь именно вот этого?»

Ответили? Теперь к полученному ответу подставляем точно такой же вопрос: «А этого-то я почему боюсь?»

А то еще задаем неожиданный вопрос: «Ну и что я могу с этим сделать если посмотреть по-другому?», а то и просто: «Ну и что? Из-за этого мы распереживались? Переживем».

Только попробуйте эту волшебную методику! Она позволяет расправиться со страхами «на раз». Наверное, этот брейнсторминг придумали еще в глубокой древности те люди, которые придумали и поговорку «У страха глаза велики».

Это — самая элементарная техника: спросить себя «Почему я этого боюсь?» и выслушать от себя четкий и подробный ответ. И так несколько раз, пока не наступит ясность — чего же мы хотим от данного предприятия или от жизни в целом. Так, направляя свет внимания на каждую причину и псевдопричину нашего страха — в бизнесе, в карьере или в

личной жизни, мы, тем самым, этот страх рассеиваем. Вместо душащего и давящего нас иррационального страха у нас остается сухой перечень дел или мер, которые нам необходимо сделать или предпринять в порядке выстроенной нами календарной очередности.

## Разговор с гуру

Эта техника основана на известной психотерапевтической методике работы со своим подсознанием — символдраме. Основа символдрамы вообще, как и этой техники в частности — управляемая визуализация.

Тот, кто никогда не пробовал посвятить хотя бы один академический час своего времени попытке провести сеанс визуализации, тому будет всегда казаться странным то, что пишут методисты и просто участники этого процесса. Но если Вы дадите себе труд хоть раз попробовать, то больше не станете удивляться тому, что пишут все эти люди. Да, Вы действительно сумеете представить себе реальную картинку, которая в какой-то момент начнет «жить своей жизнью», не подчиняясь заданному Вами сюжету, а в картине начнут появляться персонажи, которые начнут с Вами разговор.

И все это, заметьте, не признак прогрессирующей патологии, не намеренное «сведение себя с ума». Такое понимание «ума» и «не-ума» уже давно устарело! Это лишь обычная психотерапевтическая практика, это, если хотите, последствия состояния релаксации.

Дело в том, что когда мы, наконец, замолкаем и расслабляемся, наше бессознательное получает редкую возможность что-то нам сказать, поднести какой-то важный образ.

Примерно то же происходит с нами и во сне — не удивляемся же мы тому, что нам снятся сны! Состояние, в которое человек погружается для проведения сеанса визуализации (так называемое альфа-состояние), близко к сновидческому состоянию — это всего лишь одна из разновидностей измененных состояний сознания. А Измененными Состояниями Сознания называются все состояния, отличные от активного бодрствования, доминирования работы левого полушария, «включенной словомешалки»...

ИСС (измененные состояния сознания) и дают нам уникальную возможность пообщаться с теми частями себя, которые большую часть нашей жизни не имеют возможности нас ни о чем предупредить, ничего нам сказать... А ведь им известно так много! Куда больше, чем нам, всего лишь отучившимся 10 лет в средней школе и пять лет в институте...

Что эти крохи интеллекта и опыта, по сравнению с коллективной памятью Вселенной от ее начала!

Итак, приступим к пошаговому описанию алгоритма Ваших действий, при условии, что Вы уже решили, погрузившись в альфа-состояние, поговорить со своим подсознанием.

**Шаг первый.** Вводим себя в альфа-состояние. Садимся в тихое, теплое и, конечно, укромное место, принимаем максимально удобную для нас позу (чтобы не было никаких напряженных мышц). Далее, закрываем глаза (это обязательное условие). Далее, пытаемся не заснуть :).

**Шаг второй.** Перестаем думать о своих житейских делах и жевать посторонние мысли без толку. «Выключаем словомешалку».

**Шагтретий.** Вообразите себя в каком-то достаточно конкретном месте (это может быть все, что угодно: лес, поле, гора, церковь, читальный зал библиотеки, лестница, порог знакомой квартиры, космический корабль...

**Шагчетвертый.** Когда Вы освоитесь в данном месте и даже заметите в нем некоторые детали, — визуализация удалась. Этими деталями может быть: время суток, время года, растущие поблизости деревья, узоры на стене, ступени и все те примечательные особенности предметов, которые дает их близкое и внимательное рассматривание.

Теперь мы переходим ко второму и главному этапу нашей визуализации, к разговору с гуру.

Из созданного Вами ландшафта (комнаты) появляется некая личность. Это существо есть Ваш личный духовный наставник, Ваш гуру. Каким он предстанет перед Вами, решать Вам. Но он предстанет... Иногда Вы долго не сможете видеть его — только ощущение присутствия фигуры за Вашей спиной. Некоторые же сразу видят человека во всех подробностях и с открытым лицом. Этот человек — часть Вашего Я. Для того, чтобы говорить с Вами, ему нужен образ и человеческий голос. Некоторые довольствуются лишь общением с голосом, как это делал древнегреческий философ Сократ, общаясь со своим даймоном.

Этому человеку Вы задаете вопросы, которые Вас интересуют, а он обязательно будет давать пространственные ответы, поддерживать полноценный диалог.

Начинайте прямо сейчас практиковать воображаемые диалоги с гениями и просто великими личностями. Говорите с Леонардо да Винчи, с Шекспиром, с Матерью Терезой...

Поступайте как поступал Макиавелли, итальянский философ и дипломат эпохи Возрождения, заложивший основы политологии как отдельной науки. Он вдохновенно описал свой опыт и часто практикуемое упражнение в своей знаменитой книге «Государь»: Макиавелли приходил «с работы» домой, снимал свои пыльные одежды и облачался в одежды прекрасные. А затем он входил в свой уединенный кабинет и там часами беседовал с ... тенями великих людей прошлого — Цезарем, Ахиллом, Александром Великим.

Чем четче Вы будете представлять всю «обстановку» этого диалога, чем подробней Вы нарисуете картину окружающей природы или интерьера, тем уверенней состоится разговор с подсознанием. Вы просто создадите место, где Вам можно будет полноценно общаться. Во сне не можете полноценно общаться — Вы. А наяву не можете полноценно общаться — Ваше подсознание, его заглушают дневные мысли, мозг вообще работает в другом режиме частот.

Место «предсонья», или, по-другому: работа мозга в режиме альфа-частот — это единственное «место», где возможно увидеть человеку себя полностью, таким какой он есть, со всеми его частями Я. Так иногда бывает, когда едешь в поезде, в середине состава. Сколько ни выглядывай в окно — весь поезд не увидишь. Но в некоторых неровных местах поезд заворачивает, выгибается дугой, и тогда из окна центрального вагона можно увидеть весь состав, в котором ты едешь — все хвостовые вагоны! И ты начинаешь приветливо махать им руками! Вот точно так же в измененном состоянии сознания, в состоянии предсонья, наш «поезд» заворачивает и мы видим воочию свои «хвостовые вагоны» — в образе пришедшего к нам гуру.

Так, благодаря этой технике, человек проясняет для себя некоторые важные вопросы и получает честный, незамутненный ничем ответ на вопрос: «Что будет для меня лучше в данной ситуации?» или «Где мне искать ответ на мой вопрос в реальной жизни?». И на многие другие вопросы гуру (наше Я) дает точный ответ. Только не поленитесь спрашивать!

## **Разновидности классического брейнсторминга**

Брейнсторминг. Эта групповая техника стала самой популярной в последнее время методикой выработки коллективных решений, сменив устаревшие, скучные и малоэффективные заседания, собрания и семинары в их прежнем виде.

Однако же и самый креативный брейнсторминг, будучи повторенным стереотипно энное количество раз, может превратиться в скучную рутину. В креативном брейнсторминге главное — разнообразие. Причем для того, чтобы добиться этого разнообразия, достаточно поменять одну деталь и перед Вами уже совершенно новый сценарий.

Рассмотрим несколько сценариев.

### **Брейнрайтинг**

Главное отличие от «круглого стола», где каждый высказывается вслух, по кругу, это не проговаривание, а... записывание своих идей на бумагу. Но даже после того, как все идеи уже записаны, их не озвучивают! Все работают в тишине, молча передавая друг другу карточки и сортируя их по принципу схожести высказанных предложений. Эта техника предполагает еще и полную анонимность. Никто не знает, с чьей идеей он работает, так группа лишается возможности переносить свои конфликтные отношения на процесс творческого обсуждения.

### **Банк идей**

Каждый, кто пишет свои идеи, складывает их горкой в центр стола. Как только возникает необходимость стимуляции своего творческого воображения чужими мыслями, человек обменивает свою карточку (со своей идеей) на одну чужую, вытаскивая ее из банка.

### **Брейнсторминг в пиктограммах**

Здесь отличие от классического брейнсторминга заключается в том, что идеи не записываются нормальными предложениями, а рисуются в виде символических картинок, схемок, комиксов.

И чем меньше умеют участники брейнсторминга рисовать — тем лучше «сработает» креативность этой техники.

Более того. Чем дальше обсуждаемая тема от возможности изображения ее в виде рисунка, тем выше вероятность, что брейнсторминг добьется своей цели — заставит креативные идеи рождаться буквально из ничего, повернув привычный ракурс сознания его участников на 180 градусов.

## Стенгазета идей

Повесьте на стене большой щит, к которому будет удобно крепить (и перекреплять) листочки с идеями. Эта техника дает большую наглядность и придает значимость высказанным идеям.

Работа с щитом напоминает работу военного совета с большой картой местности, на которую накалываются флажки, по мере продвижения войск. Идеи, разложенные на столе веером, не так убедительны, как те же идеи, но прикрепленные к большому щиту, выставленному на всеобщее обозрение.

## Картинная галерея идей

Это, наверное, самая необычная картинная галерея — где посетители могут с карандашом в руках «дорисовывать» картины мастеров. Здесь правило: «Суди, дружок, не выше сапога» временно отменяется.

Сначала каждый участник брейнсторминга пишет (рисует) свою идею на отдельном листе бумаги формата А4. Далее, эти идеи развешиваются по стенам комнаты, как картины в картинной галерее.

А затем все встают и начинают бродить по комнате, как посетители по выставке, рассматривать чужие идеи, комментировать их и вносить свои изменения (улучшения).

После этого каждый автор выступает с критикой тех улучшений, которые внесли его коллеги. Вот тут-то может и наступить черед фразы: «Суди, дружок, не выше сапога».

Несмотря на простоту внесенных изменений, эта техника сразу меняет ракурс и вносит свежую струю в обсуждение проблем.

Такие техники мозговой атаки «убивают» сразу двух зайцев: во-первых, они создают атмосферу игры, играть в которую люди могут часами, несколько не утомляясь (ведь у них не создается ощущения, что их заставляют работать), и, во-вторых, планомерный и целенаправленный коллективный поток мысли, введенный в русло заданной темы и временного промежутка, способен породить много действительно «миллионных» идей. Хотя если результатом такого брейнсторминга будет всего одна стоящая идея, это уже будет всеобщей победой.

## Реверс

Эта техника — одна из самых примитивных и гениальных (гениальных — именно потому что — примитивных) для развития творческого воображения. Маленькие дети — кладезь таких техник, ибо все, что они делают — это и есть креативный подход к миру в чистом виде. Поэтому если Вас в детстве называли «Мальчик-наоборот» (или «Девочка-наоборот»), то знайте: Вы несознательно использовали эту креативную технику, пока Вам не настучали по рукам, запретив думать и действовать оригинально. А сейчас самое время возродить утерянный (спящий внутри нас) навык.

Итак, в переводе с английского, реверс — это и есть слово «наоборот». Суть этой техники проста. Когда Все смотрят в одну сторону, смотрите в противоположную. Не из упрямства и не из глупости, а ради того, чтобы увидеть то, мимо чего обычно проходит толпа.

Американцы говорят: «Когда вся туристическая группа как стадо баранов по указке экскурсовода любуется готическим замком, посмотрите на маргаритки, растущие под Вашими ногами».

Поэтому если Вы поедете зимой туда, куда все, как лемминги, спешат летом, Вы выиграете Приз от судьбы. Как Вам «зимний вечер в Гаграх»? Если Вы пойдете в музей, в лес или на пляж тогда, когда туда никто не ходит, вам откроются чудеса Вселенной. И так, в музей — первого января, в лес — первого марта, на пляж — первого ноября... Что? Уже чудесно? Уже небанально? Уже мысли лезут в голову? То-то же!

Эта техника развития воображения подходит не только для стимуляции творчества, но и при решении самых насущных, деловых проблем. Умейте смотреть на ситуацию глазами покупателя (если вы продавец) и глазами продавца (если Вы покупатель). Если Вы — преподаватель, представьте себя студентом, если ищете украденное, представьте себя — вором. Если родитель — чадом.

Учитесь воспринимать ситуацию глазами субъекта, играющего роль, совершенно противоположную Вашей, в данной конкретной ситуации.

Никто не организует туры на море зимой? А Вы — организуйте. По крайней мере, продумайте этот вариант и сами поезжайте на море как турист-предприниматель, на разведку. Вы увидите массу возможностей и идей для необычного бизнеса!

Возьмите со стола толстый рекламно-информационный бюллетень. Прочитайте одну рекламу. Попробуйте составить свою рекламу-идею «Наоборот». Просто заменяйте слова, которые Вам встречаются, на противоположные.

Вот например, «Отдых в Сочи». Надоело! Так, меняем слово... «Работа в Сочи». А чем не идея? Только, к сожалению, она, эта идея, уже используется вовсю. И Вам нужно будет придумать что-то еще... Но с нашей техникой это сделать нетрудно.

## Река жизни

Эта техника призвана помочь человеку посмотреть на собственную жизнь через призму метафоры. Выполненная хорошо, эта техника позволит нам реально и выпукло увидеть невидимое. Любая абстрактная проблема может быть легко решена, когда она переводится с языка абстракций, голых логических схем, на язык конкретных примеров, язык живых метафор. Эта техника также опирается на хорошо себя зарекомендовавшую и уважаемую психотерапевтическую методику — символдраму.

Используя в этой технике метод символдрамы, мы научимся лучше понимать свое прошлое, свое настоящее, научимся строить верные и адекватные планы на будущее.

Это похоже на очень талантливую экранизацию художественного произведения. Некоторым проще и понятнее посмотреть хороший, берущий за душу фильм, где все разложено по полочкам, чем прочитать толстый том скучного романа с длинными описаниями и запутанным сюжетом.

Это так же напоминает обучение счету на палочках. Младшеклассники легче оперируют не с абстрактными цифрами, а с предметами действи-

тельности. Но и когда мы вырастаем, сложные вещи мы по-прежнему легче понимаем тогда, когда нам их объясняют «на пальцах».

В конце концов, это напоминает методику объяснения тактики и стратегии кавалерийской атаки, как это делал Василий Иванович Чапаев, манипулируя картошкой на столе в культовом советском фильме. Помните? «Вот, Петька — мы. А вот — белые»...

Итак, сама техника.

Для начала возьмите большой лист бумаги и начертите на нем горизонтальную прямую, как на системе координат, только без вертикали.

Теперь отложите на этой прямой отрезки, которые будут означать все значимые для Вас периоды Вашей жизни.

Сюда должны быть внесены как «мелкие» события Вашей личной жизни, так и глобальные исторические вехи, даты, но только лишь те из них, которые действительно, по Вашему мнению, как-то задели Вас, сказались на Вашей судьбе: негативно, позитивно или ... непостижимым по последствиям образом.

Когда Вы закончите эту черновую, подготовительную работу — работу ума, начнется непосредственно работа воображения.

Работа воображения.

Теперь мы начинаем как бы медитировать над этим рисунком. Представьте себе, что эта прямая есть река. Река Вашей жизни... закройте глаза и представьте себе, где эта река берет свой исток.

Может быть, она берет свой исток высоко в горах? В талом леднике?

Медитируя над этим рисунком, Вы должны четко себе представлять, что цель путешествия каждой реки — слиться в итоге с Океаном, впасть в него и растворить там свои воды.

Но на пути от источника, зародившегося высоко в горах, к устью, вападающему в океан, лежит много событий, много препятствий, много интересных видов и пейзажей открывается медитирующему глазу.

Вообразите себе весь этот путь Реки Вашей Жизни, отвечая на ряд вопросов. Например, таких:

Как глубока\мелка Ваша река?

Меняет ли она глубину на своем протяжении?

Есть ли на ней островки?

Какова в ней вода? Каков ее цвет, прозрачна ли она?...

Что вы видите на дне этой реки?

Как Вы достанете до этого дна, чтобы проверить, что там на дне?

Кипит ли в этой реке жизнь? Водится ли там рыба, другие животные (бобры, выдры, утки, лебеди)?

Кормит ли эта река кого-нибудь?

Живут ли по берегам реки люди?

Какие они, эти люди и где живут?

Их поселения, города это или деревни? Или одинокие шалаши рыбаков?

Встречаются ли на реке по пути ее к океану запруды, плотины, водовороты, подводные камни, водопады, пороги?

Уходит ли Ваша река в трубу, в песок?

Построены ли через нее мосты?

Если есть мосты, то опишите их.

Сливается ли ваша река с какой-нибудь другой рекой в каком-то определенном месте?

Не размыты ли берега Вашей реки?

Чем Вы укрепите ее берега? Опишите эти укрепления.

Не заилено ли русло?

Как Вы бы могли облагородить русло своей реки?

Какой транспорт идет по Вашей реке?

Отвечая на эти и ряд других (придуманных Вами по ходу) вопросов-характеристик, Вы будете воочию представлять себе события Вашей жизни. Увиденные метафорически, они станут для Вас просты и понятны, как счет на палочках или на яблоках для первоклассника.

Представьте теперь в виде такой же реки свой бизнес, свой карьерный путь.

Прodelайте ту же самую процедуру теперь уже применительно к своей карьерной истории. Напишите красками фантазии в виде той же реки — свое резюме. Представьте в виде изгибов реки изгибы Вашей карьеры, давшие вам в итоге уникальный опыт. Начните с того момента, когда Вы заработали свои первые деньги.

Точно так же Вы можете вообразить себе в виде «Реки жизни» историю Вашей фирмы, компании. С чем было связано «половодье»? Где река уходила в песок, превращаясь в пунктир на карте? Изменения могут быть связаны: с приходом в Вашу команду новых людей или с адаптацией Вами новых направлений и технологий.

Рисую такие четкие картины (немного расцвеченные метафорически) Вы начнете видеть четкие закономерности, которые ранее ускользали от Вашего внимания.

Если Вы находитесь в поиске нового направления для своего бизнеса, Вы можете воспользоваться подсказкой от своего предыдущего бизнес-опыта или карьерного опыта.

Каждый раз, представляя себе свой бизнес или свой карьерный путь в виде реки Жизни, не забывайте задавать один и тот же наводящий вопрос: «Куда я должен естественно течь?»

Важно, начав это упражнение, просто записывать свой поток сознания, в течение хотя бы пяти минут. Вы можете не записывать это ручкой на бумагу, лучше будет если Вы запишете свой поток мысли на диктофон.

Если вы будете писать это на диктофон, то не бойтесь пауз, заполняющих промежутки слов, типа «Э-эээ» и так далее. Не прерывайте, не спугивайте работу своей мысли.

Выполнив хотя бы один раз, но качественно и с полным погружением, упражнение «река жизни», Вы сразу решите много проблем своей личной жизни и проблем своего бизнеса, без финансового консультанта и без психоаналитика.

С первого раза может не получиться. Погружение себя в легкий транс с закрытыми глазами дается не каждому. Тем не менее, методики, основанные на символдраме, не так уж и сложны. Но когда Вы научитесь представлять свою жизнь с высоты птичьего полета, Вы разрешите много проблем, которые либо были просто до этого не видны либо казались неразрешимыми.

# Релаксация — в помощь творческому мышлению

В здоровом теле — здоровый дух. Мышечные зажимы — это первые враги и нашего тела и творческого настроения. Но для того, чтобы их, этих зажимов, не было, не обязательно держать при себе двух дюжих массажистов. Просто делайте этот аутотренинг — и Вы забудете, что такое «болят плечи». Только ДЕЛАЙТЕ, а не просматривайте текст ради прикола.

Все прекрасно знают, что никакое мышление не будет творческим, если шея затекла и мозг не получает достаточно питания. Это же так элементарно, но все машут на это рукой и ждут каких-то иных чудодейственных техник.

Нет, мы не предлагаем Вам «производственную гимнастику»! Но если Вы сейчас дочитаете эту статью до конца и мысленно проговорите все так, как там написано, когда дело дойдет до конкретных фраз аутотренинга, то Вы поразитесь тому, как были скованы Ваши мышцы! А ведь Вы воображали, что сидите в привычной, расслабленной, удобной позе. В привычной, может быть, но не в расслабленной!

Итак, давайте примем на веру утверждение о том, что пока мы не научились направлять свое внимание (и не забывать делать это постоянно, время от времени!) на зажатые группы мышц, о творческом процессе в рабочее время можно забыть.

Чем интересна эта техника релаксации? Тем, что для нее не обязательно садиться в позу лотоса, расслабляться, закрыть глаза и так далее. Ее можно практиковать прямо во время переговоров, не меняя ритм деятельности. Даже желательно практиковать эту технику именно в гуще событий, потому что именно тогда мы больше всего и зажаты.

Однако же, если Вы хотите действительно хорошо, «глубоко» отдохнуть в течение хотя бы трех минут, то рекомендуется все-таки еще и закрыть глаза. Зачем? Дело в том, что наш мозг устроен следующим образом. Когда мы закрываем глаза посреди бела дня и сидим в относительном покое, то наш мозг начинает работать на частоте, которую называют Альфа-частотой. Именно эти «альфа-волны» и приводят нас к расслаблению, «подлечивают» организм. Почаще устраивайте себе такие «трехминутки с закрытыми глазами». Вы будете сами вводить себя в так называемое «Альфа-состояние» без необходимости посещать для этого СПА-салон.

