

# **YARADICI İDARƏCİLƏR**



Yaradıcı yanaşmanı müəssisənin sağ qalması və şəxsi inkişaf üçün vacib şərt hesab edən idarəci və peşəkarlar üçün alət, test və üsullar

**Con Taunsend  
və Jak Favye**

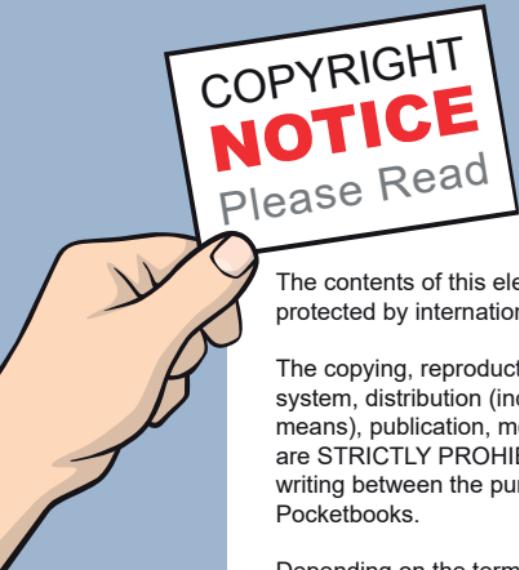
"Rəqabətin son dərəcə güclü olduğu bugünkü iş dünyasında yaradıcılıq ehtiyacı özünü daha aydın bürüzə verir. Bu kitab potensialınızı gerçəkləşdirməyə kömək edəcək bir sıra praktiki üsullar təklif edir".

**Mervin Simmonds, tam səhiyyə  
təlimi üzrə kurs rəhbəri**

"Təqribən 100 səhifəyə bir çox maraqlı və asanlıqla tətbiq edilən təklif və metodlar siğdirilmiş möhtəşəm və oxunaqlı bir vəsaitdir. Uğur qazanmaq istəyən idarəcilər bu kitabı mütləq oxumalıdır".

**Rozanna Bil, müstəqil təlim  
məsləhətçisi**

# **YARADICI İDARƏCİLƏR**



The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved.

The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.



**MANAGEMENT  
POCKETBOOKS**

Wild's Yard, The Dean,  
Alresford, Hampshire  
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573  
Fax: +44 (0)1962 733637  
[sales@pocketbook.co.uk](mailto:sales@pocketbook.co.uk)  
[www.pocketbook.co.uk](http://www.pocketbook.co.uk)

# MÜNDƏRİCAT



## **YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**

Təriflər; bisosiasiya; nümunələr; beyin yarımkürələri; çalışmalar

1



## **YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI**

43

Üsullar: beyin firtınası, "nyaka", "merlin", xüsusiyyətlər matrisi, "evrika", faksla beyin firtınası, analogiyalar, eyniləşdirmə, yanlış qaydalar, yuxarı/əşağı haşiyələmə; alətlər: düşüncə sxemləri, 5 ballıq qiymətləndirmə sistemi, vizualizasiya; tətikləyici kartlar



## **YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ**

13

Niya innovasiya? Yaradıcı yanaşma bir missiya kimi; innovasiya sahələri



## **NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?**

Yaradıcı qabiliyyət anketi; ikimənalılıq qarşısında tolerantlıq; zehni çeviklik; yaradıcı qabiliyyəti əngəlləyən amillər; yaradıcı olmağa hazırlıq

27



## **YARADICI İDEYALARIN SATILMASI**

97

Düşmən; qüvvə sahələrinin təhlili; "CHIPS" təhlili, ideyanın təqdimatı üzrə məsləhətlər; "V.H.F." dəstəyi, "kürsü bacarıqları"



## **İSTİNADLAR VƏ ƏLAVƏ MATERİALLAR**

108



# **YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**

## YARADICI YANAŞMA NƏDİR?

### TƏRİFLƏR



- Alışilmiş bacarıqlar əvəzinə, təxəyyüldən istifadənin nəticəsidir.
- Hər birimizin malik olduğu, problemlərə yeni və faydalı həll yolları düşünüb tapmaq potensialıdır.
- Hər şeyi göründüyündən fərqli görməyə can atmaq xüsusiyyətidir.
- Qeyri-standart düşüncə tərzidir (Edvard de Bono).  
"Aşağı ehtimala malik düşüncələr effektiv ideyaya gətirib çıxardıqda "evrika" anı yaranır və elə həmin anda aşağı ehtimala malik yanaşma ən yüksək ehtimal dərəcəsi qazanır".

YARADICI YANAŞMA NƏDİR?

## PROSES BİSOSİASIYA

"Bisosiasiya – əvvəllər bir-biri ilə əlaqəsi olmayan iki düşüncə müstəvisinin bir araya gətirilməsidir".