Итак, релаксация — дело рук самих релаксируемых. Вот этот текст. Постарайтесь иметь его у себя перед глазами, пока он сам собой не выучится наизусть. Точнее выучится не текст (он не имеет особой цены, так как — примитивен), а выучится — последовательность действий. Со временем Вы научитесь расслаблять все ключевые участки тела очень быстро, механически.

Главное в выполнении упражнения — направлять свое внимание на те части тела, о которых идет речь.

1. Мои ноги расслаблены.
2. Моя левая нога расслаблена.
3. Моя правая нога расслаблена.
4. Мой таз расслаблен.

5. Это чувство распространяется по всему телу. Я чувствую, как мне тепло и комфортно.

6. Во мне разгорается что-то светлое, теплое и радостное. Оно пульсирует изнутри и распространяет волны по всему телу и за его пределами.

7. Я излучаю свет, мое тело глубоко расслаблено.

8. Мышцы моих плеч расслаблены.

9. Моя левая рука расслаблена.

10. Моя правая рука расслаблена.

11. Руки и плечи — вялые и мягкие.

12. Мышцы шеи расслаблены.

13. Мышцы лица расслаблены.

14. Расслаблена челюсть и мышцы вокруг глаз.

15. Расслаблен лоб.

16. Моя голова расслаблена.

17. Мои плечи расслаблены.

18. Мои ноги расслаблены.

19. Мои руки расслаблены.

20. Мое тело расслаблено и парит.

21. Через мое тело проходят вибрации Вселенной.

Эта терапевтическая техника используется повсюду на бизнес-семинарах и бизнес-сессиях, во время мозговых штурмов и просто так.

Если Вы научитесь все время помнить о том, что «зажимчики» нужно снимать, то Вам еще не скоро потребуется массажист. Да и с креативным мышлением будет все в порядке, само собой.

Это упражнение нужно воспринимать и выполнять как настоящую и отлично работающую технику креативности. Помните: наше творческое мышление напрямую зависит от того, как циркулирует в организме кровь и какой ее объем поступает в мозг. А плохое самочувствие (особенно привычное и не осознаваемое) это враг всякого успеха и в творчестве и в бизнесе.

## Рефрейминг

В основе идеи рефрейминга («назвать то же по-другому») лежит одно очень интересное наблюдение. Мы часто даем имена вещам, (вешаем ярлыки, другими словами), исходя не из подлинной природы самой вещи, а из нашего не всегда объективного отношения к ней. Так, тот, кого мы называем Дураком, вполне может дураком и не являться. Просто нам так кажется. По той же схеме мы портим жизнь и самим себе. Особенно когда называем «проблемой» то, что является просто очередным ... «вызовом», требующим «ответа» или новым поворотом судьбы, несущим изменения. Вот вам и пример рефрейминга. Назвать «проблему» «новым поворотом судьбы, сулящим перемены» — это и есть рефрейминг в чистом виде.

Почему он хорошо работает? Да просто потому, что большая часть того, что мы говорим и того, как видим жизнь — это просто тонна черной сажки, лежащей на окружающем мире. Дунь на эту сажу — и она разлетится по ветру. Вот рефрейминг и убирает эту сажу, эту копоть, отмывает наш мир добела и ...все, и никаких особых «мистических» чудес!

Привычка выбирать из двух альтернативных вариантов самый негативный — вредная привычка. Но против нее есть испытанное средство — рефрейминг: то есть привычка из двух вариантов отношения к произошедшему выбирать самый позитивный.

Если Вы помните что-то про СВОТ-анализ, то должны знать, что самое сложное в СВОТ-анализе — это сформулировать столбец с «Нашими Слабостями» и «Внешними угрозами». Это же чистейшие: Внутренний и Внешний Негатив. Поэтому многие и не хотят заниматься СВОТ-анализом! Для того, чтобы не травмировать себе психику понапрасну, тем, кто «принимает» в качестве «лекарства» СВОТ, бизнес-тренеры «назначают» в качестве дополнительного, вспомогательного средства и Рефрейминг Негатива.

Смысл в том, что каждый пункт из СВОТ-списка «Слабости» или «Угрозы» нужно попытаться переформулировать, используя рефрейминг.

Нашли у себя «слабость». Нашли в окружающем мире «угрозу». Занесли в черный столбец. А теперь сели и переформулировали это «черное», путем превращения его в «белое».

Подставляем вопрос: «А что хорошего мы можем извлечь из этого щекотливого момента?» «А можно ли повернуть это так, чтобы оно выглядело как наше достоинство, а не как наш недостаток?»

И вот, на глазах, черное превращается в белое. А мы? Мы переносим этот пункт из списка «Слабости» в список «Достоинства», из списка «Угрозы» в список «Благоприятствующие возможности»!

Сам по себе СВОТ-анализ — занятие печальное и устрашающее. Что толку, что мы напишем на бумажке все то, что действует на нас плохо? Кому от этого станет легче? Сдвинуться с этой мертвой точки поможет только рефрейминг обнаруженного негатива. Кое-кому «голый СВОТ-анализ» может вообще испортить боевой настрой. Поэтому заниматься СВОТ-анализом без рефрейминга — бесполезно и даже опасно!

Для красочной иллюстрации этих слов, предлагаем всем известную дзенскую притчу, пришедшуюся как нельзя более кстати.

Я не знаю, хорошо это или плохо

У дзенского мудреца заблудилась в лесу лошадь. Все начали выражать ему сочувствие. Мудрец же, не выразив никаких бурных эмоций, сказал на это так: «Заблудилась лошадь? Я не знаю, хорошо это или плохо».

Через два дня лошадь вернулась, да не одна, а с жеребцом. Все начали выражать радость. Мудрец сказал: «Я не знаю, хорошо это или плохо».

Через неделю с жеребца упал сын мудреца и вывихнул себе ногу. Все стали проклинать тот час, когда появился этот жеребец.

Мудрец сказал: «Я не знаю, хорошо это или плохо».

Через месяц в деревню пришли государственные вербовщики и стали забирать парней на войну. Сына мудреца не забрали, потому что посчитали его негодным к строевой службе. Все стали благословлять его падение с коня.

Мудрец и на это сказал: «Я не знаю, хорошо это или плохо»

Эта притча не имеет конца, в идеале. Потому что конец этой истории положит только фраза: «И так они жили, пока не померли»...

А хорошо это или плохо, мы не знаем...

# Свободные ассоциации

Эта идея не могла бы возникнуть, не будь фундаментальных работ Фрейда, посвященных важности оговорок, описок, обмолвок...То есть, всего того, что выдает наши правдивые мысли. Идея Фрейда заключалась в том, что если бы мы дали свободу нашему сознанию течь без препон, то оно бы удивляло нас своими великими возможностями. Но это, к сожалению, невозможно. Человек постоянно подавляет свое сознание, запрещает ему думать естественно. И вот вместе с грязной водой был выплеснут и младенец. Под «грязной водой» мы в данном случае подразумеваем все «запретные», «некультурные» и «неполиткорректные» мысли, а под «младенцем» все гениальное, что могло бы прийти в нашу голову. К сожалению, все гениальное и по-настоящему новое, накрепко спаяно со всем «неполиткорректным». И еще, опять же, к сожалению, бытие-в-культуре устроено так, что мы подавляли и подавлять будем до 70% наших мыслей. Ибо «по-настоящему свободны только сумасшедшие».

Ну а что же делать простым людям?

Для того, чтобы «вызволить из темницы бессознательного» креативные идеи, все наши потенциальные богатства, нужно применять технику свободных ассоциаций. Здесь главное не бояться того, что «полезет» из головы. Представьте себе такую метафору: на чердаке бабушкиного дома, который достался Вам в наследство, хранятся разные «сокровища». Это может быть антиквариат разной ценности, винтаж, семейные реликвии, письма, фотографии, Ваши детские игры и игрушки. Все то, что всколыхнет в Вас Память, Креативность, Новые жизненные силы, а, может, и принесет неожиданные деньги... И поэтому Вы спешите разобрать чердак. Но когда Вы туда полезете, на Вас посыпятся тонны ненужного хлама, дохлые пауки, гнилые доски, ржавые болты и покрытые толстым слоем пыли банки с засахаренным вареньем. Так вот: если Вы в этот момент испугаетесь, то никаких бабушкиных сокровищ Вам не видать. Придется смириться с тем, что сокровища перемешаны с бараклом. Причем, часто под толстым слоем пыли и грязи скрывается настоящая ценность, принятая нами за мусор.

Итак, если Вы хотите свежих идей, не бегите за ними никуда, а начните копать прямо у себя в голове.

Устраивайтесь поудобнее и объявляйте сеанс игры в «свободные ассоциации» открытым. При этом нужно придерживаться трех простых правил:

## **Правило первое.**

### **«Не спешите выносить приговор»**

Это очень простое правило. Вы задаете себе (и членам команды) животрепещущий вопрос: «Как нам это улучшить?» или «Что нам с этим делать?». И начинаете говорить по этой теме все, что приходит в голову, примерно, как команда знатоков в игре «Что? Где? Когда?». Следуя за своими свободными ассоциациями, не отбрасывайте ничего из того, что приходит в голову: протоколируйте, записывайте, набрасывайте на бумагу.

Мысли, которые придут в голову, могут быть оценены Вами как:  
Не мое!

Грубо!  
Пошло!  
Неполиткорректно!  
Табу!  
Бестактно!

Так вот: это чушь! Записывайте все и без оценок. В тоннах хлама обязательно мелькнет золото по-настоящему ценной идеи.

#### **Правило второе.**

##### **«Самая цепляющая идея — самая ценная»**

Причем неважно, как она будет цеплять. Чаще всего она (идея) зацепит резко, даже негативно. Может раздаться дружный смех, протестующие возгласы... А иногда идея может заинтриговать и обрадовать сверх меры, вызвать ажиотаж и энтузиазм. Все то, что будирует Ваши эмоции, и есть то, что Вы искали!

Запомните: даже если эта идея не вполне подходит решаемой Вами сиюминутной проблеме, она все равно ценная. Сильная, интригующая, неожиданная мысль — вот то, ради чего Вы затеваете игру в ассоциации.

#### **Правило третье.**

##### **«Умейте вовремя остановиться»**

Иногда нужно делать «привал» и начинать рассматривать выкрикнутую кем-то идею более пристально. Для этого нужно научиться говорить: «Стоп». Сказав «Стоп», Вы рассматриваете идею, которая заставила вас остановиться, и работаете с ней с помощью уточняющих вопросов.

Что за уточняющие вопросы? Идея приходит на ум в виде не годного в пищу полуфабриката. Наша задача не лениться и довести полуфабрикат до готовности.

Например, если кто-то в ходе эксперимента крикнул : «Море», то само это «море» Вам вряд ли чем-то сможет помочь. И Вы начинаете спрашивать:

«Нам нужно делать это на море?»

«Нам нужно вспомнить, наш прошлогодний морской опыт?»

«Нам нужно оформить это в морском стиле»

И много других более глубоких вопросов может быть задано к случайной ассоциации «море»

Метод свободных ассоциаций — это старый, почтенный метод, использующийся во многих сферах, в том числе и в расследовании преступлений. Отдавая себя волнам бессознательного, Вы позволяете своему компьютеру подключиться к архивам коллективного бессознательного и получаете потоки информации, ничего за это не заплатив!

## **Серфинг по кнопкам**

Вы думаете: телевизор нужен для того, чтобы стирать с него пыль? Нет! Телевизор — это обычная книга, только ... необычная. Ну, скажем, не совсем привычная. И как любой носитель информации он может быть использован для того, чтобы поиграть с ним в одну очень старинную креативную технику: «Гадание по Книге».

Это раньше люди гадали для того, чтобы узнать имя жениха. У гадальщиков (гадальщиц) был очень узкий круг тем, проблем и интересов.

Пришли другие времена и всевозможные мантические техники используются теперь для того, чтобы изменить привычный поток сознания на непривычный, обзавестись новыми идеями и приобщиться к неиссякаемому источнику всякого знания — коллективному юнгианскому бессознательному.

А телевидение — это один из самых идеальных помощников в поиске случайных идей. Особенно, если под рукой нет книг. Если Вы, например, далеко от дома, где-нибудь в гостинице, и Вам необходимо принять решение.

Запомните четыре волшебных ключевых слова:

1. Человек,
2. Вещь
3. Место
4. Действие

Они, как правило, при любом раскладе дел и обстоятельств, опишут Вам ключ к решению Вашей проблемы. Эти четыре волшебных слова — универсальны.

Итак, Ваши действия.

Выключите у Вашего телевизора звук, чтобы телевизор был «немым».

Произнесите про себя первое слово: «Человек» и, зажмурив глаза, начинайте щелкать кнопками пульта (это Вы как бы тасуете колоду карт), затем — открывайте глаза, включайте звук и... Внимание: первый человек, которого Вы увидите или о котором услышите — и есть искомый ответ, над которым надо теперь работать, медитировать, искать информацию о нем в «гугле», примерять его на себя так и эдак.

Точно по такой же схеме отработайте оставшиеся слова: «Вещь», «Место» и «Действие».

Если у Вас получается четыре несоединимых ответа — тем лучше. Значит, Вам предстоит очень нетривиальная задача. А чем задача спонтаннее, нетривиальнее — тем сильнее начинает работать наше воображение и тем больше идей рождается в голове.

Цель таких заданий — сбить человека с колеи привычного, стереотипного «обдумывания проблем». И нигде нет такого количества стимулирующих воображение материалов, как в телевизоре.

Вот видите, дает телевизор можно использовать не только в качестве отупляющего мозг гаджета, а совсем даже и наоборот! Поистине мудра поговорка, гласящая: «от мудреца прими ты яд и он тебе лекарством будет».

## СИМПОСИОН

Человек является человеком (а не курицей, например) только потому, что он подчинил себя набору (порой, жестких) ритуалов. Одним из таких древних ритуалов является совместная трапеза. В нашем сегодняшнем мире она давно уже выродилась в... пошлый банкет. Пришла пора вспомнить ее истинную сакральную функцию.

Знаете ли, трапеза, подчиненная жесткому регламенту, ритуалу, имела под собой цель — вызвать вдохновение, контакт с Божественным. Начинаясь она всегда «возлияниями богам». Первое вино не выпивалось, а

выливалось на жертвенник. Таким образом, боги становились соучастниками трапезы, которая и давалась в их честь. Боги, герои, духи дома и рода — лары и пенаты, все они незримо витали над столом, за которым возлежали мужи, собравшиеся на симпозион.

Симпозион — это традиция средиземноморской и вообще, южной, культуры. Отдаленное представление о том, что это такое, может дать нам воспоминание о традиционном грузинском застолье. Пересмотрите замечательный фильм Георгия Данелии «Мой дядя Бенджамин».

*Виноградную косточку в теплую землю зарюю.*

*И лозу поцелую и спелые гроздья сорву.*

*И друзей созову, на любовь свое сердце настрою.*

*А иначе зачем на земле этой вечной живу?*

Что характерно, так это последний, самый сакральный и таинственный куплет этой известной песни:

*И когда заклубится закат, по углам залетая,*

*Пусть опять и опять предо мной проплывут наяву*

*Белый буйвол, и синий орел, и форель золотая.*

*А иначе зачем на земле этой вечной живу?*

Перед взором героя Окуджавы проплывают христианские символы! Перед взорами древнегреческих мужей проплывали их олимпийские боги, откликнувшиеся на призыв.

С давних пор известно, что трапеза, устроенная в своем доме и устроенная по всем правилам, является воплощенной в материю еды и питья «жертвой-просьбой» к богам — дать ответ на вопрос, вразумить, просветить...

Этот древний архетип трапезы продолжила христианская Тайная Вечеря — трапеза Иисуса с его двенадцатью апостолами. Это же понимание трапезы, как прямого обращения к богам, легло в основу христианского таинства причастия (эвхаристии). Хлеб и вино — суть тело и кровь принесенного в жертву бога. Поедая его, люди становятся сами частью бога. Он входит в них через пищу. Он сам превращается в пищу в таинственный момент общей трапезы.

О культурных предпосылках этой техники можно говорить много и долго. Но суть такая: прежде чем получить ответ на вопрос, выставляется ощущение.

Главное здесь соблюсти архаическую традицию:

1. приготовить и накрыть стол своими руками (ресторан и официанты, вызванные на выездное обслуживание не подойдут!)

2. позвать своих друзей и единомышленников

3. не забыть пригласить к столу «случайных» незнакомцев

4. Тщательно смаковать каждый кусок пищи, относясь к нему как к части священной жертвы

5. произносить правильные тосты, помяная ушедших, призывая их себе как бы на помощь

6. «смешивать вино с водой в равной пропорции», чтобы не пить, «как варвары», то есть не превратить симпозион в пирушку, в вакханалию.

7. Говорить за столом о высоком.

Давно ли Вы так ели? А попробуйте. Это один из самых старинных способов решать креативные задачи путем привлечения на свою сторону высших сил.

# Синектика

Большинству людей из всех разнообразных методов коллективного творчества знаком лишь «метод мозгового штурма», ставший практически синонимом групповой работы над генерацией идей. Однако, еще в начале 70-х годов прошлого века Уильямом Гордоном, основателем Бостонской компании Synectics Inc, была разработана альтернативная техника — Синектика.

Согласно этой технике, все участники группы должны хорошо знать друг друга, чтобы не чувствовать неловкости, высказывая абсурдные идеи, и относиться к разным психотипам, что обеспечит разнообразие подходов и выдвигаемых идей. При этом сами «генераторы» не обязательно должны обладать разным багажом знаний, и на их роль вполне подойдут сотрудники одной компании.

Очень важно исключить любое давление внутри группы и создать максимально раскрепощенную обстановку. Вместе с тем, в отличие от мозгового штурма, это обсуждение — вполне управляемо. Более того, часто оно проводится в присутствии заказчика (если идеи генерируют представители консалтинговой компании или рекламного агентства).

В этом случае клиент определяет желаемую цель, а руководитель направляет обсуждение. При этом сам клиент участвует в обсуждении на равных с рядовыми участниками.

Часто обсуждение начинается с доклада специалиста, информирующего: какие шаги были уже предприняты в данном направлении, в чем возникли помехи, и на какие вопросы хотелось бы найти ответы.

Так, на основе полученной информации, группа, наконец, формирует список ключевых слов. И дальше начинается, собственно, сам процесс творчества. По сути, задача синектики это: а) превратить незнакомое в знакомое и определить решение.

Как вариант: б) превратить знакомое в незнакомое, тем самым открыв горизонты развития.

Эта цель достигается четырьмя способами:

Прямая аналогия

Личная аналогия

Символическая аналогия

Фантастическая аналогия.

С прямой аналогией проще всего. В этом случае участники обсуждения ищут в окружающем мире внешние, структурные или функциональные аналоги. Именно так была изобретена всем нам привычная застежка-липучка. Идея посетила Ж. Деместреля, когда он в очередной раз вытаскивал колючки репейника из шерсти своей собаки. И, кстати, всем привычная керамическая плитка «под мрамор» тоже ни что иное, как прямая аналогия.

Личная аналогия требует большей фантазии. Задача не просто представить проблему, но почувствовать себя частью ее. Как с юмором сформулировал когда-то С. Ривкин «Если бы я был гайкой, в каком месте автомобиля субкомпактного класса я мог бы находиться?».

И, тем не менее, этот метод действует. Хотя бы потому, что позволяет посмотреть на проблему, если можно так выразиться, изнутри.

Со следующим способом (символическая аналогия) все намного сложнее. Здесь требуется парадоксальность мышления и хорошие вербальные навыки, ибо задача символической аналогии в том, чтобы обозначить обсуждаемый предмет или явление двумя словами, имеющими между собой явное противоречие. Примеры из классики: «живой труп», «оптимистическая трагедия» или «человек в футляре».

И, наконец, самый легкий и приятный способ — фантастическая аналогия. Вспомните, как мы все в детстве мечтали, чтобы появился добрый волшебник и решил наши проблемы. Давайте попытаемся представить, как вмешательство чудесных сил может решать нашу проблему — тем более, что целый арсенал магических предметов, почерпнутых нами из сказок, тоже в нашем распоряжении.

Известный английский физик Максвелл, кстати, именно так и приходил ко многим своим открытиям. Все что требовалось — это представить демона, который решает проблему, а потом придумать, чем, собственно, этого демона заменить.

Итак, суммируя все вышесказанное, приведем алгоритм использования техники синектики:

1. Заслушивается имеющаяся информация по обсуждаемой проблеме.
2. Заказчик определяет проблему и желаемую цель.
3. Генерируется перечень ключевых слов, характеризующих проблему
4. На основе этого списка с применением четырех методов синектики генерируется первый уровень абсурдных идей, непосредственно касающихся желаний заказчика
5. На основе первого уровня руководитель просит сформировать второе поколение идей, сделав их максимально практичными, но при этом без потери оригинальности
6. Из сформированных вариантов клиентом выбирается наиболее интересная версия.
7. Которая совместным обсуждением и доводится до стадии практического воплощения.

## СИНТОН

Широко известный и любимый многими психолог Николай Козлов придумал философию, клуб и стиль жизни, который назвал СИНТОН. Мы не будем долго распространяться о Синтоне, скажем лишь о главном: как самое важное из философии Синтон может помочь Вам в решении Ваших же задач, особенно, если перед Вами стоит задача улучшить качество своего общения с окружающими.

На флаге Синтона были изображены два слова, два символа — Свобода и Солнышко. Они означали вот что: позитивный взгляд на людей, человеческие отношения и жизнь в целом.

Философия Синтон делит всех людей на две неравные группы:

1. Конфликтогены — то есть, дословно, люди, сеящие вокруг себя конфликты,
2. «Солнышки».

О второй группе — подробнее. Учить человека, как сеять вокруг себя конфликт, не нужно, он это умеет делать естественно. А вот что значит «быть солнышком», и для чего это нужно, и как это помогает в творческой жизни, мы сейчас скажем несколько слов.

«Человек-солнышко» — это такой человек, который действительно похож на наше светило, когда мы называем его вот так — любовно.

Во-первых, солнышко светит абсолютно всем. Эту истину нужно уяснить самой первой.

Во-вторых, солнышко находится от тех, кому светит, достаточно далеко (на равном удалении!). Что же будет, если «солнышко» захочет вдруг, вопреки законам природы к кому-то приблизиться? Оно сожжет, испепелит своим вниманием и любовью того, к кому проявит намного больше этого самого внимания.

В третьих, солнышка от других-то ничего и не надо. Это кому-то от солнышка все время «надо», а ему — ничего. У НЕГО ВСЕ ЕСТЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ. Вот такое волшебное — солнышко.

На самом деле это очень просто — культивировать в себе ощущение того, что Вам ни от кого ничего не нужно. Просто представьте себя солнышком. А для того, чтобы быстрее взрастить в себе это ощущение, Николай Козлов советует повторять как мантру следующую аффирмацию:

**МНЕ НИКТО НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН.**

Особенно полезно это повторять тогда, когда Вы наталкиваетесь на конфликт и пытаетесь обидеться на человека, который (по Вашему мнению или по мнению Ваших «советчиков») Вам что-то должен.

Успех этой мантры велик. Те, кто взрастил в себе понимание того, что не надо ходить с укоризненным взглядом и протянутой рукой, получают от людей (без просьб и напоминаний!) все и даже больше.

Этот же волшебный принцип описан еще Михаилом Афанасьевичем Булгаковым:

«Никогда и ничего не просите. Особенно у тех, кто сильнее Вас. Сами предложат и сами все дадут!»

Что же такого волшебного происходит с человеком, который уподобил себя Звезде по имени Солнце?

Люди инстинктивно чувствуют, что здесь у них ничего не будут насильно отнимать, здесь будут только давать, причем и давать — тоже не насильно!

И тогда они стягиваются вокруг этого источника света и тепла (Вас, то есть) и никуда уже их не переманишь — люди ведь знают, что таких мест, где никто никого не «напрягает», очень мало.

Есть такая странная формула: «У того, кто неимущ — еще и отыметя, а тому, кто имеет — еще больше прибавится». Если Вы не знали, «как сие понимать», то вот он — ответ на Ваш давний вопрос.

Для того, чтобы вокруг Вас были друзья, единомышленники, из которых потом можно будет набирать «команду», Вам нужно стать таким Солнышком. Ну а люди неприятные, вечно берущие, не будут долго существовать в поле Вашего притяжения. Потому что тролли не выносят солнечный свет.

Итак, вот самая простая и самая эффективная техника Синтон:

Как только Вы сталкиваетесь с чем-то трудным в отношениях (на работе или с бизнес-партнерами или с чиновниками) повторяйте про себя мантру: «Мне никто ничего не должен». (Даже если Вам должны по писанным неписанным законам!). При этом вообразите себя Солнцем.

Далее. Когда Вы будете мысленно «светить Солнышком» на определенного человека, попытайтесь так же мысленно «дать» ему то, чего у него по Вашему мнению не хватает и представить себе, как он расцветает от этого «дара».

Выполнение этих нехитрых упражнений как техники принесет свои зримые и кажущиеся почти волшебными плоды. А все дело — в умелом психологическом подходе и умении четко визуализировать, концентрируясь на Добре.

## Сказка дня

Эта явная психотерапевтическая техника (конкретнее: сказкотерапия) оказывается с успехом используется и в бизнес-практике. Используют ее, по преимуществу, тогда, когда все уже выдохлось в обсуждении какого-то конкретного вопроса. Людей нужно чем-то отвлечь и развлечь. Но чем? Кофе и сигареты? И только? Напоминание о предстоящих каникулах и туманные намеки на возможную выплату премии за хороший труд? Дешевый трюк, да и накладно — если Вы не собирались ничего такого осуществлять...

Отдых должен приносить пользу. Отдых — это смена деятельности, не так ли?

Поэтому одной из замечательнейших техник нам видится написание коротких историй каждым членом работающей над проектом команды. Это может быть притча, анекдот, выдуманная сказка. Она может сопровождаться схематичными рисунками на бумаге. А вообще, позвольте, зачем ограничиваться рисунками на бумаге? Персонажа этой сказки можно сделать прямо из подручных офисных материалов. Человечек из скрепок — как Вам такое?

В чем смысл этой методики? Смысл в том, что эту Вашу историю сразу же прочтут другие. А они-то своим посторонним взглядом сразу увидят, в чем Ваша проблема. (по принципу: «В чужом глазу — соринку вижу»).

А, может, не проблема... А может, это будет некая гениальная мысль. А может, не гениальная, но все равно — мысль.

Те, кто пользуется этой методикой, советуют каждому повесить у себя над рабочим столом эту «Сказку дня» и внимательно ее изучать, над ней медитировать. Время от времени, конечно. Так, поглядывать. И многое Вам откроется в самих себе. А может, не откроется. Но все равно — творчески отдохнете, переключитесь. А главное, выпустите пар негатива в акте спонтанного творчества. Так что, не бойтесь «плохих» сказок. Лучше написать с терапевтическими целями плохую сказку, чем гордо носить обиды в себе...

Вообще же — это действительно очень сильная методика. Она основана на юнгианском подходе к бессознательному и его влиянию на нашу с Вами жизнь. В принципе, чем это отличается от вытягивания наугад «карты дня»? Ничем. Хотя в чем-то методика быстрого написания коротких историй даже превосходит это знаменитое вытягивание одной карты наугад. Вы же не просто тянете из колоды карту, Вы, как-никак, — ТВОРИТЕ. Пусть из скрепок, пусть треугольничками и квадратиками, но творите.

Главное здесь соблюдать два принципа:

1. История должна писаться очень быстро (это Вам не вступительное сочинение в престижный гуманитарный вуз)

2. История должна обсуждаться «всем миром», выноситься на всеобщее обозрение, а не робко прятаться в личный ящик стола.

Именно так (коллективным психотерапевтическим усилием) выкорчевываются камни преткновения, мешающие нам продвигаться к своей цели плавно и красиво.

## Скованные одной скрепкой...

Эта методика, в отличие от названия, напоминает веселую песенку 60-х годов: «Мимоходом, мимолетом, теплоходом, самолетом, адресованная другу, ходит песенка по кругу, Потому что круглая Земля».

Или можно еще сформулировать суть этой методики словами другой, тоже некогда популярной песни: «К цветку — цветок, сплетай венки. Пусть будет красив он и ярк!» Ну, а причем тут скрепки? Вникайте в суть, и Вам все станет ясно!

Вот перед Вами — один из интереснейших вариантов проведения брейн-сторминга.

От классического «мозгового штурма» он отличается тем, что на него отводится гораздо больше времени, чем обычно — до часу. Минимум — 40 минут. Еще одно существенное отличие от классики брейн-сторминга: все работают молча, вдумчиво, в абсолютной тишине. Не правда ли, уже интригует?

Итак, вперед, к самой технике. От 5 до 8 человек (экспертам виднее, почему столько) садятся за круглый стол. Каждому выдается пачка с листиками. Листики должны быть разноцветными — у каждого участника свой цвет. Таким образом, Вы уже понимаете, что высказывания будут не анонимны.

Далее. Ведущий сессии брейн-сторминга формулирует проблему, ставит задачу. Лучше написать ее на доске, чтобы всем было видно.

Время пошло. Каждый участник круглого стола пишет на одном листике — одну идею. А затем откладывает этот листик в сторону, формируя такую «пачечку» для соседа справа. Сосед справа делает то же самое и тоже кладет свои исписанные листики, только к своему «правому соседу».

Как только возникает необходимость «заимствовать чужое вдохновение», если свое исчерпалось, участник круглого стола берет стопочку, сформированную для него «левым соседом» и на базе понравившейся ему идеи — пишет свою.

А теперь, внимание: рожденную таким образом (с чужой помощью) идею он подкалывает скрепкой с идеей-прародительницей и сколотые таким образом два листика кладет, как обычно, в стопку идей своего правого соседа.

Суть этой игры такова: некоторые идеи оказываются настолько продуктивными, что под одной скрепкой начинают жить с десяток листиков сразу!

По принципу комментариев и отходящих от них в сторону веток комментариев на форумах...

После окончания брейнсторминга, в одну стопку складываются толстые пачки листиков, скрепленных одной скрепкой, в другую стопку — одиночные идеи.

Гениальные прозрения нужно искать и тут, и там. Единственное, о чем предупреждают разработчики этой методики: ни в коем случае не запускайте эту креативную игру по генерированию решения проблем там, где имеются сложные отношения внутри группы.

То есть, неподготовленная, не сплоченная команда будет нарочно игнорировать чьи-то идеи (идеи непопулярного в группе человека), а вместо конструктивной работы — демонстрировать свою ненужную любовь к неформальному лидеру, подкалывая свои идеи ко всем его листикам...

Правда в таких неподготовленных (склочных, говоря русским языком) группах проводить какой-либо брейнсторминг вообще малоэффективно.

В связи с этим, разработчики этой техники заметили следующий нюанс. Техника идеально работает тогда, когда участники круглого стола видят друг друга чуть ли не в первый раз. Это, кроме прочего, еще и один из самых лучших способов знакомства членов команды друг с другом. Ты еще не знаешь человека, но перед тобой лежат выраженные им мысли. Это интригует и дополнительно стимулирует творческий настрой.

## Совет старейшин

Эта креативная техника адресована в первую очередь тем молодым специалистам, которые учились по книгам и, что называется, еще не нюхали реального «пороха».

«Если бы молодость знала, если бы старость могла».

Помедитировав над этой банальной строчкой, любой креативно мыслящий человек сразу же создаст успешную стратегию.

Вот она, Вашему вниманию представляется.

Итак, «юность», под которой мы подразумеваем всех молодых специалистов и особенно молодых руководителей, мало что знает, но думает, что знает все.

Ей присущ нет (!), не этот размытый и непонятный «юношеский максимализм», а другие вполне конкретные и более печальные побуждения.

Проще говоря, юность презирает и не уважает старость. А еще юность, не выбравшись из детских штанишек, болезненно воспринимает любую ситуацию, когда опять нужно «слушаться старших». Вот поэтому почти всегда и реализуется сценарий «Ах, если б молодость знала!»

«Старость» же редко кто о чем спрашивает. А ведь она знает многое, и не по книгам, а на практике.

Расскажем Вам страшную историю. На завод устроился молодой амбициозный инженер с высшим образованием. А перед этим с завода уволился на пенсию старый хитрый лис — слесарь-механик, инженер от

Бога, имеющий вместо престижного диплома политехнического университета ... провинциальное произношение и года-богатство.

Через неделю на заводе происходит крупная неприятность — огромное количество сырья заперчено, ушло в брак — станок сработал неправильно. Убытки — колоссальны. Вся вина — на инженере.

Тем временем пенсионера, отдыхающего от завода на своем дачном участке, спрашивают: «Что там произошло?» На что пенсионер отвечает: «А там нужно было не по книгам, а вот так гаечку подкрутить и делать в два раза слабее, как я всю жизнь и делал». На вопрос «Почему же ты не рассказал это молодому инженеру?» старый механик хитро отвечал: «А он ни о чем меня не спрашивал».

Любое производство устроено так, что в нем нужно иметь буквально физический опыт контакта с каждым инструментом. Уже не говоря о подходе к тем или иным людям.

Любой старожил, любой «бывалый» имеет этот опыт просто потому, что он провел на месте не один год и даже не один десяток.

Поэтому, когда у управленца возникают проблемы в управлении, есть старая методика выхода из этой ситуации: позвать старожилов и спросить их мнение.

Говорят, что «шикса, живущая в доме раввина, может решать галахические вопросы лучше раввина». И не секрет, что иная санитарка может разобраться в диагнозе на уровне профессора, которому всю жизнь пода-ет и снимает пальто.

Больше всех знают вахтеры и начальники по АХЧ, проработавшие на одном месте более 10 лет...

Если Вы — молодой руководитель, не гнушайтесь советами, которые могут Вам дать эти люди. Заведите у себя тайный, негласный «совет старейшин», вместо того, чтобы выписывать из столицы надутого от гордости «антикризисного управляющего», который, уткнувшись носом в свои книги, не разглядит в Вашем предприятии и одного процента тех очевидных проблем, которые известны бабушке, что сидит за стеклом вахты. В каждой такой бабушке живет мисс Марпл, которая, помнитса, объясняла свои фантастические успехи в деле раскрытия преступлений так: «Просто, когда долго живешь в небольшом городке, начинаешь немного разбираться в людях».

## Создай себе... маску

Эта техника креативности является частью одной более крупной техники, связанной с визуализацией своего воображаемого рабочего места. Некоторым бывает очень трудно визуализировать, особенно если нет опыта прохождения курса сеансов символдрамы с психологом, опыта, который на Западе есть у каждого школьника (вот почему там всем достаточно легко практиковать визуализацию!).

Поэтому мы решили, что из этой сложной и громоздкой техники можно сделать маленькую и удобную. Она никак не связана с визуализацией (и в этом ее преимущество!) и ее можно рассматривать в качестве подготовительной ступени к большой сложной технике.

Но начнем все-таки с описания большой техники — хотя бы с описания принципа. Суть визуализации своего идеального воображаемого рабочего места состоит в том, что человек может сам создать себе зону комфорта (в уме) и черпать оттуда свое вдохновение. Когда мы садимся работать, очень важно какой интерьер вокруг нас, какой «кабинет» предоставлен в наше распоряжение. Если он обычен или еще хуже, неблагоприятен (просто раздражает нас!), то, имея навык визуализации, мы легко можем перенести себя в то воображаемое место, где нам было бы удобней и комфортней всего работать.

Мы не станем сейчас говорить ни одного слова в защиту визуализации, не станем объяснять в сотый раз ее доказанную пользу и солидный психологический фундамент ее теоретических основ. Единственное, что позволим себе сделать, так это отослать Вас к замечательной детской книге «Маленькая Принцесса», которая, к счастью, продается в любом книжном магазине и стоит недорого. Эта книга о приключениях маленькой английской леди — Сары Кроу, которая волею судьбы попала в частный пансион для брошенных детей. Книга так хороша, что ее нельзя назвать «стопроцентно детской», она учит правильному отношению к жизни человека в любом его возрасте!

Ну а теперь, вернемся к маленькой технике, которую мы назвали: «Создай себе маску».

Речь, конечно, не идет о маске, которая будет неудобно сидеть на лице и мешать Вам работать. Это может быть некая шапочка, головной убор, может быть просто деталь некоего костюма.

Важно, чтобы переодеваясь в него для работы, Вы чувствовали прилив энергии, хорошего рабочего настроения и позитивных мыслей. Речь идет о психологической выработке Ритуала. Когда рабочий человек приходит на завод, или врач приходит в клинику, они переодеваются в спецодежду и делают это, в общем-то, с гордостью. Однако, эта спецодежда есть не у всех работающих людей. И это — рассредотачивает мысль, лишает понимания своего предназначения, лишает игры. Так создайте себе «спецодежду» самостоятельно! При этом никто не будет ограничивать Вашу фантазию.

Вспомните, что так нравится детям во взрослых профессиях? Да, зачистую, зависть к униформе, восхищение ею. Дети видят атрибутику, регалии, какие-то особые шапочки и иногда только из-за этого они решают стать кем-то и ... в итоге становятся! Так по крайней мере всегда было с матросской формой и взирающими на нее с завистью и восторгом мальчишками!

Сами взрослые, вырастая, порой забывают, что нужно быть благодарными за то, что они имеют. Об этом они помнят только, когда бывают детьми.

Задача этой техники — вернуть себе состояние ребенка. Ну а дальше, взяв в руки любую книжицу по техникам Симорон (или Оксюморон), вырезайте, клейте, шейте или покупайте то, что нравится именно Вам. То, в чем Вы будете творить или просто хорошо и плодотворно работать, не засыпая над клавиатурой своего компьютера.

В принципе, когда мы ставим себе на «рабочий стол» компьютера виртуальную заставку — обои, мы делаем почти нечто схожее. Ведь некоторые люди меняют заставки со смыслом и обращают на них внимание, ища у них поддержки или вдохновения.

Но насколько сильнее будет работать эта техника, когда Вы не ограничитесь одним только созерцанием картинки в компьютере, а подойдете к делу серьезно и сделаете что-нибудь своими руками.

Этот Ваш маскарадный костюм способен на многое. Так творили многие гении: кто-то переодевался в кимоно, кто-то надевал на голову турецкую феску, кто-то не мог работать без бархатной академической скуфейки...

У Вас уже есть идеи по поводу себя самих? Что бы вдохновило лично Вас? Приступайте к делу!

## Спроси футуролога

Когда мы занимаемся бизнесом, нам очень хочется знать: как поведет себя рынок в будущем? Что там, за горизонтом? Будет ли актуальна наша услуга, наш товар? Что нужно менять уже сейчас, чтобы успеть? Каждый бизнесмен хочет знать, где ему важно уже сегодня подстелить соломку. Вот и уповают все на долгосрочное прогнозирование, на прогнозы специальных ученых — футурологов.

Футурологи пишут вероятностные сценарии будущего, исходя не из своей буйной фантазии, а из того, что уже имеется в наличии и согласно теории вероятностей.

Но не только государствам и крупному бизнесу нужны услуги футурологов. Можно поиграть в «футуролога», да и полистать их официальные отчеты совсем с другой целью. Эта креативная техника гениально описана писателем Виктором Пелевиным, в одном из его романов, посвященных становлению капитализма в постсоветской России.

«Существует такой уровень бессовестной хитрости, милостивый государь, на котором человек предугадывает перемены еще до того, как они произошли, и благодаря этому, приспосабливается к ним значительно быстрее всех прочих. Больше того, самые изощренные приспосабливаются к ним еще до того, как эти перемены происходят.

Все перемены в мире происходят исключительно благодаря этой группе наиболее изощренных подлецов. Потому что, на самом деле, они вовсе не предугадывают будущее, а формируют его, переползая туда, откуда, по их мнению, будет дуть ветер. После этого ветру не остается ничего другого, кроме как действительно подуть из этого места.

Я говорю о самых гнусных, пронырливых и бесстыдных подлецах. Неужели вы думаете, что они не сумеют убедить всех остальных, что ветер дует именно оттуда, куда они переползли? Тем более, что ветер, о котором идет речь, дует только внутри этой идиомы...»

Если постараться описать суть этой техники как можно короче, то сводится она к следующему:

### **Первый этап**

Постарайтесь представить себе, каким бизнес вообще (и Ваш бизнес, в частности) будет лет эдак... через 50. Если для этого Вам не хватает воображения (или смелости) повторяем: обратитесь к отчетам футурологов, полистайте повести и рассказы, написанные в жанре научной фантастики, посмотрите фильмы и аниме на эту же тему!

Когда в Вашей голове сложится картина того, чем будет бизнес через 50 лет (каких девайсов и услуг не хватает современным людям), тогда приступайте ко второму этапу:

## **Второй этап**

Подумайте, как можно сегодня внедрить то, что по-Вашему «будет только через 50 лет»? Как ускорить наступление будущего, другими словами?

Что дает эта техника?

Первое. Она вызывает поток креативных идей, где творческое вдохновение черпается не из прошлого (как обычно), а из прогнозов на будущее (что менее заезжено и, значит, более перспективно в творческом плане).

Второе. Эта техника может действительно привести Вас к созданию нового продукта. И тогда Вы будете тем самым дерзновенным счастливым человеком, который «заставляет ветер дуть туда, куда счастливицу захотелось пересесть».

Вы можете стать попросту изобретателем такого товара, который разделяет все прошлое на «До» и «После» его внедрения в жизнь человека!

# Спросите у подсознания

Суть этой визуализации в том, что мы намеренно отправляем себя в глубины нашего бессознательного, помогая этому процессу тем, что рисуем у себя в голове стимулирующие зрительные образы. Самым простым стимулирующим зрительным образом в этом случае будет визуализация анфилады комнат.

Анфилада комнат — это комнаты, расположенные на одной линии так, что раскрыв в них все двери, можно получить один длинный коридор.

Чем же мы помогаем своему бессознательному, рисуя в воображении, и открывая все новые и новые двери? Тем, что комната и закрытая дверь — это очень древний образ, архетип Сокрытой тайны. А открывание двери символизирует убранные препятствия и, соответственно, раскрытие тайны, снятие всех самозапретов.

Нарисованная в воображении картинка помогает нам сосредоточиться на проблеме и физически подготовить мозг к ее решению.

Пошаговая техника.

### **Шаг первый.**

Расслабьтесь, подумайте о своей проблеме, сформулируйте четко один (или несколько) вопросов.

### **Шаг второй.**

Введите себя в альфа-состояние. Закройте глаза и примите удобную комфортную позу так, чтобы мышцы не были зажаты.

### **Шаг третий.**

Вообразите себе здание, в котором есть анфилада, ведущая вглубь, как ей и положено. Начинайте мысленно проходить анфиладу этих комнат, мысленно же открывая двери.

Техника предлагает работать с тремя комнатами, но можно проходить и большее их число — столько, сколько нужно персонально Вам, чтобы настроиться на необходимый ритм, нащупать путь проникновения в бессознательное.

### **Шаг четвертый.**

Здесь важно фиксировать в памяти возникающие образы и затем, после окончания этой управляемой визуализации, записать их все для дальнейшей обработки.

Как обрабатываются образы? Как образы превращаются в идеи?