**Artur Köstler**

"Yaratmaq prosesi"



# BİSOSİASIYA



Ekklesiast i:8

## YARADICI YANAŞMA NƏDİR?

### PROSES

#### BİSOSİASİYA – BİLBOKE

Yaradıcı düşüncə tərzinin rəmzi kimi, zamanın sınağından çıxmış qədim fransız oyunçağı – bilbokeni təsəvvür edin.

Bilbokenin çubuğunu əlinizdə tutursunuz, bir tərəfində yuvası olan top isə çubuğa birləşdirilmiş ipdən sallanır və siz biləyinizin hərəkəti ilə topu çubuğun ucuna keçirməyə çalışırsınız.

Göründüyü qədər asan deyil.  
Bisosiasiyadır!



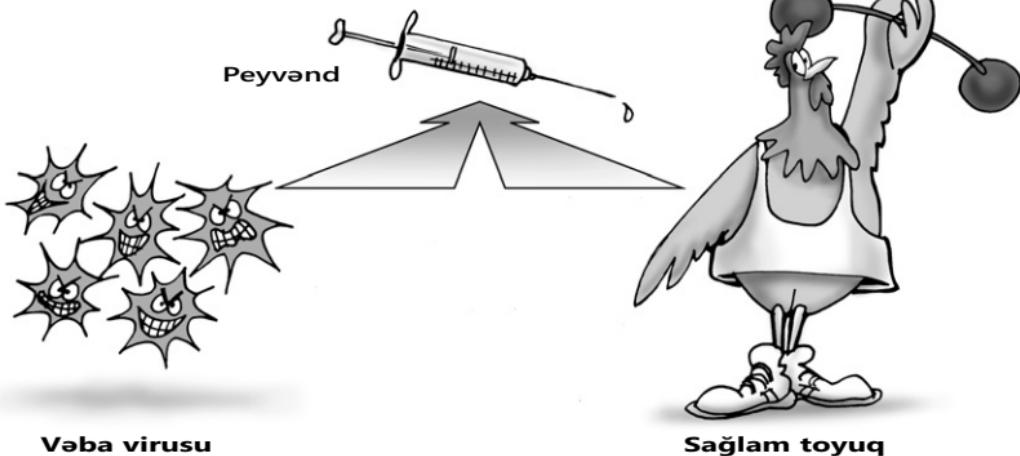
**YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**



## **NÜMUNƏLƏR**

### **ELM**

Pasterin peyvəndi kəşf etməsində bisosiasiyanın roluna nəzər salaq. O, bir neçə toyuğa vəba virusunu inyeksiya edərək onları yoluxdurmağa çalışıb, lakin toyuqlar sağ qalıb və bütün sonrakı peyvəndlərə qarşı da immunitet qazanıblar!



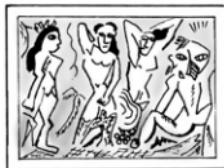
YARADICI YANAŞMA NƏDİR?

## NÜMUNƏLƏR

### İNCƏSƏNƏT



Pikassonun rəsm əsərində görə biləcəyimiz iki bisosiasiya:



Afrika maskalarının  
oyması



Pol Sezannın  
firça texnikası



Profil



Anfas

## YARADICI YANAŞMA NƏDİR?



## NÜMUNƏLƏR

### YUMOR

Yumorlu dinləyərkən və ya oxuyarkən əvvəllər bir-biri ilə əlaqəsi olmayan iki "düşünce müstəvisi" arasında əlaqəni başa düşdürümüz anda – "evrika anı"nda yaradıcı bisosiasiya prinsipi öz əksini tapmış olur.

*O qədər də ağılli olmayan  
dostum Sem keçən hafta  
100 metrlik qaçış üzrə  
dünya rekordunu  
təzələyib.*

*O, 103 metr qaçıb!*



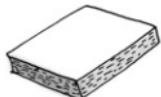
**100 metr – məsafa**

**100 metr – vaxt**

**YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**

## **NÜMUNƏLƏR**

### **MƏHSULLAR**



**Preslənmiş  
lövhə**



**Yapışqan**



**Taxta kəpəyi**



**Vindsörfinq**



**Yelkənli  
qayıq**



**Sörfinq  
lövhəsi**



**Yapışqanlı  
firça**



**Yapışqanlı  
lent**



**Paltar  
firçası**

## YARADICI YANAŞMA NƏDİR?

### ƏGƏR...

- **Əgər** Qutenberq üzüm yiğimında iştirak etməsəydi, çap dəzgahını heç vaxt ixtira etməzdi...
- **Əgər** alma Nyutonun başına düşməsəydi, o, cazibə qüvvəsini, bəlkə də, heç vaxt izah edə bilməzdi...
- **Əgər** Arximed vanna qəbul etməsəydi, "Evrika!" – deyə qışqıran ilk insan olmazdı!..



**YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**

## **BEYİNİN YARIMKÜRƏLƏRİ**



Boş xəyallar pis deyil, lakin ideyanın, həqiqətən, innovativ hesab edilməsi üçün onu sağ beynin yaratmalı, sol beyn təsdiqləməlidir!



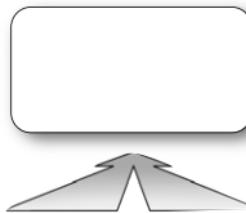
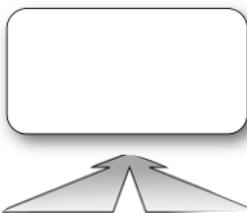
**YARADICI YANAŞMA NƏDİR?**



## **ÇALIŞMA**



Bisosiasiyyadan istifadə edərək iki ixtirani/kəşfi təsvir edin və ya çəkin.



## QEYDLƏR





# **YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ**

# YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ NİYƏ İNNOVASIYA?



"Innovasiyaya yer verməyən müəssisənin geridə qalması və tənəzzülü labüddür. İndiki sürətli dəyişiklik, sahibkarlıq dövründə isə bu tənəzzül xüsusiilə sürətlə gedir".

Piter Druker



YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## NİYƏ İNNOVASIYA?



ÇALIŞMA



Fikrinizcə, növbəti 10 il ərzində müəssisəniz hansı **5 əsas problemlə** üzləşəcək?

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Müəssisənizin bu çətinliklər qarşısında yaradıcı yanaşmaya ehtiyac duymayacağını düşünürsünüzsə, zəhmət olmasa, bu kitabı oxumağı dayandırın və daha çox ehtiyacı olan birisinə verin.

## YARADICI YANAŞMA BİR MİSSIYA KİMİ

### NÜMUNƏLƏR

"Innovasiya – yeni ideyaların, yeni məhsulların/xidmətlərin və yeni iş qaydalarının yaradılmasıdır. O, daimi həyat qabiliyyətimiz üçün həllədici əhəmiyyətə malikdir. Innovasiya yeni ideya və yanaşmaların qarşısının kəsilmədiyi, əksinə, xoş qarşılılığı, pozitiv iş mühitinin yaradıldığı, risklərin dəstəkləndiyi, eksperimentlərin təşviq edildiyi hallarda uğurla həyata keçir".

**"GTE": vizyon və dəyərlər**



"İnsanların hər yerə özləri ilə apara biləcəkləri kiçik və rahat həyat təminatı sistemi vasitəsilə milyonlarla insanın həyatını təkmilləşdirmək kimi bir arzumuz var. Bu sistemlərdən asanlıqla istifadə ediləcək və hər olunacaq. Bu sistemlər insanların yaşayış və ünsiyyət tərzini dəyişdirəcək".

**"General Magic": missiya bəyanatı**

"Məqsədlərimizə nail olmaq üçün innovasiya və texnologiyadan istifadə edərək daim təkmilləşməyə çalışmalıyıq".

**"Britaniya Hava Yolları": missiya bəyanatı**

"Missiyamız – müştərlərimizin ehtiyaclarını ödəmək üçün məhsul və xidmətlərimizi davamlı olaraq təkmilləşdirməkdən ibarətdir".

**"Ford" avtomobil şirkəti: missiya və rəhbər**

# YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ



- Məhsulun/xidmətin təkmilləşdirilməsi
- Müştəri xidmətinin təkmilləşdirilməsi
- Məhsulun/xidmətin şaxələndirilməsi
- Yeni məhsullar/xidmətlər
- Daha yaradıcı reklam
- Səmərəlilik və keyfiyyətin artırılması/xərclərin azaldılması
- Şəxsi effektivliyin və işə yaradıcı yanaşmanın artırılması



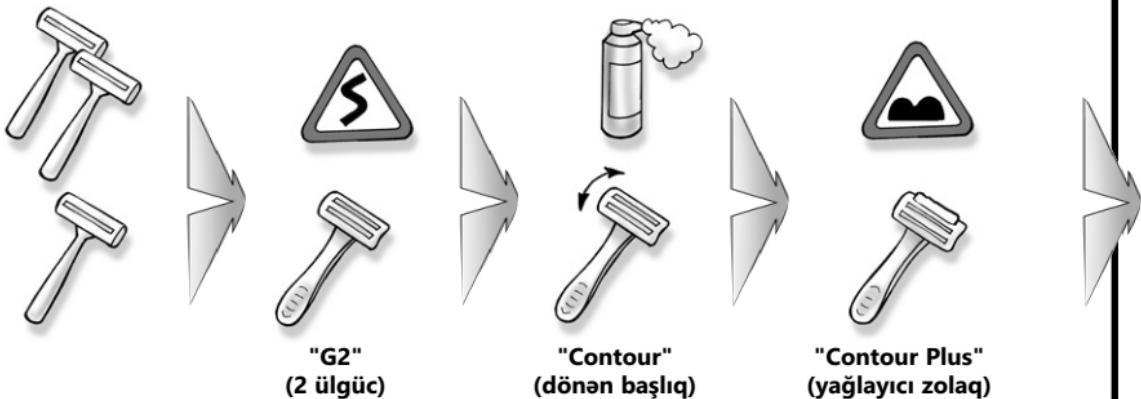
YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