### **Шаг пятый.**

Для этого Вы связываете свой образ с цепочкой свободных ассоциаций, пока эта цепочка, этот перекинутый Вами мостик, не доведет Вас до идеи — как можно применить увиденное, на что «намекает» оно, на что это похоже, какой хочет дать нам совет.

Очень часто одна из открываемых дверей ведет в пустоту, открывая нам бескрайнее небо с плывущими по нему облаками. А впереди маячит еще одна дверь... только как до нее добраться?

Если подсознание выдает Вам такую картинку, значит, нужно проходить это место еще и еще, пока этот «камень преткновения» не рассосется, пока само же подсознание не подскажет нам выход: как летать по воздуху.

Когда подсознание рисует нам препятствия во время нашего прохождения через анфиладу, это значит, что оно просто сопротивляется, потому что не привыкло к нашему вниманию. Такие препятствия нужно проходить много раз, до тех пор, пока подсознание не «капитулирует» и не даст нам ответ на поставленный четко вопрос.

Эта техника работы над повышением своей креативности, взята из психотерапевтической практики — символдрамы. Если на Западе курс символдрамы принимают почти все дети, прошедшие через кабинет детского психолога, то у нас эта методика все еще в новинку.

Поэтому Вы можете испытывать естественные трудности, будучи не подготовлены к такой задаче, как визуализация, задаче, требующей определенного навыка.

Однако же, если Вы разовьете в себе этот навык, то подобного рода упражнения станут для Вас настоящим помощником в решении всех производственных задач, требующих творческого, то есть не шаблонного подхода к вопросу.

## **Спросите у ребенка**

Дети — почемучки. Но с каждым нашим глупым ответом на их «Почему?», они все больше превращаются во взрослых. И уже скоро, став «взрослыми», то есть, уяснив, что все, что надо, они «уже знают», эти дети перестанут быть нам полезными для исполнения непосредственно вот этой техники...

Итак, когда Вы ищите ответа на свой творческий вопрос, или когда Вы ищите саму Идею, пребывая в творческом тупике, обращайтесь за подсказками к творчеству детей, еще не испорченных миром Взрослых, еще не научившихся рисовать «как правильно». Потому что особенно ценны детские рисунки-каракули. Запомните эту мысль.

Есть такая песенка-колыбельная про дерево у дороги. Ему, дереву, было холодно и одиноко зимой, с него поулетали на юг все птицы, и

маленький мальчик решил, что дерево нужно срочно одеть и обувь — в шапку, валенки и сверху повязать шарф. Но мама мальчика расценила это как слабоумие и никуда не пустила своего ребенка. Что ж, обычная история. Хоть и изложена она в виде песенки-выдумки.

А вот как развернулась та же история в жизни... Один ученый, а точнее, ученый-химик, работавший в области агрономии, задумался о том, как помочь агрономам выращивать семена без потерь от заморозков. И его собственный сын, а точнее, рисунок его собственного сына, натолкнул ученого на свежую мысль. Как это было?

Мальчик нарисовал дерево, а потом немного подумав, поспешил «одеть» его в шубу и шапку. Папа долго думал над этой картиной и придумал... интеллектуальную полимерную оболочку для семян, которая не дает им прорасти во время заморозков и «разрешает» расти, как только в природе устанавливается температура, оптимальная для роста без риска.

Очень важно бывает и то, КАК дети рисуют, а не только то, ЧТО они рисуют. То есть важна форма, придаваемая ими привычным вещам, а также выбор цвета. Пока их еще не научили правильно смешивать цвета и гармонично их сочетать, эти цветовые пятна могут стать отличным источником для вдохновения.

Спешим Вас предупредить: однократный просмотр детских рисунков ничего Вам не даст. Не нужно быть такими наивными и верить в то, что наш «замысленный» глаз с налета «увидит» нечто гениальное в детском творчестве. Не увидит. Будет смотреть, как в афишу коза. Но не спешите расставаться с этой техникой. Глаз должен привыкнуть, освоиться.

Еще одно предупреждение. Не все детские рисунки — источник вдохновения для взрослой креативной личности. Некоторые детские рисунки могут служить лишь пособием для детского психиатра или, в лучшем случае, психотерапевта. Потому что рисунок — это способ избавиться от накопившегося. И очень часто дети рисуют один сплошной негатив. Кстати, поэтому, психологи, умеющие «читать» детские рисунки, применяя к ним интерпретации проективных тестов, вряд ли смогут увидеть в них что-нибудь кроме своих профессиональных азбучных истин. Учителя рисования — тоже вряд ли. А вот Художники, не связанные подсказками теста «Человек. Дом. Дерево.», а также методик преподавания живописи и рисунка, те всю пользу получают этим методом для своих личных нужд.

Но не только художники и дизайнеры могут заимствовать свои творческие идеи из детских каракулей.

Если Вам нужно решить свою (малотворческую) проблему, связанную с продажами или перестановкой в офисе, Вы также можете попросить нарисовать своего штатного «ребенка» то, как он «видит» эту проблему.

Часто от созерцания такой почеркушки у опытных менеджеров возникает настоящий инсайт — с ними посредством ребенка начинает разговаривать само Коллективное Бессознательное.

Некоторые детскому творчеству предпочитают рисунки и орнаменты так называемых примитивных народов, или, как их теперь называют, представителей «традиционных культур». На вкус и цвет...

Детские рисунки всегда позитивней, на наш взгляд.

Ну а если Вы — дизайнер, ищущий идеи для новой упаковки, то эта техника поиска идей должна стать Вашей основной в арсенале креативных техник каждого дня!

# Сравнительная таблица идей

Это очень простая техника, которая требует следующих условий:

1) Наличия Вас (поставщика идей), который не может выбрать, на чем остановиться.

2) Условного «суда присяжных», который будет выбран, как и положено, случайно и сразу же начнет не предвзято оценивать каждую идею.

И, наконец,

3) Того самого вораха идей.

Таблица, в которую будут заноситься данные по каждой идее, также проста. Она будет состоять всего из трех колонок.

## **Колонка ц1.**

Она называется «Плюсы идеи» и в нее каждый из Вашего суда присяжных заносит все то, что ему (и только ему!) безусловно нравится в этой идее.

## **Колонка ц2.**

она называется «Минусы идеи». Соответственно, туда Ваши присяжные заносят то, что им в идее категорически НЕ нравится.

Самая интересная, на наш взгляд, колонка, это

## **Колонка ц3.**

Она называется «Это необычно»

Сюда Ваши «присяжные заседатели» заносят все те признаки и характеристики идеи, которые действительно останавливают на себе внимание, но про которые однозначно нельзя сказать «нравится» или «не нравится».

Чем хороша эта методика?

Тем, что она сбивает людей с традиционного пути, по которому идет наша обыденная бинарная (двойная) логика. «Да — нет», «черное — белое», «годно — негодно». Поработав с этой таблицей, люди начинают видеть необычные грани, возможности применения разных идей. Люди начинают нестандартно мыслить. В общем-то первые две колонки — это только подготовительный этап к самому настоящему креативному поиску — поиску того, что удивительно, но о чем нельзя сказать в «черно-белой» терминологии.

Отдавайте почаще список своих проблемных вопросов на рассмотрение другим людям, бросайте идеи им «на растерзание». Так Вы прекратите мучить себя, так быстро будет выяснено: какие идеи настолько не выдерживают никакой критики, что их сразу можно выбросить в мусорную корзину. И точно таким же способом Вы можете поймать и «золотую рыбку» в море идей.

Вы избавляетесь от хлама и ищете рациональное зерно одновременно. В одиночку это сделать трудно, особенно, когда половина идей принадлежат Вам, когда Вы их автор. А вот пригласить дружную компанию и попросить их в ненавязчивой форме что-то «покритиковать», может каждый из нас. Это не просто нетрудно, это еще и полезно.

# Старатели идей

Советский кинематограф подарил нам одну очень веселую песенку. В этой песенке есть такие слова:

*Есть у геолога одна, одна мечта - Умыться чистой нефтью, Умыться чистой нефтью, Умыться чистой нефтью из фонтана...*

Я думаю, что сегодня каждый из нас, хорошо понимая суть сырьевой экономики, даже не будучи геологом, лелеет в себе эту мечту. И если не в прямом, то в переносном смысле, это точно.

## **Демоны, мешающие нам откопать золото**

Представьте себе, что Вы хотите напасть на свою золотую жилу, но вместо того, чтобы долго и упорно долбить, переезжая с места на место, Вы копнули, ковырнули разок — и бросили это скучное занятие. Так не ищут ни золото, ни нефть, ни идеи, сулящие миллион. Более того, так не работают вообще ни в одной области.

Нередко в поисках необходимой информации, мы совершаем распространенную ошибку — хватаем первое попавшееся и радостно убегаем прочь.

Так мы поступаем по причине лени — она главный стимул такого поведения. Можно, конечно, придумать более красивые отговорки: например, «сработала интуиция — это то, что мне нужно!»

Но сколько раз после того, как «сработала интуиция», Вы разочаровывались в выбранном Вами, и разочаровывались сильно?

Однако ж, кроме ЛЕНИ, здесь играет свою черную роль еще и ЖАДНОСТЬ. Другие люди добавляют сюда еще и третье определение — НЕТЕРПЕЛИВОСТЬ. В общем, те демоны, которые мешают Вам обнаружить Сокровище — Лень, Жадность и Нетерпеливость. Именно они мешают нам искать вдумчиво и кропотливо, и в конце концов — находить, все самое лучшее.

Если Вы сейчас возразите что-то вроде «Мне некогда!», значит, Вы точно страдаете от этой тройки: Лень, Жадность, Нетерпеливость.

Чем заняты эти три сестрицы? С утра до ночи, не переставая (ведь им же, как и Вам — «некогда расслабляться») они ткут и плетут бесконечное грязно-серое полотно, имя которому — Халтура. Они щедро раздаривают всем «творческим» людям (которым «некогда») куски (неровно нарезанные тупыми ножницами) этой халтуры, которая скоро расползается у них в руках; и при этом еще лепят на нее самодельные ярлыки разных брендов, напечатанные пересохшими чернилами с орфографическими ошибками.

Вот так и расходится по миру халтура... А сокровище остается нетронутым, потому что до него добираются лишь те, кому:

1. по-настоящему интересно заниматься своей работой (таким не страшно на Лень);
2. кому не жалко тратить на эту работу столько времени, сколько необходимо, хоть всю жизнь ради одного верного мазка (таких Жадность не заставит «убыстриться» в ущерб качеству);
3. кого обошло стороной проклятие древнегреческой коровы Ио — те, кого не жалит под хвост ядовитый овод, заставляющий бежать с пеной на морде и выпученными глазами без остановки, незнамо куда.

Зато когда эти редкие счастливицы приносят часть сокровища в своих карманах — какой в обществе начинается фурор!

Все кричат: «Лучший роман за последние полвека! Нет, вы только почитайте, нет, Вы только посмотрите!» Или так: «это изобретение можно сравнить с изобретением колеса в неолите, мы все стоим на пороге нового витка научно-технической революции!..»

А все почему? Потому что кто-то не хватал первую попавшуюся идею и не бежал наскоро ее обработать, чтобы «отстали». Кто-то дал себе труд зарыться поглубже в материал, поискать не три, не десять, а ...СТО статей на эту тему... Пролетал не сто картинок, а ... тысячу.

Собственно говоря, приближаясь к этому идеалу поиска, мы приближаемся к одному из важнейших критериев научности — максимальной полноте проработанного материала.

Когда-то существовало академическое требование, предъявляемое к библиографии любой научной работы: в списке литературы должны быть отражены ВСЕ публикации, вышедшие на ВСЕХ языках, касающиеся данной темы. Считалось, что без хотя бы краткого и поверхностного ознакомления с мыслями коллег, «ученик» не имеет права даже заикаться о том, что он сейчас тут скажет свое веское слово.

«И до какого же момента собирать?» — спросите Вы. Собирать Вы будете, пока: а) количество не превратится в качество.

И об этом Вы узнаете, когда б) в хаосе собранной информации не начнет прорисовываться Система, Закономерность...

Тогда Вы увидите, что

1. кое-что повторяется почти дословно,
2. кое-что повторяется, только другими словами
3. на эту проблему существует две (три) основных точки зрения.

Конечно, иногда Энциклопедия и Википедия продельывают за нас всю эту черную работу. Однако же есть огромное количество сфер, где ни одна энциклопедия Вам не поможет, потому что в них Вы — первопроходец!

### **Муравьи и пчелы**

Философ Френсис Бэкон много думавший о том, как лучше искать идеи, заметил, что все искатели проходят в своих поисках два этапа: этап муравья и этап пчелы.

Когда Вы не знаете, как подступиться к работе, начинайте ТРУД МУРАВЬЯ — то есть тащите в кучу все, что находите по теме. Это начальный необходимый этап в работе.

Высший, заключительный этап творческой работы — это ТРУД ПЧЕЛЫ, когда Вы перерабатываете собранный нектар знания своим умением и превращаете его в новый ценный продукт — мед.

Запомните: идеи должны литься на Вашу голову свежим, чистым потоком, водопадом. Когда Вы работаете над проблемой, единственное, в чем у Вас не должно быть недостатка никогда, это недостаток информации, чужих точек зрения, чужих идей. Только насытившись (и пресытившись) ими, Вы сможете в какой-то момент оттолкнуться от них нетерпеливо, как пловец отталкивается ногами от бортика бассейна, и стремительно поплыть в СВОЕМ направлении.

# Творческая молитва

Сейчас мы с Вами начнем 1) составлять, грызя карандаш 2) проговаривать вслух в ритме быстрой ходьбы по живописным окрестностям, 3) художественно оформлять, разложив вокруг себя материалы из багетной мастерской... Главный Текст Вашей Жизни (на данный текущий ее момент), а именно — молитву, организующую нас самих на подвиг. В бизнесе и в творчестве. «Легко на сердце от песни веселой!» Поэтому...

В этой технике мы совместим:

а) традиционную форму молитвы (Обращение к Высшим Силам + Просьба) и

б) традиционную форму аффирмации (Обращение к себе + Позитивное утверждение).

## **ДЕНЬ ПЕРВЫЙ. Я — ПИСАТЕЛЬ**

Для разминки, для позитивного настроения начнем с той части, которая базируется на аффирмации.

Вот примерный текст, от которого лучше всего отталкиваться, разрабатывая и дописывая, впоследствии, угодные Вам фразы.

### **Начало**

«Я — успешный человек. Успех — мое естественное состояние. Мой бизнес развивается легко и успешно. Быстро растет число моих постоянных клиентов. Ко мне приходят умные, думающие люди. Мои доходы растут. Деньги любят меня. Деньги сами со всех сторон текут ко мне. Мир улыбается мне».

### **Это — базовая матрица.**

Отталкиваясь от этого позитивного текста, сразу же, не меняя интонации и не сбавляя темпа, переходим ко второй части — части собственно Молитвы.

План молитвы состоит из трех основных пунктов.

### **Пункт Первый — Обращение.**

«Дорогая Вселенная...»

Вы должны обратиться к тому, кому Вы будете адресовать далее свою просьбу.

Всевышний,  
Природа-Мать,  
Вселенная,  
Высший Разум,  
Ваш святой-покровитель,  
Ангел-хранитель...

Неважно, к кому Вы обращаетесь, главное, чтобы не «на деревню дедушке» и чтобы вежливо.

Почему мы полагаем, что молитва должна предваряться позитивной аффирмацией? С глубокой древности существует убежденность, что к богам (к Всевышнему) нельзя идти с отягощенным печалью (или гневом) сердцем. Древние греки не шли в храм Аполлона с лицом, перекошенным от сильных эмоций. Уныние — смертный грех в христианстве. Какую религиозную систему ни возьми — везде требуется успокоенность ума перед обращением «наверх».

## **Пункт Второй — Просьба**

«Я прошу тебя...»

Здесь — самое место изложить то, о чем Вы хотите просить Вселенную. То, что Вы будете просить — это, разумеется, Ваше личное... Но главная заповедь — всегда просить только для себя, только позитивное, только то, что не нанесет намеренный вред окружающим. (То есть категорически НЕЛЬЗЯ просить что-то типа: «Пусть мои конкуренты разорятся»!)

## **Пункт Третий — «Завет» или «Я обещаю взамен»...**

Не нужно обещать взамен своего «первенца», как это делали праотцы Ветхого Завета, заключавшие свой «завет» с Яхве.

Однако же Вы можете пообещать взамен ставшую повсюду уже традиционной, но усвоенную нашей культурой именно из Ветхого Завета — Десятину. Речь идет об отчислении одной десятой своего дохода на какие-либо благотворительные нужды. Не обязательно через некие фонды, лучше — непосредственно людям.

Вы можете пообещать взамен не «десятину», а что-то другое — а именно, то, что более или менее легко для Вас выполнимо на данный момент. Взять на себя некое обязательство и... выполнять его — вот « послушание» (выражаясь языком православия), которого требует третий пункт молитвы.

Почему же «легко выполнимое»? Дело в том, что регулярно и неукоснительно выполнять какой-то обет — трудно, даже если он очень-очень легкий. А если мы дадим себе сложный обет, то у нас всегда будет лазейка — не выполнить его, в силу его очевидной для всех сложности.

## **ДЕНЬ ВТОРОЙ. Я — ПУТЕШЕСТВЕННИК**

Вы помните, что у Винни-Пуха лучшие его стихи (кричалки и шумелки) рождались на ходу? Именно ритм естественного шага позволяет нам подстроиться к правильным ритмам Вселенной. Поэтому мы начинаем практиковать хотя бы еженедельную (лучше, конечно, ежедневную) прогулку-медитацию. Для прогулки подбираем легкую обувь и короткую ритмичную цитату из уже написанной нами Молитвы. Это и будет наша «волшебная строевая песня». Мы будем идти и повторять этот набор фраз (слов) про себя, до тех пор, пока не почувствуем, что делаем это не зря. Вполне вероятно, что гуляя, Вы откорректируете ритмический рисунок этой Молитвы, или в голову придут более точные слова, описывающие Ваше Намерение.

## **ДЕНЬ ТРЕТИЙ. Я — ХУДОЖНИК-ОФОРМИТЕЛЬ СВОЕЙ МЕЧТЫ**

После того, как текст Молитвы откатан — самое время увековечить ее в виде произведения прикладного искусства, которое можно гордо повесить на стену в рамочку.

Если Вы не владеете искусством декоративной каллиграфии и не имеете всех необходимых для этого занятия дорогих расходных материалов (пергамент, например), не беда! Это даже интересней — симитировать. Обычная рамка для фото, обычное паспарту из канцелярского отдела, маркер золотого цвета и лист цветной бумаги. Распечатайте Ваш текст на принтере, выбрав особо понравившийся шрифт и обожгите бумагу по краям пламенем от горящей спички! Все, «Старинный документ» готов!

Сила этой молитвы будет заключаться в том, что Вы сами потратите на изготовление этого «предмета силы» время, настрой и фантазию. Вадим

Зеланд пишет о том, что при визуализации своего будущего, своих планов, нужно все-таки «переставлять ноги». Но первые шаги сделать страшновато... Никогда не знаешь, в каком идти направлении...

Подобные творческие задания — это и есть самые идеальные «первые шаги» на пути к построению серьезного бизнеса. Они — легки, необременительны, они «снимают важность» и включают творческие ресурсы подсознания.

А подсознание, услышав наши просьбы, тут же начнет охотно подсказывать нам очередность следующих шагов на пути к успеху.

## Творческая растяжка

На семинарах и тренингах разнообразного околопсихологического толка есть такое упражнение: всех участников группы заставляют выйти в город и вернуться через час (вариант — прийти на следующий день) с выполненным «домашним заданием»), заработав сумму денег, равную примерно ста рублям. Вполне гурджиевская практика — жестокая, на грани фола, авторитарная, «сносящая крышу», не церемонящаяся...

В былые годы россиянам такие задачи задавали отнюдь не психологи, а более серьезные парни и заработать они просили своих «учеников» тоже не сто рублей...

Наша задача — сродни гурджиевской, она как у учителя буддиста в японском монастыре — призвана помочь достигнуть состояние сатори — проникновения в суть вещей.

Учитель молодых монахов-воинов выходил для этого в сад, где его довольно долго ожидали утомленные ученики, и их бил бамбуком по голове. Засим — покидал аудиторию. Это и был весь урок.

Наша техника, тоже что-то вроде этого. Мы тоже выходим и бросаем: «А ну-ка пойдите и заработайте сто рублей». Не украдите, не займите, не скономьте, а именно — заработайте.

Конечно, в действительности, проверить никто не может: заработали вы эти деньги или обманываете. Если Вы обманываете — то Вам же хуже будет. Вы платите деньги за занятия (как за спортзал), а что тренер говорит — не выполняете. Так кого же обманываем? Не себя ли?

Для чего нам нужна эта техника? Чтобы научиться мыслить нестандартно и видеть вокруг себя те возможности, которые раньше валялись под ногами, и которыми мы пренебрегали.

Один из самых насущных вопросов человечества: «Где бы и как заработать денег?». Поэтому этот вопрос мы и ставим во главу эксперимента по расширению кругозора, смене ракурса и усилению креативного потенциала.

Ничто так не интересует человека, как вопрос: «Где бы мне найти нужную сумму на очень нужную (ненужную) вещь». Это та суета, которой мы заняты большую часть времени (только когда активно живем, а не прозябаем, разумеется).

Ну а что, если мы в данный момент все-таки «прозябаем», то есть, живем вяло, без желаний (кроме вечного — «поспать»), а хотим полетов? Для этого и существует техника: «Заработай сто рублей, где хочешь!»

Чего только не делают люди на семинарах. Иногда цель этой игры — снизить Важность, уменьшить Я, Эго, иногда попытка научить действительно предпринимательскому стилю мышления, иногда... еще что-нибудь.

Мы предлагаем использовать эту игру для стимуляции творческой составляющей своей личности. Тоже неплохо, да? И главное, не надо для этого идти на какой-то семинар, тренинг — сделайте все сами, не несите денег тем, кто скажет Вам ровно то же самое, но за гонорар, причитающийся всем высокооплачиваемым надсмотрщикам над человеческой ленью.

## Творческий алтарь

Метафорически творчество можно уподобить водам реки, потоку. Что-бы творчество давалось легко, его, как эту метафорическую реку, нужно ввести в русло. Этим руслом служат маленькие обряды. Подчиняя себя созданному для себя же самому приятному и регулярному распорядку, Вы вырабатываете у себя навык, рефлекс, привычку. Это позволяет экономить массу сил, делая много не стоящих внимания вещей на автопилоте. Это же позволяет сосредоточиться на самом главном. Если творческие силы не ввести в русло, то произойдет то, что обычно происходит в природе с рекой (водой), которая размывает свои берега и затопляет обширные площади. Воды как таковой не остается — русло пересыхает. Ценная влага уходит в песок, и мы констатируем: был талант, да весь куда-то делся.

Может быть и другая ситуация: разлившаяся река затопляет земли вокруг, превращая их в болото. В жизни эта метафора оборачивается тем, что творческий «раж» мы выплескиваем на жизнь вокруг себя, на отношения с близкими, на повседневность. Отсюда и результат: нервное, взвинченное состояние в течение дня, запой, истерика, а творчества нет. Река, потерявшая русло и заболотившая всю территорию вокруг себя, перестала быть рекой — исчезла.

Спасти от этого может только укрепление берегов, искусственное строительство рукотворного русла, то есть, вышеобозначенные нами РИТУАЛЫ. Творческие ритуалы, обряды.

Первый такой ритуал: выделение себе определенного времени суток, когда Вы будете заниматься только своим творчеством и больше ничем другим. Ничего страшного, если скажем, отведенный час Вы просидите на стуле, созерцая отточенные карандаши. Главное — послушание. Главное — ритуал. Главное, что этот час — Ваш. Со временем, Вы наполните его и творческой работой. Важно не отчаиваться, что Вы ничего так и не «родили». Особенно не стоит ждать гениальных озарений. Просто это то время, которое Вы, как «работодатель для самого себя», заставляете себя же посещать творческий офис. Без прогулов и без опозданий!

Второй ритуал. Выделение себе определенного места в доме, в офисе, где Вы будете заниматься своим творчеством. Это может быть крохотный уголок. Но там должны лежать, висеть, прикрепленные к стене те несколько вдохновляющих Вас предметов и рисунков, созерцание которых будет наполнять Вас радостью и давать позитивный настрой. Начните со своего рабочего стола, перейдите затем к своему кабинету и, наконец,

измените весь свой офис! Вот тогда вслед за этим изменится и Ваш бизнес — он принесет Вам большой урожай и более крупные плоды!

Третий ритуал тоже связан со временем. Только теперь Вам нужно научиться выделять для себя уже не часы, а дни. Точнее, несколько часов определенного дня на неделе, когда Вы будете отправляться на прогулку ради общения с Природой. Для этого не обязательно ехать далеко в лес, рощу (хотя стоит). Можно выйти в обычный городской сквер, но только смотреть там не на людей, их одежду и их телефоны, а на Природу.

Если же Вы уже и так живете около рощи и привыкли часто по ней гулять, то все равно: эти несколько часов общения с Природой Вам необходимы также как и прочим жителям каменных джунглей. Те несколько часов, которые Вы будете общаться с Природой, просто должны проходить в более интенсивном режиме. Гуляя по роще, Вы вряд ли вообще осознаете то, что Вы гуляете по роще, что Вы среди деревьев и голой земли. Ваш глаз замылен еще больше, чем глаз типичного городского жителя. Значит, и работы у Вас будет несколько больше. Вообще, третий ритуал подразумевает то, что, выходя из дому, мы должны научиться подмечать прекрасное, созданное НЕ руками человека и учиться любоваться этим, созерцая Красоту.

Так, создав себе творческий алтарь из трех частей, вы создадите себе и позитивный распорядок. Очень скоро новые здоровые привычки вытеснят старые негативные. Вы будете просыпаться каждое утро с улыбкой и спешить навстречу новому дню, потому что будете знать, что Вас ждут объективно радостные вещи — вещи, которые Вы создали для себя своими руками: Час творчества, День Прогулки на воздухе, Уютный Уголок Мечтателя, куда нужно срочно доклеить один совершенно прекрасный рисунок.

Когда Вы сделаете что-то лично для себя и убедитесь, что это РАБОТАЕТ, подумайте и о других — о ваших единомышленниках, о Ваших сотрудниках, особенно, если Вы — шеф, начальник.

Пусть Ваш кабинет (или офис) преобразится. Создайте там творческую, непринужденную атмосферу — атмосферу свободы, игры и раскованности. Так Ваши сотрудники перестанут быть закомплексованными и начнут работать гораздо лучше. Заведите у себя удобную мягкую мебель с яркой обивкой, повесьте на стены доски для рисования и разноцветные маркеры к ним. Заведите цветы, золотых рыбок, украсьте стены вышивками и детскими рисунками. Поставьте песочницу для песочной терапии или любимую офисную игрушку — настольный японский сад камней. Принесите в офис игрушки и настольные игры — шахматы, к примеру. Пусть мужчины вспомнят, что когда-то умели играть в эту игру. Не страшно, если ваш кабинет будет чем-то напоминать детский сад. Это единственное место, где когда-то Вы целый день занимались чистым творчеством — почему бы не повторить этот опыт, особенно, если Вам и Вашим сотрудникам не хватает творческих идей и неказенной атмосферы? Чаще проводите свои планерки на природе, устраивайте командные игры и соревнования на открытом воздухе.

И не бойтесь того, что с первого раза у людей может ничего не получиться. К таким переменам привыкают постепенно. Будьте терпеливы и настойчивы — и Вы удивитесь полученным результатам.

Так привычное для нас словосочетание «муки творчества» сменится другим словосочетанием: «радость творчества» или просто: «Радость жизни».

## Творческий бассейн

Когда-то были такие арифметические задачки: про бассейн и две трубы. Из одной вода выливается, а через другую бассейн наполняется. Если Вы — творческий человек (или пытаетесь им стать), то поймете, что нет лучше метафоры, которая бы описывала суть творческого процесса. Этой же метафорой легко объяснить и процесс творческого истощения — для того, чтобы понять, как с этим бороться.

На первый взгляд, воды в бассейне всегда много. Так же много, как много у нас творческих идей и творческого настроения. Но не стоит забывать: труба, из которой вода УТЕКАЕТ, функционирует исправно. И значит, в один прекрасный момент бассейн может оказаться пустым.

Труба, по которой утекает вода, это наша творческая работа, наши произведения. Когда у нас все идет отлично и мы на-гора выдаем талантливые, креативные материалы — это вытекает водичка из нашего бассейна. Когда у нас все хорошо, есть повод срочно задуматься о предназначении ... второй трубы.

Итак, вторая труба. По ней вода в бассейн — поступает. Как же расшифровывается эта метафора? Что это за подпитка, и где ее искать в реальной жизни?

Грубо говоря, труба, по которой вода поступает в бассейн — это правое полушарие головного мозга, творческое полушарие. Чувственные переживания, образы, нюансы и детали, изгибы и абрисы, все то, чем кормится наше зрение, обоняние, осязание, слух... все это «водичка», которая наполняет творческий резервуар нашего волшебного бассейна.

Отсюда потом черпаются все лучшие творческие побуждения. Если этот источник перекрыть, или пускать по ней воду слабым потоком, то бассейн начнет пересыхать...

Труба, по которой вода уходит из бассейна — это левое, рациональное полушарие головного мозга. Оно перерабатывает всю ту образную мешанину, которуюставляет ему правое полушарие и изготавливает из него: статьи, кинокартины, романы, модные фасоны одежды, диссертации и модели автомобилей.

Левое полушарие — это инженер, который знает, как бессвязный лепет восторга преобразовать в четкие термины. Левое полушарие очень много умеет ДЕЛАТЬ. Но ему для того чтобы делать, нужен «матерьяльчик», без него «левое полушарие-инженер» будет работать вхолостую, пока не испортится от износа деталей. Этого «инженера» должен кто-то вдохновлять, поставлять ему темы, настроения, инсайты.

Правое полушарие и есть тот поставщик.

Основная задача творческих людей: научиться вовремя (лучше постоянно) наполнять свежей, чистой водой свой творческий бассейн.

Для этого нужно постоянно питать свои органы чувств. Впечатления, запахи, тактильные ощущения, цвета и звуки должны быть вокруг нас в изобилии (однако ж, и не в переизбытке!).

Если Вы перестанете использовать эти каналы, они со временем засорятся и перестанут функционировать. Тогда, даже если Вы будете окружены звуками, запахами и цветами, Вы их не сможете уловить: труба больше не будет качать воду в бассейн.

Используйте любое свободное время (даже когда Вы едете в транспорте или стоите в пробке), чтобы развивать свои органы чувств. Научитесь, как маленькое полярное деревце, извлекать из скудной почвы всевозможные соки, влагу, микроэлементы для своего питания. Развивайте мощную корневую систему с корнями-супернасосами, уходящими далеко под землю! Тогда Вы никогда не станете жаловаться на то, что Ваше окружение не дает ничего питательного для Ваших глаз, слуха и прочих органов чувств. Сам Леонардо да Винчи вдохновлялся теми случайными причудливыми образами, которые видел в потеках штукатурки на стене своего жилища. Видите, совсем необязательно иметь вокруг себя «пир красок» и тысячу дорогих фотоальбомов, разбросанных веером на антикварной столешнице...

Что делать, чтобы не «разлить» воду?

Чтобы по дороге к бассейну вода не разлилась, мы должны иметь крепкие, целые не прохудившиеся трубы. Или не «дырявую память».

А для этого (если перевести метафору на конкретный язык) всегда имейте под рукой блокнот, куда и вносите все то, что оказало влияние на Ваши чувства в течение дня или во время какой-нибудь незапланированной поездки. И не стесняйтесь пользоваться этим блокнотом — сразу же не записанная мысль уходит навсегда.

Итак: хотите фонтанировать гениальными работами? Тогда позаботьтесь о регулярном притоке свежей воды в трубу, которая наполняет наш ум образной информацией. Откройте глаза и уши. Не сидите в четырех стенах.

## Творческий контракт

Официальный документ имеет мистическую силу, наверное, еще со времен Хамураппи. Даже если этот документ — шутка, так как адресован самим же себе.

Если Вы — тот человек, на которого завораживающие действует грозный канцелярский («официозный») стиль, то эта техника — Ваша. Если Вы — тот человек, который любит писать самому себе списки дел и вывешивать их на холодильник, то вот Вам еще одна форма успешного и эффективного разговора с самим собой.

Если Вы стали на путь развития своих творческих способностей, если Вы решили выйти из творческого тупика, то Вам придется кое в чем себя ограничить, придется взять на себя кое-какие обязательства. А также придется эти обязательства соблюдать. А для того, чтобы со списком этих обязательств было легко время от времени сверяться, их нужно оформить лаконично, желательнее в форме «контракта» и держать под рукой.

Лучшие и лаконичнейшие формулировки такого списка обязательств, который должен выполнять творческий человек, предлагает, как всегда, Джулия Кэмерон — автор методик по выходу из творческого тупика.

Написание таких контрактов она называет, во-первых, **ритуалом**, а, во-вторых, **большим приятным подарком самому себе**.

Итак, Пункт Первый

*С этого дня я осознал, что мне предстоят встречи с моим Творческим Началом. Я готов к этим встречам и осознаю, что они будут напряженными. Также я осознаю, что каждая такая встреча меня с моим Творческим Началом управляет Свыше.*

Пункт Второй

*Я ставлю определенный срок (проверено: лучше всего — три месяца), за который обязуюсь подчинить себя строгому соблюдению режима, для того, чтобы раскрыть или возродить в себе свои творческие способности. По окончании этого срока я спокойно подведу итог, порадуюсь полученному результату и проведу работу над ошибками. Я не буду заикливаться на результате — я организую себе интересный и полезный сам по себе процесс.*

Пункт Третий

*Я обещаю все это время научиться поддерживать хорошую физическую форму, высыпаться положенное моему организму количество часов, нормально питаться и тратить свой досуг на прогулки на лоне природы.*

Пункт Четвертый

*Наконец, я обещаю выбрать некоторое количество любых понравившихся мне креативных техник по восстановлению творческого потенциала и работать над ними все это время — честно, добросовестно, не поддаваясь ни лени, ни отчаянию, ни другим (более увлекательным) занятиям.*

Пункт Пятый

*Я обязуюсь вести дневник (блокнот) моих впечатлений и открытий и никогда не забывать вносить в него все сколько-нибудь интересные записи, которые будут приходить мне в голову в процессе этого трехмесячного марафона.*

Вот примерно так составив свой творческий контракт, Вы будете связаны некоторыми обязательствами и сможете, наконец, сами организовать свой день. Потому что если сами не будете организовывать свой день (списком из приятных и полезных дел), то за Вас это сделают другие. И, возможно, менее подходящим именно Вам образом.

## **Техника маятника: разговор с бессознательным**

Маятник — это одна из древнейших техник получения подсказки «свыше» при принятии решений. Он является разновидностью биолокации. Эта техника идеально подходит для тех, кто:

а) знает, о чем он спрашивает, то есть, знает, чего хочет;

б) умеет четко сформулировать свой вопрос так, чтобы на него можно было дать однозначные ответы: «Да» или «Нет».

Действительно, чтобы получить ОТВЕТ, надобно задать ВОПРОС. Вопросы нужно уметь формулировать как можно четче. Уже в процессе формулирования мы сами начинаем понимать свою проблему. Иногда после такой «предварительной работы» сам маятник уже и не нужен — мы, разобравшись в себе и разложив все по полочкам, сами поняли, чего хотим, а что — неизбежно. Так, разбитый на составные части очень сложный вопрос, вдруг перестает быть сложным, и ответ находится сам собой.

Существует огромное количество теорий по поводу того, что же все-таки такое этот маятник... некоторые пытаются пристегнуть его к мистике, некоторые к психологии бессознательного. Сейчас перед нами не стоит задача разобраться во всем этом. Нам важно другое — что бы это ни было, маятник — работает. Причем работает он прекрасно и у тех людей, которые не обращаются ни к каким «духам», ни к какому «Высшему Разуму», не вешают на нитку «особые» грузики по типу горного хрусталя или еще чего-нибудь «особо кошерного». Маятник работает у всех и так... Поэтому судите сами: имеет ли смысл обращать внимание на слова тех, кто прилетает сюда мистические обряды, когда маятник отвечает на вопросы и без проведения оных.

Ваша задача — найти тяжеленький и симпатичный Вам предмет (кулон, кольцо и пр.) и повесить его на длинную тонкую нитку, хотя сойдет и кожаный шнурок. Нитка должна быть в длину сантиметров 40-50. Теперь берите в руку нитку с этой подвеской и дайте маятнику успокоиться. Поставьте руку так, чтобы она не дрожала, не сводилась в судороге — удобно поставьте свою руку. А теперь, сосредоточившись на своих делах, задавайте маятнику вопросы, на которые он будет давать четкий ответ: «да» или «нет». Есть еще третий вариант ответа маятника: «Сие неведомо».

### **Словарь маятника**

Маятник может раскачиваться четырьмя способами:

1. Вдоль Вашего тела «—»
2. Поперек Вашего тела «|»
3. Вкруговую по часовой стрелке
4. Вкруговую против часовой стрелки

Какой способ общения выберете Вы — неважно. Главное четко проговорить это (вслух или про себя) перед началом сеанса.

Если Вам нечего спросить у маятника — такой результат Вы и получите. Поэтому перед сессией общения с маятником заготовьте с десяток интересных Вам и важных для Вас вопросов, чтобы не создавать мучительной паузы во время сеанса.

### **Что Вы обязательно должны почувствовать**

Работая с маятником (иногда сразу через несколько секунд!) Вы почувствуете, как ниточка вдруг становится «как железный канат». И когда Ваш маятник будет сам по себе отклоняться в сторону и останавливаться под углом, эта нитка будет натянута как железный прут, как будто у Вас в руках не тонюсенькая нить, а крепкая указка. Это ощущение действительно завораживает, и оно же является признаком того, что сеанс «пошел».

### **Как выходить из сеанса**

Достаточно просто сказать: «Спасибо». Но маркировать переход от одного состояния к другому — необходимо. Нитка сразу ослабнет и превратится в обычную нить. Волшебство уйдет.

### **О чем предупреждают практики**

1. Не всегда маятник говорит правду. То что он иногда говорит чушь, Вы поймете сами.

2. Иногда маятник вообще «не хочет» разговаривать.

3. Увлекаться маятником не стоит. Нельзя ставить себя в зависимость от решений, принимаемых оракулом, тем более одним, излюбленным Оракулом. Помните, маятник — это всего лишь инструмент в наборе креативных техник и относиться к нему нужно соответствующим образом — не обожествлять, не приписывать ему фантастические возможности, но держать под рукой и наблюдать за результатами своей работы с ним.

## **Техника Точек**

Техника Точек (Sticking Dots) это популярный, быстрый метод отбора лучших идей путем наглядного голосования.

Все идеи, сгенерированные группой или чужие идеи, зачитанные вслух ведущим семинара, перечисляются и записываются на лекционной доске.

Каждая группа получает набор точек, а точнее ярких пластмассовых кружочков (10 штук) различных цветов. Например, группе А выдаются красные точки, группе В — синие.

Затем группам дается минимальное время для размышления и оценки идей, за которые они желают голосовать.

Как только группы будут готовы, один представитель от каждой группы прикрепляет свои «точки» над выбранными идеями.

Как только все точки будут расставлены, группы приступают к обсуждению идей.

Как правило, с помощью этого метода выбираются 5 наилучших идей.

«Техника точек» используется для быстрого и, что самое главное, наглядного отбора стоящих обсуждения пунктов повестки дня.

## **Трибунал**

На самом деле это будет не настоящий суд, даже по структуре. Там не будет скамьи присяжных, кудрявых париков, деревянных молотков и прочей атрибутики ролевых игр, пытающихся точно скопировать действительность. Но это будет суд — по сути.

Техника эта освящена временем и употреблявшими ее людьми. Впервые ее запустили во время второй мировой войны. Кто запустил, спросите Вы? Да, ЦРУ.

У этих людей был в то время очень напряженный график жизни. И им нужно было придумывать (и тестировать на жизненную пригодность) огромное количество идей для решения самых насущных задач. Они все сидели на скромном пайке, мало спали, редко ходили в отпуск. Они курили много папирос и все время занимались мозговым штурмом.

Вот с тех пор и пошла мода: выжимать все соки из своей бедной головы (и из голов своих коллег) для того, чтобы одержать победу над врагом в сжатые сроки.

Бывают такие ситуации, когда запуск в оборот непроверенной идеи грозит унести жизни тысяч людей. Сейчас мы сталкиваемся с такими ситуациями реже, но все равно не всегда совет «запустить идею на рынок как есть, а там — посмотрим» оказывается удачным.

Допустим, что идея у Вас уже есть. Но не мешало бы взглянуть на нее со стороны. Для этого Вы должны пригласить в гости нескольких человек, которые и устроят Вашей идее «Страшный суд». Их задача только одна — критиковать, разбирать по косточкам, выискивать всевозможные недостатки и «подводные камни».

Для облегчения их работы, Вам необходимо заготовить хороший вопросник, чтобы они не изучали глазами потолок, а работали, критикуя идею по существу.

Вопросы Вы можете придумать и сами, но все же вот Вам список, от которого следует отталкиваться:

1. Актуальна ли идея сейчас?
2. Через какое время она может стать актуальной?
3. Когда она может перестать быть актуальной?
4. Есть ли у этой идеи явные враги?
5. Насколько они могущественны?
6. Можно ли со временем эту идею доработать под изменяющиеся требования времени или в ней не заложена способность к модернизации?
7. Можно ли это вообще продать?
8. Кому?
9. Окупит ли эта идея себя?
10. Порождает ли эта идея в Вашем воображении альтернативные идеи?
11. Какие?
12. Есть ли на этот товар естественный спрос?
13. Можно ли создать искусственный спрос?
14. Кто на этом поле с нами конкурирует?
15. Что произойдет в худшем случае?
16. Кто может быть нашим естественным союзником (симбиоз)?

Важно помнить: если Вы собрались обижаться на критику, если Вы вообще воспринимаете любую критику как личное оскорбление, если критика понижает Вашу самооценку на серьезном, глубинном психологическом уровне, то эта техника Вам не поможет.

Она Вас только разозлит и перессорит со знакомыми, а то и ожесточит против мира.

Важно уметь слушать все, что говорят Вам люди — молча. Не вступая в дискуссию. А потом делать свои выводы.

Техника эта не так проста, какой кажется на первый взгляд. Опыт практиков показывает: если критические аргументы совершенно разные, то это показатель того, что идея Ваша — замечательная! Но вот если люди, не сговариваясь, приводят ряд одних и тех же критических аргументов, то от идеи скорее всего, придется отказаться.

Хотя..., смотря что эти люди критикуют. Иногда ведь то самое инертное большинство и бывает неправо! Если все хором говорят, что эта идея

нежизнеспособна, а затем приводят какойнибудь (на Ваш взгляд) совершенно глупый аргумент, то экспертов нужно собрать еще раз. Но теперь уже — других.

## Устраняйте преграды!

Прежде чем приступать к творческой работе, нужно осознать, что на пути каждого Художника существуют помимо видимых препятствий — препятствия невидимые. Если с видимыми препятствиями все относительно просто, то препятствия невидимые, зачастую, нас никуда не пускают.