### MƏHSULUN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ



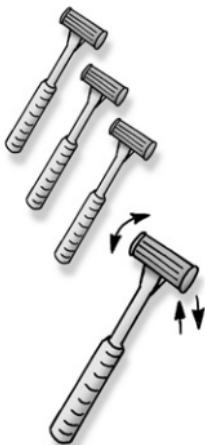
Davamlı olaraq özünüzdən soruşun: "Hazırkı məhsullarımızı necə təkmilləşdirə bilərik?" 1950-ci illərdə kim XXI əsrдə kişilərin çoxunun hələ də islaq üsulla taraş olacaqlarını düşünə bilərdi? "Gillette" ülgüclərinin son illərdəki uğuru məhsulların müntəzəm "bisosiativ" təkmilləşdirilməsinə əsaslanır.



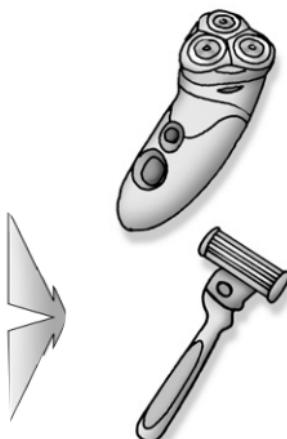
YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

MƏHSULLARIN TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİ



"Sensor Excel"  
("yaylar")



"Mach3 Turbo"  
(3 ülgüt)



"M3 Power"  
(taraş maşınının  
simulyasiyası üçün  
batareya ilə)

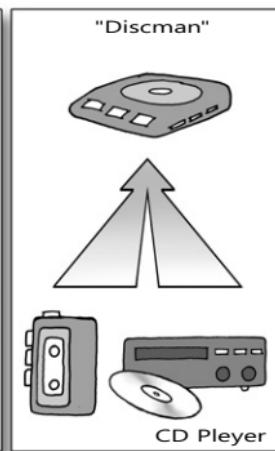
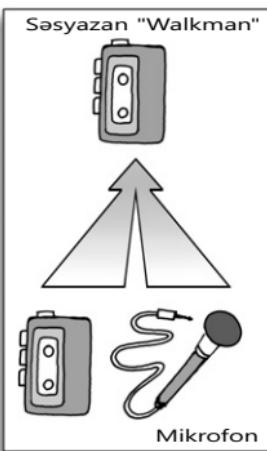
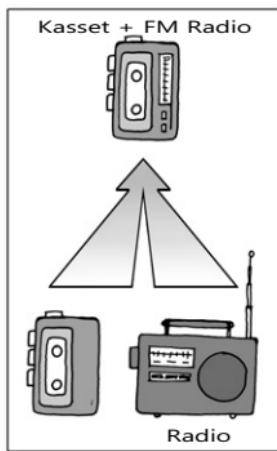
YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

### MƏHSULUN ŞAXƏLƏNDİRİLMƏSİ



Hər zaman özünüzdən soruşun: "Müştəri daha nə istəyir?" "Walkman"in dünyaya səs salan uğuru ilə kifayətlənməyən "Sony" bir necə "məharətli" variasiya istehsal etməyə davam etdi:



YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

YENİ MƏHSULLAR VƏ YA XİDMƏTLƏR



Siyirmələri rədd edilmiş yeni məhsul və ya xidmət ideyaları ilə dolu olan, vaxtilə uğur qazanmış neçə şirkət bu gün biznesdən kənarda qalıb?

"3M" şirkəti innovasiyalar ustasıdır. Şirkətin "Layihəni məhv etməyin!" fəlsəfəsi Spenser Silverə (öz məzamirlər toplusu üçün yüngül yapışqanlı əlfəcina ehtiyacı olan) bir həmkarı ona və Artur Fraya axtardıqları bisosiasiyanı tapmaqda kömək edənə qədər "yapışmayan yapışqan" ideyasını gündəmdə saxlamaq imkanı verdi. Beləliklə, yapışqanlı qeyd kağızları – "Post-it Note" yarandı! Sonrası hər kəsə məlumdur.