Что мы относим к видимым, внешним препятствиям?

Нехватка свободного времени

Нехватка рабочего места

Грязь и беспорядок на рабочем столе

Нехватка финансов на реализацию проекта

Не выспавшийся и уставший от ночных бдений организм

Все это — поправимо. Когда человеку действительно что-то надо — он выгрызет это зубами у Вселенной. Он перестроит свой день, свою квартиру, свои отношения. Он настоит на своем и найдет, где и как ему пожиться спонсорскими деньгами. Это — если человек по-настоящему осознал себя Творцом. Если у него нет тех самых внутренних, невидимых препятствий.

А теперь поговорим об этих внутренних, невидимых препятствиях. К ним мы относим:

Обиды

Гнев

Упрямое сопротивление очевидному

Неверие в себя и свой талант

Страхи

Столкнувшись с такими препятствиями, и не будучи к ним подготовлен, творец, как правило, перестает быть творцом... Ну а если он выйдет из этой схватки победителем, то такая ерунда, как достать денег на съемки фильма для него теперь вообще перестанет быть проблемой...

Ну а теперь, Задание...

Выпишите на отдельный листок бумаги все обиды, с которыми Вы живете. Когда будет поставлена точка в последнем предложении — обиды исчезнут! Только писать нужно честно и вдумчиво.

Чтобы помочь обидам исчезнуть, повторяйте про себя фразу: «МНЕ НИКТО НИЧЕГО НЕ ДОЛЖЕН. НАОБОРОТ, ЭТО Я ПРИШЕЛ В ЭТОТ МИР, ЧТОБЫ ВСЕХ ОСЧАСТЛИВИТЬ. СОЛНЦЕ (Я) НИ В ЧЕМ НЕ НУЖДАЕТСЯ»

Вместе с обидами пройдет и гнев — он сменится здоровым хохотом. Вместо упрямого сопротивления очевидному Вы начнете плыть по течению.

Тот, кто часто произносит это предложение-мантру, тот начинает верить в себя и свои таланты.

И тогда этого человека покидают и страхи и сомнения в правоте своих творческих шагов.

# Утренние записи

Когда-то наш Юрий Олеша написал фразу, ставшую бессмертной: «Ни дня без строчки!». Еще до него, не менее «наш», Петр Ильич Чайковский, писал в своих дневниках, что вдохновение не приходит к тому, кто лежит на диване и жалуется на отсутствие рабочего настроения. «К инструменту!» — резюмировал свое рассуждение Петр Ильич, сам любивший и поваляться на дачном диване, и поиграть в картишки, и попить коньячку.

Одного мы только не поняли, причем самого главного.

И это «главное» объясняет нам западный до кончиков ногтей человек, умница, красавица, киносценарист и лектор — Джулия Кэмерон.

Чем отличается современный иностранец от современного русского? Мы уже писали, что в плоть западного индивидуума вошел психоанализ и все его разновидности. А в нашу плоть не вошел. Отсюда и все «трудности перевода» неотечественных креативных методик на отечественную почву, не знающую этот фрукт и пользу им приносимую.

В чем же фишка? А в том, что реализуя в своей жизни заповедь «ни дня без строчки», не нужно подразумевать под этой «строчкой» гениальную шекспировскую строку.

Когда мы садимся работать, мы ждем от себя сразу — шедевр. Сразу хотим писать на беловик. И мучаемся, как Оскар Уайльд, который садился за доработку сонета и тратил весь день на то, что до обеда ставил в одном месте... запятую, а после обеда (после долгих мучительных раздумий)... зачеркивал ее.

Смысл требования «писать каждый божий день определенное количество страниц» в том, чтобы отключить ум вообще, и всех паразитов, в нем проживающих:

Перфекционизм, Внутреннего Цензора, Внутреннюю Обезьяну-паникера.

Но этого не понять без фрейдистской базы: без знания, что в голове содержатся тонны мусора, и пока этот мусор не высыпется на бумагу, хорошего креатива не жди.

А Вы говорите: «Шедевр!» Какой шедевр, когда Вам нужно писать и писать, пока не выпишется, пока не оброните сто тысяч раз «случайно» все накопившиеся раздражения, страхи, затверженные фразы, не принадлежащие Вам; обрывки чужих нотаций, газетных штампов и просто параноидального потока сознания, собственного не только не параноикам.

Чехов по капле выдавливал из себя раба. Так и Вы будете по капле выдавливать из себя все то, что творчеством не является, а представляет интерес лишь для психоаналитика, и то вряд ли. Слишком утомительны эти повторы для специалиста с опытом.

Но достучаться, докопаться, до-вы-давливаться до чистого креатива, до ценных мыслей можно. И техника «Утренних записей» как раз и призвана помочь в этом каждому.

Итак, что делаем?

Каждое утро (держа под рукой заранее заготовленный блокнот) начинаем с того, что исписываем ровно ТРИ листа всем, что приходит в голову.

Далее. Эти листы мы НЕ перечитываем по крайней мере ТРИ месяца. А складываем их любовно в коробочку/папочку, где и храним.

Категорически запрещается также: долго думать над тем, ЧТО писать и особенно думать над тем, КАК писать. Просто ПИСАТЬ, неужели так трудно, а?

«Зачем?» — спросит русский человек, не впитавший в плоть и кровь психоаналитическую картину мира. Затем, что только так мы высвобождаем все дремавшие в нас творческие ресурсы.

Что же за этим последует? А будет апрель. Будет, по обещанию Джулии Кэмерон, то, что называется «установление радиосвязи с Богом».

Балетные танцоры, учившиеся учившиеся у нее этой технике, начинают лучше держать равновесие, адвокаты — лучше выступать, бизнесмены — лучше зарабатывать свои деньги, домохозяйки открывают в себе таланты, а писатели и прочая пишущая братия — выходят из творческого тупика, что тоже приносит доход.

Почему нельзя перечитывать этот свой «дневничок»?

Потому что в том, что Вы будете писать, будет очень много жалости к себе, злости на мир, глупостей и просто банальностей. А перечитывать такое неприятно. Но писать это, повторимся, необходимо.

Вот и не читайте, а то ужаснетесь самим себе, начнете рефлексировать над записями, и... пропала польза от методики.

Почему для этого упражнения выбирается утро?

А это как раз то пограничное время (не день, и не ночь), которое по воззрениям древних, выражаясь языком мифа, принадлежало — духам. На языке нашей постмифологической эпохи это — время, когда левополушарная, рациональная активность мозга отсутствует и не мешает, в силу того, что сам мозг еще спит.

Пробуйте этот метод, дайте себе срок три месяца и раньше этого срока результатов не ждите. Надо же, наконец, и нам воспользоваться плодами, растущими на древе психоаналитических методик работы с бессознательным человека.

## Фокус-группа

Для того, чтобы выяснить отношение (предполагаемой) целевой аудитории к той или иной проблеме, социологи придумали и успешно внедрили стратегию «Фокус-группа».

Итак, основные особенности фокус-группы:

1. Сессия проводится за «круглым столом»
2. В комфортном хорошо проветриваемом помещении
3. от 1,5 до 3 часов с обязательным перерывом
4. В сессии участвуют от 7 до 10 человек
5. Люди должны быть связаны общим подходом к проблеме, общими взглядами на жизнь, общим уровнем культуры... (Выбирается, как правило, что-то одно). То есть: участников фокус-группы должен объединять какой-то один важный признак, а по всем остальным признакам они могут и должны различаться. Тогда диалог между ними будет конструктивным. Если же это будут совсем разные люди, то нормального диалога не получится.

6. Модератор (руководитель фокус-группы) внимательно следит за тем, как в группе появляются стихийные лидеры, берущие все монологи на себя, и как остальные превращаются в пассивную молчащую массу. Модератор ни в коем случае не должен «усмирять» крикунов и подхлестывать молчунов. Он просто учитывает поведение каждого и не мешает естественным процессам формирования мини-общества.

7. Тем не менее, кроме общих свободных дискуссий, сессия фокус-группы должна обязательно включать в себя раунд, когда высказаться по теме должен каждый согласно регламенту.

8. Список обсуждаемых вопросов должен включать не менее трех и не более семи пунктов.

9. Вопросы должны быть сформулированы так, чтобы они были понятны всем участникам группы.

10. Во время сессии обязательно ведется скрытая видеозапись, которая потом и анализируется сколь угодно долго.

11. Все участники должны получать вознаграждение в конце работы.

12. Участники не должны быть знакомы между собой.

Конечно, проанализировать результаты, полученные в ходе сессии «фокус-группы», сможет качественно социолог, который специализируется на фокус-группах. Однако, почитав любую литературу по теме (не боги горшки обжигают) Вы и сами сможете сделать нужные Вам выводы.

Часто такие фокус-группы превращаются в телевизионные ток-шоу, устроенные по принципу «круглый стол». Посмотрите как ведущие — журналисты, без социологического образования, вполне справляются со своей задачей. Справитесь и Вы.

Для вдохновения всем рекомендуем прочитать одноименный рассказ Виктора Пелевина — «Фокус-группа». Кстати, задание: угадайте, какой общий признак объединял всех участников этой фокус-группы?

Чаще всего фокус-группы используют для изучения рынка, хотя это не предел возможностей фокус-группы. Есть случаи (строго оговоренные социологами), когда проведение фокус-группы **ПРОТИВОПОКАЗАНО**. Запомните их.

1. Фокус-группу не применяют, когда интервью касается интимных сторон жизни человека. Вы не узнаете ничего, все участники будут потоком изливать ложь... К сожалению, это так.

2. Фокус-группу не используют, когда речь идет о состоянии личных финансов. По принципу: «Не лезь в мой карман!».

3. «На вкус и цвет товарища нет» или «О вкусах не спорят». Точно сказано. Фокус-группу бесполезно собирать тогда, когда речь идет о моде на тот или иной стиль, вкус, цвет, оттенок, тенденцию. Это будет очень интересное интервью, но бесполезное для того, чтобы сделать какие-то выводы, кроме двух вышеприведенных банальных истин...

Для более подробного знакомства с этой методикой рекомендуем Вам прорепетировать работы известного отечественного социолога, Сергея Белановского «Метод фокус-групп» а также «Глубокое интервью».

В чем же смысл техники «фокус-группа».

Известен парадокс Ла-Пьера, который ученый-социолог сформулировал так: «Люди действуют не так, как говорят». Это звучит почти как смертный приговор всей науке социологии и ее опросам. Однако новички не знают того, что социология нашла способ, как обхитрить человека,

который всегда (так уж он устроен) говорит одно, а делает почти противоположное. Один из этих «хитрых способов» и есть — фокус-группа. В ходе трехчасовой сессии человек устает врать и, в конце концов, «проговаривается». В частности, он проговаривается мимикой, позой, жестами. А за этим всем внимательно следит глазок видеокамеры...

Вот для этого и ведется скрытая видеозапись.

Не бойтесь того, чего не боятся ни социологи, ни психотерапевты. Не бойтесь того, что люди лгут. Как говорят крупные компании, заказчики подобных опросов: «такая информация лучше, чем вообще никакой».

## Хоррор

«На, владей волшебной скрипкой, посмотри в глаза чудовищ» — написал как-то Николай Гумилев. Эта креативная техника, строго говоря, может выступать как разновидность техники «Пунктики», однако она обладает особенностью, которая делает ее уникальной, не позволяя смешивать ни с чем другим. Особенность эта в том, что здесь самое нужное следует искать не на поверхности, а на самом дне человеческой психики, в тайниках, где прячется юнговский архетип — Тень. Одна из самых богатых сокровищниц креативных идей и живого творческого импульса — это тема, связанная с тем, что голливудские продюсеры договорились между собой называть словом ХОРРОР.

Прежде чем идти на рынок к массовому потребителю, нужно подумать, чем Вы можете его заинтересовать. Но пусть Ваш ум думает не только о «приятном». Самые сильные эмоции связаны у человека именно с «неприятным», с пугающим.

Вам нужно идти туда, где «мигает лампочка», где накал эмоций (подавленных или нескрываемых) максимально высок. А это, как правило, и есть хоррор.

Один поэт написал очень точные строчки об этом:

*«Любят похороны у нас*

*Детвора и чиновничий класс.*

*Как Вы любите слушать рассказ,*

*Как Гоголя хоронили».*

Человек всегда будет тянуться к страшному, как бы его не боялся, как бы ни давал себе зарок не обращать внимания на подобные штуки.

Это как сказка про таинственную комнату в замке Синей Бороды. Сколько ни предупреждай молодую жену, что заходить в эту комнату не следует, и сколько бы перед ней ни было богато украшенных комнат и зал, она все равно потащится ночью в каморку под номером 101 и привычно радостно завизжит, увидев в ней окровавленных предыдущих жен вспыльчивого феодала.

Однако есть хоррор синтетический, дешевый, а есть изысканный, рассчитанный точно, как удар стилета в прореху доспеха.

Если Вы начнете ориентироваться на рынок (что и почему там продают), спрашивать совета у надутых от важности маркетологов, то рискуете познать только самый дешевый хоррор. Кого ж любить? Кому же верить? Кто не изменит нам один?

Да не надо никого и спрашивать. Спросите себя. Вы же тоже человек, и ничто человеческое Вам не чуждо. Вы, как и все прочие люди, связаны, напрямую подключены к архивам коллективного бессознательного и оттуда к Вам приходят кошмары и страхи.

Свой образ — всегда самый свежий. Свой сон — всегда самый понятный. Все то, что расскажут вам другие, будет только бледной копией, игрой в испорченный телефон. Поэтому ищите вдохновения у себя самих. Это будет самый чистый, искренний, незамутненный источник. Это будет сырой материал наивысшего качества. И из собственных снов и видений, ужасов и преследующих с детства легенд Вы будете лепить свое произведение, свой товар.

Александр Сергеевич Пушкин говорил: «Я ПИШУ только для себя. Я ПУБЛИКУЮ — только для денег». Не бойтесь того, что вытщенный из себя страх будет никому не интересен, кроме Вас самих и, может быть, Вашего психотерапевта. Это не так! Думать так — грубое заблуждение, которое привело к разорению не один, а десятки и сотни проектов. Создавать товар, проект, направление всегда нужно:

- для себя,
- из себя,
- в согласии с собой.

Тогда продукт получается самого высокого качества и все жаждут его купить, потому что чувствуют его подлинность, эксклюзивность, нештампованность, страшную, неполиткорректную правду.

А вот когда товар делается из желания «угодить целевой аудитории», он всегда получается слабым, неискренним, и публика чувствует, что это товар «второго сорта». Она его тоже покупает — из привычки к бессмысленному шоппину, но с меньшей охотой и за меньшую цену.

Не смотрите на «анализы рынка», не вдохновляйтесь чужим вдохновением. У Вас самих достаточно тем для развития темы «Хоррор». А если — нет, то, значит, просто Вам это и не нужно. Тогда — рисуем «карамельно-розовых фей» и «забавных котят». Это тоже имеет свою благодарную потребительскую аудиторию, которая тоже вполне платежеспособна.

Как же вытщить из себя хоррор?

## Упражнение Первое

Уделите себе два часа свободного времени. Вспомните все кошмарные сны, которые снились Вам с тех пор, как Вы себя помните. Попытайтесь перенести их на бумагу в качестве связанных историй. К каждому сну попытайтесь дать свои собственные комментарии — почему Вас испугали именно эти детали сна? Что Вы сами думаете об этом?

## Упражнение Второе

В тот же день попытайтесь вспомнить все страшные сны, которые Вам когда-то рассказывали Ваши знакомые, то есть, не Ваши сны. Изложите их так же, как и в первом упражнении — на бумаге. Задайте себе вопрос: «Испытываете ли Вы тот же страх, что и Ваш знакомый, которому эти сны приснились?» Если да — то добавьте элементы Ужаса из чужих снов в свою «коллекцию хоррора». Если Ваш ответ — нет, то подумайте и запишите свои соображения: почему то, что вызвало кошмар у Вашего знакомого, не производит сильного впечатления на Вас? С чем по-вашему связана такая разница в восприятии?

## Упражнение третье

На следующий день (или на следующей неделе, но лучше не откладывать в долгий ящик) вспомните и запишите все самые страшные (иррациональные или просто на грани выживания) истории, которые произошли с Вами в вашей реальной жизни, а не во сне. Здесь имеется в виду не такие «страшные» истории, как потеря паспорта и всех документов или развод. Имеются в виду те события, которые вызывают сильный иррациональный ужас, не сравнимый с неприятностями, даже очень сильными. Проанализируйте, что именно заставило Вас испытывать этот страх?

## Упражнение четвертое

Проделайте все то же самое, что описано в упражнении третьем, только с историями, которые рассказали Вам Ваши друзья, и которые произошли с ними. Если нет таких историй, то вспомните то, о чем когда-то читали или видели в телепередаче. Проанализируйте, что испугало бы и Вас самих. А теперь проанализируйте те истории, которые преподносились как крошечные страшные, но не произвели на Вас подобного впечатления.

Задайте себе вопрос: почему одни истории вызывают у Вас ужас, а другие Вас не трогают. Запишите полученные соображения в тетрадь.

## Упражнение пятое

В течение месяца записывайте приснившиеся Вам сны и отмечайте все неприятные, негативные их элементы. Для того, чтобы не погрузиться с головой в чистый негатив, записывайте отдельного цвета ручкой все позитивные элементы Ваших сновидений. Положите тетрадь у изголовья, потому что сны забываются через несколько минут после пробуждения и их нужно записывать сразу.

Итог

Суммируйте полученный материал. Попробуйте самостоятельно сделать вывод, какие повторяющиеся темы, тренды и, главное, почему, вызывают Ваш устойчивый ужас? Какие темы, которые вызывают ужас у других людей, вызывают у Вас только скуку? Почему?

Можно ли подвести резюме всей проделанной работы одной фразой, одним слоганом? Или это будет один короткий абзац? Напишите это крупными буквами. Не похоже ли это на заголовок? На название творческого продукта? На рецензию?

Если Вам не хватает теоретической базы для того, чтобы сделать вывод, поработайте с личным психотерапевтом, который поможет Вам самостоятельно понять Ваши и чужие страхи. Или почитайте соответствующую литературу.

Проделанная работа — и есть самый подробный, самый адекватный и самый полезный Вам анализ потребительского рынка. Теперь, зная о механизме страха все и даже больше, имея в своей голове и в своей тетради тысячи тем, образов и сюжетов, Вы можете смело выпускать свой продукт, связанный со стилем хоррор. Что это будет, коллекция маек с «готичными» рисунками, бижутерия в этом же стиле, или необычный дизайн интерьера — решать Вам. Из материалов подсознания можно сделать все — и это «все» будет продаваться.

Но главное, поняв механизм своего и чужих страхов, Вы будете знать и пути исцеления от них, поэтому вместе с «хоррором» Вы сможете продавать и противоядие для тех, кто хочет не столько страха, сколько исцеления от него.

# Шкала ценностей

«Вот это — стул. На нем сидят. Вот это — стол, за ним едят». У каждой вещи есть свое основное предназначение. На шкале ценностей это будет названо нами — базовой функциональной ценностью вещи.

Базовая ценность вещи, предмета, товара — это то, ради чего люди его купят. То, ради чего он придуман вообще.

Пример: телефон нужен для того, чтобы звонить. Стакан — для того, чтобы стоял на столе и удерживал налитую в него воду. Если Вы придумаете стакан со сферически круглым дном — у Вас его никто не купит. Потому что такой стакан нельзя будет поставить на стол.

Но есть еще и то, что в просторечии именуется «наворотами», мы назовем это — вторичной функциональной ценностью вещи.

В чем опасность увлечения этими «наворотами»? То, что кажется нужным изготовителю товара, может показаться излишним его покупателю. В результате: изготовитель вложит средства в «наворот», а покупатель не оценит этой фантазии. Товар из-за усложнения технологии изготовления станет дороже и не будет раскупаться.

Теперь рассмотрим третью, вспомогательную функцию вещи или, скорее, товара. «Вспомогательная», от слова «помогать». Эта та функция, которая будучи добавлена в список характеристик изделия, действительно и реально помогает продать Ваш товар, она отличается бесспорной полезностью.

Для каких-то вещей это может быть встроенное устройство по защите от кражи, взлома, угона. Для каких-то вещей — это может быть более красивый дизайн.

Если вещь должна украшать быт, то немаловажно, как она будет выглядеть. Поэтому при изготовлении стаканов, чашек, нужно задуматься об их дизайне. Тогда красивый внешний вид (и деньги, вложенные в его разработку) будут нести свою вспомогательную функцию и не пропадут зря. Люди ищут в общем-то красивые стаканы. А вот когда речь идет о канцелярских скрепках, то их улучшенный внешний вид никак не потянет на «вспомогательную функцию». Люди, как правило, не ищут «дизайнерские» скрепки.

Это будет, скорее, вторичная функциональная ценность, то есть лишние и экономически неоправданные навороты.

Вы можете просчитать экономическую эффективность каждой детали задуманного Вами продукта, разобрав его вот так, по косточкам.

Итак. Подводим итоги:

Главное — определите базовую функциональную ценность вещи.

Второе — выясните его вторичную функциональную ценность.

Очень часто второе путают с первым, а первое со вторым, отсюда и трудности.

И, наконец,

Третье — увидите вспомогательную функцию в характеристиках товара, который Вы собираетесь запускать. Найдя ее, Вы будете иметь решающее преимущество перед конкурентами.

Например, термобелье для активного образа жизни, для спортсменов.

Какова его базовая функциональная ценность? Не стеснять движения, регулировать теплообмен человека с окружающей средой (не давать вспотеть).

Какова его вторичная функциональная ценность? Наверное, быть не уродливым, да? Хотя многим покупателям этого типа белья все равно, насколько кокетливо оно будет выглядеть, будучи надетым на тело под лыжный костюм. Но, допустим, Вы решили это учесть.

Какова же вспомогательная функция термобелья? Наверное, носкость (такое белье не покупают на один сезон, чтобы выбросить после второй стирки!) и способность быстро (почти мгновенно) высыхать после стирки!

По аналогии с нашим примером Вы можете разобрать любой интересующий Вас товар. Кстати, есть такая категория товаров, которые называются «культовыми». К ним относится блокнот «Молескин», зажигалка «Зиппо», черный Форд-Т, мухинский граненый стакан... Так вот, коммерческий успех к этим вещам пришел по одной простой причине: их создатели нарочно выбросили из изделия на стадии его замысла все функции, кроме одной — базовой. По тому самому принципу: «Вот это стул. На нем — сидят». К чему-то подобному стремится, например, стиль Икеа.

Может быть у Вас тоже получится культовый товар?

## Ящик идей

Ящик идей — это метафора. На самом деле — это не ящик, а таблица. Хотя кто-то в этой таблице увидит комод хорошей хозяйки, где по порядку сложены различные нужные вещи. Предположим, что Вы работаете над какой-нибудь проблемой. У нее есть куча характеристик. Знаете ли Вы, что простое сочетание этих разношерстных характеристик друг с другом, способно породить новые качественные идеи, после чего Ваша проблема проблемой быть перестанет?

От вводных слов — к конкретному примеру.

Итак: проблема — допустим, Вам нужно разослать письма.

Теперь подумаем: какие общие характеристики можно подобрать к слову «письмо»? Например:

1. материал
2. способ доставки,
3. скорость доставки
4. цена доставки
5. форма
6. цвет...

Далее, расписываем к каждому параметру, к каждой характеристике по 5-10 вариаций.

Например,

Материал, из которого делают письма:

бумажные,  
электронные,  
видео,  
звуковые,  
берестяные,  
шелковые,

нанесенные на кожу человека,

Способ доставки:

почтой России,  
фельдъегерем,  
проводником поезда,  
воздушным шариком,  
голубем,  
бутылкой,  
мальчишкой-курьером...

Скорость доставки:

1. мгновенно
2. как получится
3. через сто лет....
4. в течение рабочей недели ... ну, и так далее.

Делайте теперь из всего этого таблицу!

А теперь полученную таблицу начинайте изучать — методом броуновского движения и соединения нелепых, случайных характеристик.

Создавайте различные комбинации до тех пор, пока Вас не осенит идея.

Например: рассылать письма своим клиентам, нанося их каллиграфическим почерком на спину мальчишки-курьера...

Далее...

Если на четыре базовых параметра (Например: 1. цвет, 2. форма, 3. вкус, 4. запах)

у Вас придумано по 5 вариантов:

(1. красный 2. матовый 3. бесцветный 4. черный 5. меняющий цвет);

(1. круглый, 2. квадратный, 3. треугольный, 4. спиралеобразный, 5. бесформенный);

(1. безвкусный, 2. соленый, 3. горький, 4. меняющий вкус, 5. банановый);

(1. тела, 2. дождя, 3. духов, 4. моря, 5. серы...),

то знайте, что Вы имеете 3 тысячи 125 различных сочетаний!

А если хотя бы 10% из них окажутся Вам полезны, то в итоге Вы будете владельцем 312 новых идей!

Как Вам такая арифметика?

Что мы делаем на самом деле, когда занимаемся этой техникой?

На самом деле мы проводим серьезную подготовительную работу, сооружая наш «ящик»-таблицу.

Мы предварительно укладываем нашу невнятную и расплывчатую задачу в рамки строгой таблицы. Этим мы ее упрощаем, структурируем и ... решение находится уже само.

Для того, чтобы придумать действительно стоящие параметры, (характеристики) проблемы, нужно задать себе один очень простой вопрос: «А будет ли существовать эта вещь без этого параметра?». Таким образом, Вы учтете все важное, не увлекаясь излишне второстепенным.

Таким «жизненно важным» качеством для письма, например, будет его 1) скорость доставки, 2) цена доставки 3) материал...

Для работы над другими проблемами обязательно включить такой параметр, как «месторасположение» (например, если Вы решаете проблему «Кафе»).

Помимо прочего, эта техника позволяет Вам самим выяснить один простой вопрос: «А насколько я вообще осведомлен о деле, которым собираюсь заняться?»

# «Таро 1000 идей»

*Универсальный творческий конструктор*



Четыре года команда портала 1000ideas.ru собирает необычные идеи бизнеса. Четыре года мы ежедневно добавляем новые примеры, собрав самую большую в рунете коллекцию примеров необычного бизнеса и нестандартных подходов к его ведению.

И примерно столько же времени мы задаемся вопросом:

## **КАК?**

- Как можно было не заметить такое очевидное решение раньше?
- Как случилось, что эта блестящая идея появилась не у лидера отрасли, в штате которого работают лучшие специалисты, а у обычного человека, без специальных познаний в этой сфере?
- Как вообще рождаются на свет идеи на миллион?

В поисках ответа на этот вопрос мы обратились непосредственно к авторам идей, о которых мы рассказывали на нашем портале. И вот что мы узнали:

Практически все идеи родились по необходимости. Будь то необходимость решить собственную проблему или желание помочь решить проблему окружающим.

Большинство авторов изобретений пытались найти готовое решение на рынке. А столкнувшись с его отсутствием, приходили к мысли создать его самим.

Вспомните, были ли в вашей жизни подобные ситуации, когда нужно-го вам товара или услуги просто не существовало?

Как вы реагировали? Отказывались от идеи? Решали задачу с помощью подручных средств? Искали альтернативный путь решения проблемы? И, наконец, видели ли вы в собственной потребности в отсутствующем товаре востребованность подобного продукта рынком?

Если каждый раз, когда вы будете сталкиваться с ситуацией отсутствия готового решения на рынке, вы будете думать о том, каков коммерческий потенциал этого товара или услуги, и что необходимо, чтобы подобный товар создать, ваши шансы найти идею на миллион возрастут в десятки и даже сотни раз по сравнению с теми, кто не имеет привычки мыслить в этом направлении (а таких - большинство).

Значит ли это, что нужно бросать все свои сбережения на производство первой же пришедшей вам в голову идеи усовершенствованной овощерезки? Совсем нет. Но привычка думать в подобном ключе, этот дополнительный мыслительный шаг, создаст вам тот же мощный трамплин для старта, который был у всех успешных предпринимателей из тысяч обзоров идей бизнеса нашего портала.

Итак мы выяснили:

**чтобы создать прибыльную идею бизнеса необходимо обратить внимание на СОБСТВЕННЫЕ потребности в товаре или услуги**

Ну а дальше?

*Каким образом предприниматели превращают абстрактную потребность в новый коммерческий продукт?*

*Как они НАХОДЯТ эти необычные решения?*

*Как они МЫСЛЯТ?*

И здесь нас ждало разочарование. Выяснилось, что

*не существует готового алгоритма поиска идеи*

**Как правило, способ реализации идеи это результат комбинации знаний, жизненного опыта предпринимателя и случайного фактора: обстоятельств, наблюдаемой ситуации и даже случайно брошенной фразы - чего-то, что сталкивает мышление с привычной колеей и направляет мысль в новом, непривычном направлении.**

Не удивительно, что следующим нашим шагом стало желание создать Универсальный набор стимуляторов творческого мышления, который бы охватывал все известные приемы творческого мышления, комбинации которых создавали бы бесконечное число спусковых крючков воображения.

Наша цель была создать универсальный стимулятор креативности, направленный на генерирование максимального количества новых решений, применимых в бизнесе.

По сути мы прошли все стадии, о которых рассказывали выше:

- Осознание потребности
- Поиск готовых решений
- Самостоятельное создание отсутствующего товара

За год, прошедший с момента появления мысли создать подобный универсальный инструмент генерирования идей, команда портала 1000ideas.ru проделала колоссальную работу по изучению и систематизации рекомендаций и приемов развития творческих способностей, разра-

ботанных ведущими психологами мира. Мы объединили практически все действенные методики помогающие выйти за грани шаблонов, и стереотипов. При этом в фокусе всегда оставалась прикладная задача не развития воображения “вообще”, а поиска новых, оригинальных идей и решений, применимых в бизнесе.

В результате был создан универсальный конструктор идей бизнеса Таро 1000 идей®

Теперь, чтобы настроиться на поиск действительно новых решений, вам достаточно взять в руки набор карт, перемешать, вытащить карту и применить ясные и четкие инструкции к вашей ситуации.

Вы будете поражены тому, какое количество НОВЫХ идей рождается от изменения привычного способа размышления над проблемой.

Вы удивитесь, насколько просто создавать блестящие идеи, опираясь на многочисленные техники и приемы предлагаемые «Таро 1000 идей»

Вы поймете, что даже работа над такими ответственными задачами, как разработка рекламной кампании, нового продукта или стратегии развития бизнеса может быть легким и увлекательным занятием.

Ну и, конечно, вы будете вознаграждены многократным увеличением дохода, так как разрабатывались карты прежде всего для поиска идей бизнеса и способов увеличения прибыли.

**Однако, как оказалось, ростом дохода эффект от использования «Таро 1000 идей» не ограничивается!**

Поскольку за основу системы организации творческого конструктора было взято классическое Таро Райдера Уэйта (и рекомендации распределенные в соответствии с близкими по значению картами Таро), получившаяся колода оказалась даже более многогранной, чем мы планировали.

Еще на стадии тестирования базовой версии выяснилось (и последующие многочисленные отзывы покупателей это подтвердили), что способы и подходы к рассмотрению задач, которые выпадают при использовании карт «Таро 1000 идей» не случайны. Причем каждый достает именно тот совет-спусковой крючок, который способен вызвать максимальный поток идей-ассоциаций у данного человека, в данный момент.

Более того, удивительная способность карт «Таро 1000 идей» давать НУЖНЫЕ и УМЕСТНЫЕ советы распространяется не только на бизнес, но практически на любые сферы жизни.

Поскольку работа с воображением тесно связана с использованием психологических стимулов, творческий конструктор «Таро 1000 идей» оказался по сути универсальным набором психологических техник КАЧЕСТВЕННОГО ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНИ

Как следствие, помимо многочисленных методов получения подсказок в бизнесе, были разработаны техники использования этих карт для изменения восприятия ситуации, разработки альтернативных способов достижения поставленной цели, снятия психологических зажимов и т.д.

Не удивительно, что многие психологи используют «Таро 1000 идей» как методический материал, помогающий пациентам, находящимся в подавленном состоянии, выйти из застоя и начать жить более яркой и насыщенной жизнью.

И, безусловно, «Таро 1000 идей» совершенно незаменимый инструмент снятия творческих зажимов, развития воображения, умения мыслить оригинально, за пределами рамок и шаблонов.

# Приложение:

## Расклады для «Таро 1000 идей»

### Базовый расклад

Для получения совета (подсказки) вам необходимо всего лишь сформулировать задачу, решение которой вы пытаетесь найти, и затем — вытащить карту.

**Важно:** Таро 1000 идей не предназначено для получения ответа типа «ДА/НЕТ», а потому формулируйте вопрос так, чтобы получить развернутый совет.

Поскольку это карты креативности, подсказка не обязательно содержится в самом совете. На нужную идею вас может натолкнуть также: заголовок, картинка и даже сочетание заглавных букв.

Попробуйте поискать ответ, используя технику, предлагаемую картой.

**Если Вы вытянули из колоды... фигурную карту-Советчик**

Фигурная карта (карта-Советчик), такая, например, как Альберт Эйнштейн, Леонардо да Винчи, Шекспир... может являться, но может и не являться полноценным ответом на Ваш вопрос.

Разработчики колоды в этом случае советуют вытянуть еще одну карту.

Итак, Вы вытащили из колоды две карты — Советчик и рядовая карта. Теперь попытайтесь представить себе, как указанные в рядовой карте рекомендации воплотил бы в жизнь персонаж карты-Советчика.

**Если Вы вытянули из колоды несколько карт-Советчиков подряд**

В таком случае, тяните карты до тех пор, пока не вытянете рядовую, нефигурную карту. А теперь попытайтесь представить себе, как вытянутые Вами исторические персоны устроили бы мозговой штурм, дебаты, «консилиум», обсуждая вашу проблему с учетом рекомендаций, содержащихся в вытянутой Вами рядовой карте.

То есть, проще говоря, если Вы вытаскиваете несколько карт-Советчиков подряд, то итоговая карта-рекомендация должна быть проанализирована с позиции каждого из вытащенных Вами до не персонажей.

### Две карты

Классический расклад любой колоды карт Таро - это вытянутые наугад две карты. Их парность можно интерпретировать как противопоставление и как взаимодополнение, как контраст и как историю в двух актах. В зависимости от того, как мы будем воспринимать эту пару карт, мы и выберем подходящий расклад.

### Альтернативы

Условьтесь, что справа от Вас будет позиция, которую назов м: «ДА-позиция». Соответственно, слева от Вас будет позиция, которую мы назов м «позиция-НЕТ». (Или наоборот, по Вашему усмотрению).

Этот расклад используется тогда, когда вы стоите перед выбором альтернативы. Задайте картам вопрос о преимуществе той или иной альтернативы.

Стасуйте колоду и выложите, не задумываясь, две карты. Одну — на позицию, символизирующую «Да», вторую - на противоположную ей позицию «Нет». Проанализируйте полученную информацию.

В случае, если Вам выпали карты очень сходные по значению, слово «НЕТ» исключается из рекомендации. В подобном (редком) случае расклад символически сообщает Вам: «Да, да!»

## *Инь и Ян*

Вытяните наугад две карты. Прочитайте у первой карты ее прямое значение. Прочитайте у второй карты ее значение в перевернутом виде (если оно есть). Попытайтесь объединить советы, данные этими двумя картами в одно гармоничное целое.

## *Убавить-Добавить*

Если у вас уже есть проект, идея, бизнес, то это — самый подходящий для Вас расклад. Он предельно прост и понятен. «Игроком» выкладываются две карты. Каждый раз, выкладывая карту, Вы концентрируетесь на своем деле и произносите вслух вопрос: «Что нужно добавить (привнести)?».

Затем Вы задаете второй вопрос: «Что нужно убавить, убрать из проекта, на чем не стоит заикливаться?» Рассматривая полученные ответы, обращайтесь внимание на все детали этих изобилующих деталями карт, вплоть до наступления «АГА!»-эффекта.

## **Мозговой штурм на двоих**

Два партнера-игрока садятся друг напротив друга и вытягивают из колоды от одной до трех карт. Ведущий ставит перед ними вопрос, креативную задачу. Игра состоит из двух раундов.

**Раунд первый.** В течение первых двух минут каждый игрок, молча, придумывает ответ на поставленную задачу, рассматривая значения вытянутых карт, которые лежат у него перед глазами.

**Раунд второй.** Через две минуты карты переворачиваются «вверх ногами», и последующие две минуты каждый игрок пишет ответ на тот же вопрос, но исходя из картинок, которые до этого были повернуты к его партнеру, а теперь повернуты к нему.

После того, как закончится время, каждый зачитывает свой сценарий, свой вариант.

Смысл этой игры заключается в том, что, рассматривая одни и те же картинки, каждый напишет свою индивидуальную историю, найдет свой ключ к решению поставленной проблемы.

## **Рекламные истории**

Этот расклад — отличный инструмент поиска небанальных рекламных сюжетов. На этот раз работать придется преимущественно с визуальным рядом (хотя и рекомендации могут подсказать ход сюжета). Итак вы вытаскиваете последовательно три карты и на основании трех имеющихся иллюстраций придумываете связный рассказ о вашем товаре.

Кстати для рекламных “откровений” можно использовать не только иллюстрации, но и заголовки. Вытащите наугад одну карту и попробуйте придумать рекламное обращение, отталкиваясь от заданной фразы. В случае с фигурными картами-советчиками вариантов развития темы еще больше: обыграйте цитаты знаменитостей или представьте, как мог бы звучать рекламный призыв из их уст.

## Рынок сбыта

Иногда мы недооцениваем потенциал рынка или упускаем возможности для расширения сбыта, поскольку привыкли воспринимать свою целевую аудиторию определенным образом. Задача этого расклада подсказать новые идеи расширения рынка сбыта.

Итак, тщательно перемешав карты (не забывая, что у большинства из них две позиции, а значит, перетасовывать их нужно во всех направлениях) вы достаете последовательно 4 карты, выкладывая их на следующие позиции:

1. Кто (целевая аудитория)
2. Что (что им предложить)
3. Как (подавать информацию)
4. Где (их искать)

## Тренинг продаж или спонтанная аргументация

Для того, чтобы не мямлить, когда жизнь требует, чтобы Вы были «четким и дерзким», и существует наше упражнение, которое легко превратить в групповой тренинг.

Итак, у Вас имеется:

- а) товар, который нужно продавать;
- б) команда единомышленников;
- в) колода карт «Таро Тысяча идей».
- г) хорошее настроение, способствующее креативу

Формулируется вопрос: «Какие неожиданные аргументы в пользу нашего конкретного товара мы можем изобрести, беседуя с клиентом?»

Далее начинается игра в несколько раундов, и вед тся она так. Каждый игрок вытягивает себе одну карту, открывает е и обдумывает увиденное за предельно короткий промежуток времени.

В первом раунде этот промежуток времени составит — 3 минуты, и играющим разрешается вести записи своих мыслей;

Во втором раунде — 2 минуты, вс ещ с записыванием мыслей;

В третьем раунде — 1 минута — мысли уже никто не записывает;

В четв ртом и заключительном раунде — 30 секунд — мысли записывать нереально — здесь и начинается территория чистого, спонтанного креатива.

Время отсчитывает ведущий. После того, как «пробил гонг», каждый игрок (по кругу) выда т поток ассоциаций, которые возникли у него на базе картинки и текста вытянутой карты Таро.

Такое упражнение имеет, как минимум, три несомненные пользы:

Во-первых, оттачивает быстроту реакции;

Во-вторых, учит искать нестандартные аргументы и креативно «притягивать за уши» самую неожиданную аргументацию.

В третьих, обмен мнениями (по принципу «одна голова — хорошо, а две — лучше») расширяет кругозор каждого отдельного человека, обогащая его собственный запас креативных ходов.

## **«Джек пот» или коллективный брейнсторминг**

Эта игра с использованием колоды «Таро 1000 идей» может стать лучшим вариантом проведения брейнсторминга, поскольку не только развивает, но и материально стимулирует творческое воображение.

Итак, вы - руководитель, заинтересованный в новых идеях для своей компании. Директор фирмы, «Шеф», собирает своих творческих сотрудников, для того, чтобы выжать из них как можно большее количество идей относительно обсуждаемой проблемы. Мы предлагаем разнообразить этот классический сценарий мозгового штурма: а) дополнительной творческой и б) дополнительной материальной стимуляцией. В качестве творческой стимуляции выступит колода «Таро 1000 идей», в качестве материальной - разумеется, деньги.

В качестве стимула «Шеф» сразу обозначает призовую сумму, которую получит самый креативный сотрудник.

При проведении спонтанного мозгового штурма в отделе возможен вариант, при котором все участники брейнсторминга ставят на кон небольшую сумму (например, 100 рублей), а лицо, заинтересованное в идеях («Шеф»), удваивает/утраивает призовую сумму (из своего кармана, разумеется) и задает свой творческий вопрос.

Таро 1000 идей выкладывается в центр стола и затем, по кругу, каждый игрок достает из колоды карту, зачитывает ее текст вслух и не останавливаясь продолжает свое выступление - внесением предложения, отталкиваясь от содержания этой карты.

Из игры выбывает тот, кто повторяется или не может ничего сказать по карте, держа ее в руках. Дисквалифицирует игроков жюри (для него будет достаточно одного-двух человек). В обязанности жюри входит также ведение записей тех предложений, что вносятся игроками, отдельно на бумаге (для Шефа) и отдельно на доске - для того, чтобы участники следили за ходом развития событий.

Оставшийся в одиночестве самый креативный игрок, победивший всех своих соперников и получает денежный «банк», положенный на кон в начале игры.

## **Шесть точек зрения**

В 80-х годах прошлого столетия Эдвард де Боно придумал креативную технику «Шесть шляп мышления». Это одна из самых распространенных и любимых на Западе техник брейнсторминга. Одна беда — для выполнения этой техники нужно действительно шесть человек. А что делать, когда ты один? Эту классную технику можно еще интереснее повернуть в одиночку — взяв себе в компанию только колоду «Таро 1000 идей», которая и будет вместо офисных сотрудников подкидывать вам идеи.

Возьмите в руки колоду, перемешайте карты на столе, и вытяните последовательно шесть карт, держа в уме шесть позиций, которые эти карты будут символизировать. Перед этим, разумеется, сформулируйте вопрос-проблему, то есть то, ради чего Вы собираете Ваши карты на мозговой штурм.

Этот расклад очень подходит для тех ситуаций, когда «вообще ничего не ясно», ни в жизни, ни в бизнесе. Если Вам нужен сиюминутный ответ типа «да-нет», то этот расклад не используется. Он нацелен на долгий и обстоятельный диалог, даже дискуссию. Карты здесь копируют настоящий брейнсторминг с живыми сотрудниками. У каждого — сво мнение, и все перекрикивают друг друга. Спорят и высказывают противоречивые точки зрения. А Вы (Ведущий) сидите и наблюдаете за этим гамом и делаете свои выводы, прислушиваясь к тому, кто Вам больше нравится. Вот увидите, в этом раскладе карты будут вести себя как люди.

Обратите внимание на то, что шесть карт заметно распадаются на три веселых парочки.