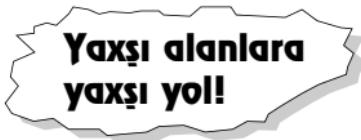


YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

### YARADICI REKLAM

Bəzi klassik reklam şüərlərindən bisosiasiyyaya bir neçə yaxşı nümunə:



(Hitrou hava limanının rüsumsuz ticarət mağazası)

("Skandinaviya Hava Yolları")

Gələcəyimiz orxamızdadır.

("Ford" - "Sierra" baqajlılarının yeni forması)



Verdiyiniz sözəri tuturuq ("DHL")



Anın hərarətini qazla!  
("British Gas")



("Polo" - Yoxluğun satışı!)



("Little Chef" restoranları)

## YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

### İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ

#### SƏMƏRƏLİLİK, KEYFİYYƏT, XƏRCLƏR



Proqressiv şirkətlərin daha az resurs sərf edib daha çox qazanmaq üçün istifadə etdikləri 4 yaradıcı həll axtarışı üsulu:

- Sərmayənin idarə edilməsi:** Daxili məsləhətçilərdən ibarət layihə qrupları rentabelliyi (gəlirləri artırmaq və/və ya xərcləri azaltmaq) artırmağın yollarını axtarırlar.
- Tam keyfiyyətə nəzarət proqramları:** Hər bir əməkdaşın müntəzəm olaraq iş yerində keyfiyyətin necə artırıla biləcəyi barədə fikir bildirməsi gözlənilir.
- Əlavə dəyər təhlili:** Müəssisədaxili və kənardan dəvət olunmuş məsləhətçilərdən ibarət komandalar hər bir işi/vəzifəni bu suali verərək araşdırırlar: "Bu iş/vəzifə hansı funksiyaları və kimin üçün yerinə yetirir?" Sonra isə müştəriyə bu suali verirlər: "Bu iş/vəzifə sizə və/və ya performansınıza hansı əlavə dəyəri qatır?"
- Keyfiyyətə nəzarət dərnəkləri:** İşçi qrupları müəssisənin hər bir sahəsi üzrə keyfiyyətin təkmilləşdirilməsi imkanlarını müəyyənləşdirmək üçün müntəzəm olaraq görüşürlər. Layihə komandaları bu toplantılar arasında fəaliyyət planlarını icra edirlər.

YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

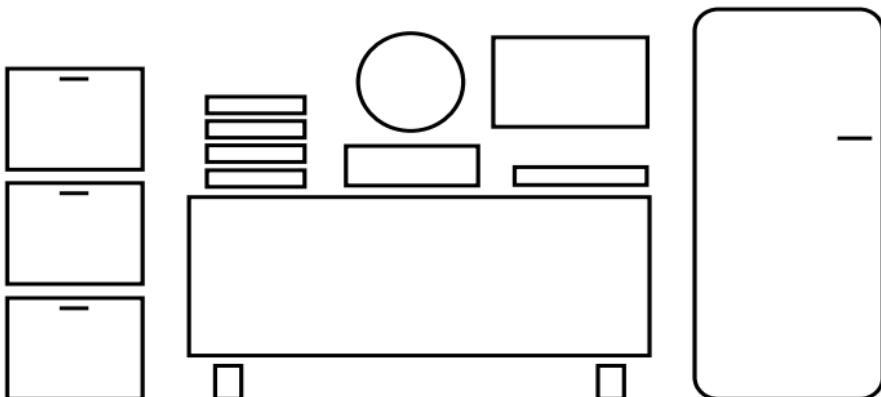
## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ



ŞƏXSİ EFFEKTİVLİK: ÇALIŞMA



Aşağıda gördükleriniz iş yerinizdə çalışarkən sizi əks etdirən 15 fiqurdan ibarət rəsminizdir. Səhifənin surətini çaxırin, fiqurları kəsin və "**başqa** bir siz" i yaradacaq formada düzün! Sadəcə, fiqurlarla oynayaraq ağılnıza bu qədər çox ideyanın gəlməsi sizi təəccübləndirəcək.



YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

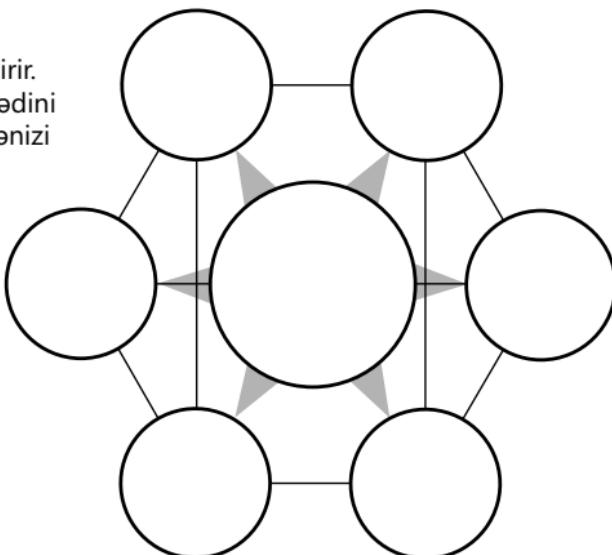
## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ



İŞİNİZ: ÇALIŞMA (I HİSSƏ)



Bu "atomium" işinizi təcəssüm etdirir. Missiyanızı və ya vəzifənizin məqsədini mərkəzdə, 6 əsas cavabdehlik sahənizi ətrafdakı dairələrdə yazın. Yalnız açar sözlərdən istifadə edin.



YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ

## İNNOVASIYA SAHƏLƏRİ



İŞİNİZ: ÇALIŞMA (II hissə)



"İş atomiumu" nuzdan mühitdə baş verən dəyişiklklərə uyğunlaşmaq üçün yaradıcı həll yollarına ehtiyac duyacağınız bir və ya bir neçə cavabdehlik sahəsini seçin. Ən böyük 3 çətinliyiniz hansılardır?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Növbəti fəsil sizə yaradıcı potensialınızı **KƏŞF** etməkdə kömək edəcək, IV fəsil isə sizə ideya formalasdırmaqla bağlı bəzi ideyalar verəcək!



**NƏ DƏRƏCƏDƏ  
YARADICISINIZ?**

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## YARADICI QABİLİYYƏTİ MÜƏYYƏN EDƏN ANKET



Növbəti 4 səhifədə işdəki problemlərin öhdəsindən gəlmək üçün malik olduğunuz yaradıcı potensialı ölçən "Yaradıcı qabiliyyəti müəyyən edən anket"lə tanış ola bilərsiniz. Anketdən əvvəl "isinmək" üçün aşağıdakı üç sualı cavablandırımağa bir dəqiqliyinizi sərf edin:

- 1 Sonuncu dəfə nə vaxt, həqiqətən də, yaradıcı bir ideya irəli sürmüüsünüz?

Bu səhər

Dünən

Keçən həftə

Keçən ay

Keçən il

- 2 İdeya nədən ibarət idi?

- 3 Sizi yaradıcı olmağa həvəsləndirən nədir?

## YARADICI QABİLİYYƏTİ MÜƏYYƏN EDƏN ANKET

Yaradıcı potensialınız na dərəcədədir?

İnsanların çoxu zənən etdiklərindən daha yaradıcıdır! Bu anket size potensialınızı üzə çıxarmaqda kömək edəcək, daha innovativ olmağınızı mane olan amilləri müyyən edəcək.

Zəhmət olmasa, aşağıdakı fikirləri oxuyun, onların şəxsi keyfiyyətləriniz, problemlərin həllinə yanaşmanız və müəssisəniz ilə **hər zaman, tez-tez, bəzən, nadir hallarda** səsləşdiyini və ya heç vaxt səsləşmediyini göstərmək üçün qarşındaki xanalarдан birini işaretəyin. Anketi tamamlayana qədər ballar süturnunu doldurmayın.

Har zaman	Tez-tez	Bəzən	Nadır hallarda	Heç vaxt	Başı
-----------	---------	-------	----------------	----------	------

### A. Şəxsi keyfiyyətlərim

1. Özümanımm yoldur.
2. Təngidjülsək qıymatlaşdırınam.
3. Başqalarından fərdiyyətməkdan qoruram.
4. Vəlidiyyənləm mani yaradı olmaga təşviq edirəm.
5. Qeyri-müəyyənlik qarşısında özümü narahat hiss edirəm.
6. Yeni üzdəri/yeləni sevirəm.
7. Həyatmda güclü nizam-nitizam hissənin etibacırm ver.
8. Xəyal qumşaqın faydalı olduğunu düşüñürəm.
9. Hissələmini bürnəzi verən insanların vəzənini özünmü narahat hiss edirəm.
10. Bu və ya digər rölu icra etməyi sevirəm.
11. Prosedurlarla amal etdiyim zaman dəha çox şəxə nəil oluram.
12. Hissələmin mania-jon veracığına inanram.
13. Eribəti insan heşab edilməyi sevirəm.
14. Azad düşüşürlü insan heşab edilməyi sevirəm.
15. Əməkaldan təbədil olmaga deyil, sonradan reaksiya venəjə meylli insanın.
16. Xeyli iraija bacarığı sevirəm.