Первая парочка. «Зануда и приколист». Они расскажут Вам о Вашем настоящем. О том, к чему Вы пришли на данный момент.

#### **Первая позиция — Белая шляпа или «карты занудствуют»**

У нее — трезвое мышление. Она излагает лишь факты и цифры. Констатирует. Показывает текущую ситуацию.

#### **Вторая позиция — Красная шляпа или «карты неприлично выражаются при дамах»**

Эта карта несет эмоции, интуитивные прозрения. Она рубит правду-матку. Выражается иногда образно, но всегда по сути. Чаще всего она дополняет сухой отчет первой карты каким-нибудь странным вывертом и всегда попадает в точку! Дает совет, что делать.

Вторая парочка. «Пессимист и оптимист».

#### **Третья позиция — Черная шляпа или «карты пугают»**

Карта-пессимист пугает Вас самым худшим, до чего Вы можете «допрыгаться», если все будет идти так, как оно идет сейчас, без каких-либо попыток что-то поменять.

#### **Четвертая позиция — Желтая шляпа или «карты обнадуживают»**

Оптимист рассказывает Вам — что хорошего в Вашем состоянии, дает толчок для позитивного рефрейминга ситуации.

Третья парочка. «Король и шут». Точнее, шут и король — по порядку. Оба они подытоживают гадание. Но каждый по-своему.

#### **Пятая позиция — Зеленая шляпа или карты «учат плохому»**

Этот шут дразнит нас, будирует, провоцирует, то есть «учит плохому». Заставляет попробовать свои силы в самых безумных авантюрах. Подсказывает выход — самый неожиданный выход. Издевается. Бросает вызов. Манит в страну Безумия. Пытается вытащить из зоны комфорта. Дает совет, который мы заведомо не можем выполнить, и потешается над нами. А мы возьмем и выполним. Потому что это самая сильная и мудрая карта в раскладе...

#### **Шестая позиция — Синяя шляпа или «Хозяин всей этой шайки»**

Атаман разбойников, князь, король, председатель собрания. Он встает и все умолкают. Он здесь самый старый и мудрый. Он имеет власть. То, что он скажет, будет итогом. Резюме. Окончательным словом. Одним веским афоризмом эта карта способна подытожить все.

## Уроки трех карт

Представляем вам очень быстрый и простой расклад для карт «Таро 1000 идей». Характерно, что карты отвечают всегда точно, по существу и иногда даже более понятно для самого клиента (правильно здесь: кверента), чем для делающего расклад гадателя. Оно и понятно: кто знает себя лучше, чем мы сами?

Итак, прежде чем начать наш расклад, мы должны послать в бессознательное запрос-вопрос, другими словами, сформулировать свою проблему.

Это гадание как раз и относится к числу таких — «проблемных».

Формулируется проблема так:

**«Каких качеств (вещей, людей, обстоятельств) мне не хватает для того, чтобы иметь желаемое?»**

После того, как вопрос сформулирован, начинаем тянуть карты, предварительно как следует перемешав их на столе и собрав обратно в стопку.

Мы вытягиваем из стасованной колоды ровно три карты. Эти три карты будут играть роль Советчиков (Образцов для подражания). По умолчанию эти три карты как раз и будут обладать теми свойствами, которых не хватает нам для реализации наших планов. Эти карты будут нашими Учителями. Они могут «учить» вполне серьезно, а могут и с юмором и даже убийственной иронией.. Могут говорить прямо и до удивления точно, а могут и обиняками, как бы предлагая «немного подумать»...

Здесь при анализе карт мы обращаем внимание на:

**масти выпавших карт**, (Жезлы будут означать, что не хватает решительности и конкретных действий, Монеты — практичности и «земного» подхода к вещам, кубки — позитивных эмоций, Мечи — знаний и информации вообще)

**наличие в раскладе Старших Арканов** (Они укажут на крайнюю важность затрагиваемого вопроса)

**тузов** (они укажут на то, что в жизни кверента начался новый этап, и это напрямую связано с обсуждаемой проблемой),

**фигурных карт** (карты-Советчики — самая главная и желаемая карта для этого расклада!)

**базовые**, традиционные значения системы Райдера-Уэйта,

**Заглавные буквы**, из которых почти всегда можно сложить слово-подсказку.

## «Мой учитель по...»

Вспомните свой школьный фотоальбом выпускного класса. В круглых рамочках, которые фотографы называют «яйцами», портреты Вас и ваших одноклассников. А выше - на фоне фотографического изображения школы и видов города, в котором Вы учились, портреты Ваших учителей - по физике, по истории, по информатике...

Разложите карты так, как будто бы Вы создали себе новый фотоальбом - теперь уже взрослого человека. Задайте себе вопрос: каких Учителей Вам не хватает? Придумайте «предметы» (от одного до пяти, но, желательно, не больше), по которым бы Вы хотели «успевать на отлично» в своей теперешней взрослой жизни.

А теперь вытаскивайте из колоды по одной карте, говоря вслух примерно следующее:

Это мой Учитель по ...зарабатыванию денег;

Это мой учитель по организации переговоров;

Это мой Учитель по стратегии продаж... и так далее.

Результаты всегда оказываются неожиданными, остроумными и очень полезными. Часто в таком раскладе на позиции «Мой учитель по...» вытаскиваются фигурные карты - Петр Первый Великий, Альберт Эйнштейн и пр.

Но если Вы вытащили рядовую карту, она скажет Вам не меньше, а то и больше! Всегда обращайтесь внимание на картинку, которой проиллюстрирована карта, на заголовки и не забывайте о креативной технике - уроке, который нужно приготовить, чтобы освоить интересующий Вас «предмет»!

# Три проблемы

Эта нехитрая но увлекательная игра помогает грамотно расставлять приоритеты в решении наших текущих и хронических проблем. Для большей понятности разобьем игру на несколько шагов.

## **Шаг первый. Концентрация**

Выберите время, сядьте поудобнее и возьмите чистый лист бумаги. Затем, не очень долго думая, сформулируйте три проблемы, которые мешают Вам жить и наслаждаться жизнью так, как бы Вы этого хотели. Чем короче по времени Вы будете думать о том, какие же три проблемы (из длинного списка нервных претендентов) достойны стать участниками этой игры, тем лучше. Первое, что приходит в голову — самое верное и насущное.

Запишите эти проблемы на лист бумаги.

## **Шаг второй. Запрос в коллективное бессознательное**

Теперь возьмите в руки колоду карт «Таро 1000 идей» и, тасуя ее в руках (или мешая на столе), вытяните наугад три карты. Каждый раз, когда Вы будете тянуть карту, называйте вслух или про себя ту проблему, которую карта призвана прояснить.

Откройте эти карты и обязательно запишите на свой лист бумаги, какой проблеме какая выпавшая карта соответствует. Переходите к третьему шагу.

## **Шаг третий. Анализируем ответ Оракула**

Итак, перед Вами три Ваших проблемы, переведенные на язык символов системы Таро.. А теперь «пере-переводим» эту шифровку обратно — насколько хватает интуиции.

Вот основные правила интерпретации карт для этой игры:

**Обратите внимание на СТАРШИНСТВО выпавших Вам карт.** Разложите карты по старшинству. Итак: самой важной проблемой окажется та проблема, на которую указывает самая старшая карта в раскладе. Вторая по старшинству — будет «вытекать» из первой. Третья (самая младшая) будет результатом первых двух. Корневая проблема — это та проблема, которую представит в раскладе самая старшая карта.

**Обратите внимание на масть выпавших Вам карт** (касается младших арканов). Жезлы будут означать то, что для решения этой проблемы Вам нужно действовать, быть активнее. Мечи посоветуют решить Вашу проблему с помощью новой, свежей, более проверенной информации или просто привести в порядок ум. Кубки укажут на то, что для преодоления этой трудности нужно позволить себе быть самим собой и не подавлять свои истинные эмоции — делать то, что нравится. Монеты укажут, что причина проблемы — недостаток в деньгах и посоветуют: либо начать экономить и планировать свои расходы либо выработать в себе более трезвый и земной подход ко многим вещам.

Обратите внимание на всю карту в целом — особенно на картинку-миниатюру

Иногда для достижения инсайта бывает довольно выполнения даже первого пункта — «ранжирование проблем по старшинству, в соответствии с выпавшими картами». То, что мы считали самым-самым главным, оказывается всего лишь вторичным следствием того, что мы хоть и признавали за проблему, но за проблему мелкую, дописанную так — за компанию..

## Проблема. Перспектива. Итог

Это один из самых простых «проблемных» раскладов для карт таро 1000 идей. Родился он из вопроса: «Как нам превратить слона в муху?» Как превратить муху в слона, мы все знаем и умеем. А наоборот?

Проблема — это камушек, попавший в ботинок, «раздутый» нами до размеров какой-нибудь каменной колокольни. А все потому что — у страха глаза велики и в состоянии стресса мы соображаем — плохо. А когда нам плохо — мы вообще не соображаем.

Поэтому, первое, что нам нужно сделать — это УПРОСТИТЬ проблему. Представить ее в виде конкретной, рутинной, рабочей задачи. Или маленького спичка таких пошаговых задач.

Второе, что нам нужно сделать, это начать решать первую пошаговую задачу из списка. И желательно вовлечься в этот процесс без остатка.

Ну и наконец, третье, чего нам не миновать — это прийти к какому-нибудь результату и констатировать, что нам стало полегче или вообще — легко. Увидеть себя после всех своих трудов в новом месте или же в новом состоянии и отметить — что мы — победили .

Вот так пошагово мы разбираемся с проблемой-истерикой. И делать мы это будем сейчас с помощью карт Таро 1000 идей.

Расклад состоит из трех карт.

#### **Карта 1 Проблема**

Тщательно сосредоточившись на своем деле, вытягиваем из хорошо перетасованной колоды одну карту.

#### **Карта 2 Перспектива решения**

Вытягиваем из колоды вторую карту, задавая себе вопрос: «Какие конкретные действия приведут к положительному результату?»

#### **Карта 3 Итог правильных усилий**

Эта третья карта покажет нам — кем мы можем стать (или что мы можем получить в качестве награды) когда преодолеем эту трудность, которая, как и все трудности, неслучайно встречена нами на жизненном пути...

## **Пан или пропал**

Расклад «Пан или пропал» нужен тем, кто стоит на развилке дорог или ощущает, что скоро подойдет к этому рубежу.

Поскольку мы все для лучшего психического здоровья должны раз в пять-семь лет менять работу или хотя бы место работы, то этот расклад предстанет как неоценимый помощник не только для «юношей, обдумывающих житье», но и для вполне взрослых дядь и тет. Итак, в путь. У развилки нас ждет волшебный камень!

В раскладе участвуют три карты. Вот они.

**Карта 1** Мои (клиента) представления об идеальной работе (занятии)

**Карта 2** Какое занятие мне (клиенту) нужно реально?

**Карта 3** Карта-компромисс

Что можно взять из первого, чтобы со вкусом и наслаждением реализовать второе?

Этот расклад не только прогностика (Что было? Что будет? Чем сердце успокоится?), но и психодиагностика (если мы человека — не знаем), а еще отличная психотерапия для самого себя!

Ведь кто, как не юнгианские архетипы, переведенные на язык картонных карточек колоды Таро, знает то, что мы спрятали сами от себя и прочно забыли — потому что не хотим видеть очевидности?

«Пан или пропал», который Вы будете раскладывать себе и своим друзьям, будет поражать Вас точностью и прямоотой. Только научитесь читать картинку — внимательно, с любовью и прозорливостью. Примерно так, как «читал» место происшествия знаменитый Шерлок Холмс, а не так, как это делал его незадачливый коллега — инспектор Лестрейд.

# Дверь. Сокровище. Ключ

Это очень простой расклад, позволяющий увидеть нам «с высоты птичьего пол та» наши тайные, глубоко запрятанные мечты или нашу высокую миссию — пока неосознанную.

Если представить себе нашу жизнь как сказочный квест, (а только так, по нашему убеждению, и стоит представлять себе человеческую жизнь), то в этом квесте всегда найд тся место таким символам как: Дверь, Сокровище, Ключ.

Вспомните сказу про Али-Бабу и сорок разбойников. Свой путь земной пройдя до половины, он очутился перед странной пещерой, в которой была еле заметная праздному глазу дверь. Вот эту еле заметную праздному глазу дверь и поможет нам осветить карта таро, вытащенная на эту позицию.

А за дверью героя жд т Сокровище, не сомневайтесь. Какое это Сокровище — опять подскажет нам вторая карта таро, вытащенная, соответственно, на позицию под этим именем.

Но Дверь — закрыта. Как же подобрать ключ к ней? Будет ли это волшебное заклинание или просто ключик из любого материала, включая золото? Что будет служить символическим ключом? Ответ на этот вопрос даст третья карта, вытащенная из колоды и положенная на позицию «Ключ».

**Первая — дверь.** (Положена в центре). Дает ответ на вопрос: К какой двери мне стоит подойти?

**Вторая — Сокровище.** (Положена выше первой) Что жд т меня за этой дверью?

**Третья — ключ.** (Положена ниже первой). Что мне нужно искать (делать), чтобы дверь открылась?

Гадание (как Вы видите) настолько прозрачно и ясно, что не нуждается ни в какой хитроумной расшифровке специалиста-таролога.

## 6 волшебных ресурсов

Хотите иметь шесть волшебных помощников для претворения фантазий в жизнь? Шесть волшебных помощников, не три... Только надо будет и самим немного поработать. Ну, там, износить пары три железных башмаков, поглотить железного хлеба — ну Вы же вс это знаете, Вам же несложно, Вы же все читали сказки и к приключениям готовы.

Итак, перед Вами Шесть основных «энергий» или, если хотите, Шесть ресурсов. Все их необходимо направить на решение Вашей задачи.

Вот они, эти 6 энергий, которые всегда (невидимые и недооцененные) помогают нам воплощать свои идеи в жизнь:

**деньги,  
время,  
физические силы,  
творческие способности (или Талант),  
радость (или Удовольствие),  
социальные контакты (или Человеческие Отношения).**

Вы хотите получить в жизни именно то, чего хотите?

Тогда включите: Ясность, Сосредоточенность, Л гкость и Благодать.

И призовите все 6 энергий, как сказочная колдунья призывает в ночи — стаю верных ей птиц.

И прилетят они, обернувшись картами «Таро 1000 идей», пошуршат т мными крыльями и лягут на Ваш стол — все шесть идей — «откуда нам брать» волшебные ресурсы, если брать — неоткуда.

Перед тем как раскладывать карты, подумайте о своем желании, о своей мечте, о конкретном плане, наконец.

Этот расклад не подходит тем, у кого нет никакой конкретной мечты или плана. Потому что птицы слетятся только на ясный зов колдуньи, «ложный вызов» не принимается и осуждается.

Итак, Вы точно знаете — чего Вы хотите? Вы уверены, что хотите именно этого, а не чего-то еще или чего-то вообще совсем противоположного?

Вы точно уверены... тогда — кликайте птиц. Они покажут Вам точные места, откуда можно будет взять деньги, силы, людей... Они укажут ПРАВИЛЬНОЕ направление. Но три пары железных сапог надевают не птицы...

## Рубашка из крапивы

Помните такую чудесную сказку? О том, как злая мачеха заколдовала детей короля — принцев, превратив их в стаю серых лебедей?

Не сумела она заколдовать только их младшую сестру... И вот эта девочка, узнав у доброй колдуньи рецепт избавления своих братьев от чар, начала плести для них рубашки из крапивы, давши при этом обет полного молчания. Каких только бед не испытала молодая королева — но волшебные рубашки были сплетены, а принцы, которые превращались в людей всего лишь на несколько часов, надели их и были навсегда избавлены от колдовства.

Поскольку этот расклад на картах Таро вырос из сказки, мы будем следовать е предписанию. Мы рекомендуем делать расклад и интерпретировать его (плести свою рубашку) в абсолютном молчании. Если Вы делаете расклад не для себя, а для кого-то — делайте это вместе, в тишине, не произнося ни слова — от начала перемешивания колоды (сбора крапивы) , до «примерки» — Вашего связанного отч та обо вс м увиденном.

Как и рубашка из крапивы, которая служила волшебным средством расколдовывания, наш расклад тоже призван расколдовать Вас — заколдованных, зачарованных, живущих не так, как хочется, превращающихся в людей только на несколько жалких часов...

Что делать? Плести рубашку из крапивы. Карты «Таро Тысяча идей» не обжигают руки...

Итак, наша рубашка будет состоять из шести частей — шести вытяженных из колоды карт:

ЛИФ,  
ВОРОТ,  
ПОДОЛ,  
ПРАВЫЙ РУКАВ,  
ЛЕВЫЙ РУКАВ,  
ЗМЕЙКА-МОЛНИЯ.

Разложите вытянутые шесть карт так, как будто Вы сшиваете раскроенные куски платья. Пусть Ваша готовая рубашка из крапивы ляжет перед Вами спиной вверх — чтоб можно было надевать.

Сначала, по центру, выкладываете — ЛИФ.

Выше его — ВОРОТ,

Ниже лифа — ПОДОЛ,

Справа и слева от лифа — РУКАВА,

Отдельно от платья в стороне положите МОЛНИЮ, е мы будем «вшивать» в последнюю очередь, положив сверху на лиф, когда закончим гадание.

Итак, смысл позиций.

**ЛИФ**

Обнимает стан, одевает Ваш корпус. Символизирует наше тело. Телесно-ориентированная карта. Она даст прямой совет — как вести себя нашему телу.

## **ВОРОТНИК**

Обнимает, согревает защищает (или сдавлирует, стесняет) шею. Из этого «или-или» и вырастает двойное понимание этой карты. Либо она покажет Вам — что служит для Вас т плым компрессом, успокаивающим боль; мягким уютным шарфом, греющим душу. Либо карта предостереж т — укажет на то, что нас душит, затягивает на нашей шее петлю...

Карта-ВОРОТНИК одевает нашу шею, горло. Она символизирует наши эмоции, которые, накапливаясь, всегда подступают к горлу... Она даст совет: что нас утешит обрадует эмоционально, чем улучшить свой эмоциональный фон. Либо даст совет, чего опасаться, какое «ярмо» необходимо сбросить с шеи.

## **ПОДОЛ**

Подол укрывает своими тяж лыми складками наши ноги. Символизирует вс , что в нашем представлении (в нашей культуре) связано напрямую с темой ног. А именно:

**Устойчивость.** Что даст мне устойчивость? Не являюсь ли я «колосьмом на глиняных ногах»?

**Дорога.** Куда, по какой дороге мне идти? Где путь, направление?

**Нога попирающая (Юдифь, попирающая голову Олоферна).** Чему мне дать презрительный пинок? Чему (кому) наступить ногой на горло (на хвост)? Что безрзливо отбросить кончиком носка?

**Коленопреклонение.** Прямостояние — это символ не только Устойчивости, но и Гордости. Наоборот, коленопреклонение — это символ смирения, признания чьего-то высшего авторитета, поза молящегося перед Всевышним.

Перед чем (кем) мне преклонить колена?

Тема ног в культуре — многозначна, обширна, архетипична. На эту карту следует обратить наиболее пристальное внимание.

## **ПРАВЫЙ РУКАВ**

(Не относится к левшам. У них — вс наоборот) То, что нужно сделать прямо сейчас. Безотлагательно. Показывает нашу актуальную задачу. Карта Действия, Созидания, разрубания гордыевых узлов.

## **ЛЕВЫЙ РУКАВ**

(Не для левшей) Архетип “левого” в нашей культуре также многозначен. Поэтому значение карты распадается на целый спектр оттенков. Ваша задача — уловить, какой из аспектов значения открылся в конкретном раскладе.

То, что НЕ нужно делать (по разным причинам);

То, с чем лучше подождать. Придержаться в руке, но не перекладывать в активную правую;

То, что прид т само, независимо от наших действий. (Левая сторона — сторона Судьбы, бессознательного).

В общем виде, карта-ЛЕВЫЙ РУКАВ — это карта Недеяния, но недеяния по разным причинам.

## **МОЛНИЯ или РЯД ПУГОВИЦ**

Новое платье — готово...

Осталось шить молнию. Зачем? Что она символизирует? То, что вы ещ — живы. Погребальное платье не имеет заст жек, оно зашито наглухо. Наше платье — для жизни. А жизнь подразумевает — Изменения. В частности — перемену этого платья на новые.

Наша МОЛНИЯ да т возможность платье — снять. Вам прид тся снять даже это, ещ новое и ненад ванное платье. И это обещание Будущего, Дороги впереди. Как принцы, которые, надев свои рубашки из крапивы, надели их не совсем, так и Вы надеваете это платье не совсем.

Карта-МОЛНИЯ показывает: как можно “расстегнуть” это платье из карт. Как снять его и выйти из этого расклада, куда — выйти, куда шагнуть далее.

Значение карты — это то, что поможет Вам “расстегнуть кокон”, выскользнуть из него навстречу новому, неизвестному, в объятия других рядов.

Карта-молния — самая таинственная из карт. Она клад тся в конце гадания, сверху, на центральную карту-ЛИФ и открывает дверь в будущее.

# 1000 ИДЕЙ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

[www.live-and-learn.ru](http://www.live-and-learn.ru)

практическая психология на каждый день

«Мастерская успеха»

Интернет-журнал



## Портал бизнес-идей

самые необычные идеи  
бизнеса со всего мира



1000 ИДЕЙ



[www.1000ideas.ru](http://www.1000ideas.ru)

[creativity.1000ideas.ru](http://creativity.1000ideas.ru)

Коллекция креатива

**Творчество  
вне шаблонов**

[openbusiness.ru](http://openbusiness.ru)

Портал бизнес-планов  
и руководств  
по открытию бизнеса

тысячи статей об открытии  
сотен видов бизнеса

[www.openbusiness.ru](http://www.openbusiness.ru)