cəmi ➔ A =

## B. Problemlerin həllinə yanaşınan

Har zaman	
Təz-tez	
Bəzan	
Nadirən	
Həc vaxt	
Bəl	

- Problema qarşılaşan zaman tələsik qənaatlara varıram.
- Problem yarananda analitik və obyektiv yanaşınam.
- Qərar qəbul etmək üçün bütün naktalar bilməliyəm.
- İntuisiyam manə komak edir.
- Bənzər problemləri barədə keçmiş bilişklərimə etibar edirəm.
- Təfərruatlı üzərində işləməjəq nifrat edirəm.
- Kollektiv işin həyata keçirilməsi üçün sırıldır.
- Rəqəmatlı və statistiki bərəfəli mənzəra yaradır.
- Problemləri orijinal yollarla həll etdərimi düşüñürəm.
- Problemləri müsəyyən etməkdən çətinlik çəkirdim.
- Problem həlliనı rasionallı əsaslarından istifadə edirəm.
- Problem hadədən artıq çatın görünündə təhdid düşüñəm.
- Başqacların qərar qəbul etmədiyə, əgər bacarsam, man edirəm.
- Yeni nəjəsə başa zərdən avəz təlimatları oxunağı sevirm.
- Qərar qəbulu prosesini yaratıram, olsadıqunu düşüñürəm.

## C. Mənim iş mühitim

- Bu müləssisədə har keçərən hər şeyin an yarısının özünün bildiğini düşünür.
- Burada yaradıcı yanaşma sağ qətnagın sırrı hesab edilir.
- Səlahiyyətmin hüdudun ciddi şəkildə müəyyən edilib.
- Burada dayaçı idəyələr qəbul etmək mümkinləndir.
- Bu müləssisədə yaradıcı düşüñçərə yoxlan vaxt nətəbdür.
- Əməkdaşlar idəyələr arasında rəqəbat normal qəbul edilir.
- Müsəssəmə iştirakçı idəyələrə aqıb bir yer kimini təsir edə bilərəm.
- Bu müləssisədə problemləri müsəyyən etməyi sevirik.
- Burada yaradıcı insanları "yayalı paşə" hesab edirəm.
- Bu müləssisədə yaradıcı insanları "meydan venili".
- Təşkilati prosedurları idəyələn öldürür.
- İdeyələrmə haqqında olduğulara cəhdən qorxmadan zəbstə dəməşə bilmər.
- Yeni işlə yolların təkif etməyinini qarşısı alınacaq.
- Burada yaradıcı idəyələrlə nüfuzundan asılı olmayaqəq satla bilər.
- Yeni idəyələrlə çoxlu sənədləştişlərə əsasəndirlənləndir.
- Bu müləssisədə inovasiya təsviq edilir.

**Yaradıcı potensial** ➡ **A + B + C =**   ➡ **Cəmi ➔ B =**

# Hesablama

- Zəhmət olmasa, hər bir cavabin BALINI yanındakı sütunda yazaraq onu qiymətləndirin.  
Balları aşağıdakı qayda ilə verin:
    - Bütün TƏK rəqamlə nömrələnmiş suallarda (1,3,5,7,9 və s.):

Heç vaxt	= 5
Nadir hallarda	= 4
Bəzən	= 3
Tez-tez	= 2
Hər zaman	= 1
    - Bütün CÜT rəqamlə nömrələnmiş suallarda (2,4,6,8,10 və s.):

Hər zaman	= 5
Tez-tez	= 4
Bəzən	= 3
Nadir hallarda	= 2
Heç vaxt	= 1
  - Hər bir cavabin balını müəyyən etdikdən sonra, sadəcə, üç bölmənin hər birinin cəmini hesablayın: A (şəxsi keyfiyyətlərim), B (problemin həllinə yanaşmam) və C (mənim iş mühitim).
  - Nəhayət, YARADICI POTENSİAL üzrə balınızı müəyyən etmək üçün hesablayın: A + B + C.
- Ballarımız nadən xəbər verir?**
- Növbəti sahifədə anketin nəticələrini necə təhlil etməli olduğunuzu göstərən cədvələ tanış ola bilərsiniz. Təhlili asanlıqla təmamlamaq üçün A,B,C və yaradıcı potensial üzrə ballarınızı verilmüş xanaxalara qeyd edin.

# Anketin təhlili

Aşağıdakı xanalarda A,B,C və yaradıcı potensial üzrə ballarınızı qeyd edin, sonra ballınıza müvafiq olan izahı oxun.

## Səxsi keyfiyyətlərim

$$A = \boxed{\hspace{1cm}}$$

Özünüze bağlı qapıldığınız hissler potensialınız sıxışdırır, özünüze yaradıcı olmağa icazə versəniz, uzaq çıxan yaradıcı qabiliyyətiniz sizlə təcəübündürəcək.

Xeyli yaradıcı potensialınız var, lakin şəxsiyyətinizin müəyyən hissasi özünüüz ifadə etməyinizin qarşısını alır. Bir az rahatlaşınmali, özünüze bu suali yerməlisiniz: "Na itirə biləram?" Bu size əngallayıcı amillərdən xilas olmayıla/ənənəvi/ənənəvi azaltmağa kömək edəcək.

Şəxsi keyfiyyətləriniz çox yaradıcı insan olmağınızna imkan yaradır, yaradıcı prosesdə başqlanın üçün dəyərlili resurs olacaqsınız.

**16-37**

**38-59**

**60-80**

## Problem həllinə yanaşma

$$B = \boxed{\hspace{1cm}}$$

Problemi həll etmək tərəfindən "qayda-qanuna" əsaslanmağı mevilli, və yaradıcı xüsusiyətdən məhrumdur. Rahat olmağa, bazi "qaydaları" unutmağa, zehninizin yeni ideyalara və metodlara açmağa çalışın.

Problemlərin həllinə yanışmanın bəzən çox sərt olur və bənzər problemlərin keçmiş həllinə həddindən artıq əsaslanan qeyri-yaradıcı qərarlarla naticələndir. Sərbəst olmağın və yaradıcı potensialını keşf etməyə çalışın! Problemlərin həllinə açıq, yaradıcı yanışmanız var, başqlarına çox səy təklif edə bilərsiniz. Ətrafinizdə macəra dolu və axtarış ruhlu mühit yaratmaq üçün hər fürsətdən yararlanın.

## iş mühitini

$$C = \boxed{\hspace{1cm}}$$

İş mühitiniz yaradıcı düşüncəni təşviq etmir. A və B bölmələrindəki ballarınızın baxın. Əgər bu ballar yüksəkdirsa, böyük ehtimalla, özünüze mayus hiss edirsiniz. Bu barədə ne etmək təkirdən?

İş mühitinizdə yaradıcı olmaq bəzən çətin olur. A və B bölmələrindəki ballarınız yüksəkdirse, müəyyən qədər müxtəli daxili dəyişmək potensialınız var. Əgər yoxdurسا, deməli, müxtəli uyğunluq laşkil edirsiniz! Yaradıcı insan üçün ideal mühitdən əlçisirsiniz. Lakin A və B bölmələrindəki ballarınız aşağıdırsa, potensialınız inikşəf etdirilməlidir. Həc kim yeni ideyalara töhfə verməyinizin qarşısını almacyjaq.

## Yaradıcı potensial

$$A + B + C = \boxed{\hspace{1cm}}$$

**48-111**

**112-176**

**177-**

Yəqin ki, artıq hər birimizin çox böyük yaradıcı potensialımızın olduğunu anlımasınız – sadəcə, potensialın üzə çıxması üçün ona fürsət verilməlidir. Ondur ki, yaradıcı qabiliyyətinizin özünüüz və ya başqların tərəfindən sıxışdırılmasına son verin. Bu qabiliyyətinizi sevən buraxın!

Üst sürürunuzda çox yaxın yerləşən yaradıcı potensialınız var, lakin siz, problemlərin həllinə yanışmanız və ya iş mühitiniz ona mane olur. Üçüncü dəyişə bilərsiniz – eə isə, ne gözləyirsiniz? Görünür, xeyli potensial olan yüksəksək yaradıcı qabiliyyətə malik insansınız. Bu qabiliyyətinizdən evde, hobbiləriniz və albətə ki, işiniz üçün istifadə etməyin yeni əsərlərinə axtararaq ondan istifadə etməye davam edin.

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

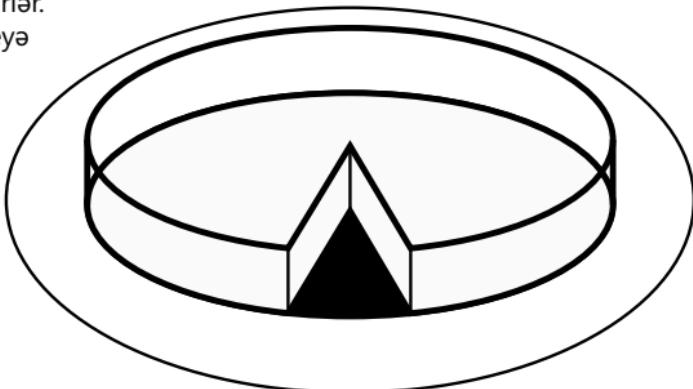
## İKİMƏNALILIĞA TOLERANT YANAŞMA



Belə görünür ki, yaradıcı insanlar ikimənalılığa tolerant yanaşma nümayiş etdirirlər.

Başqa sözlə desək, onlar eyni şeyə müxtəlif bucaqlardan baxmağın mümkün olduğunu asanlıqla qəbul edirlər.

Məsələn, aşağıdakı torta baxsanız, bir dilimin əskik olduğunu görəcəksiniz.



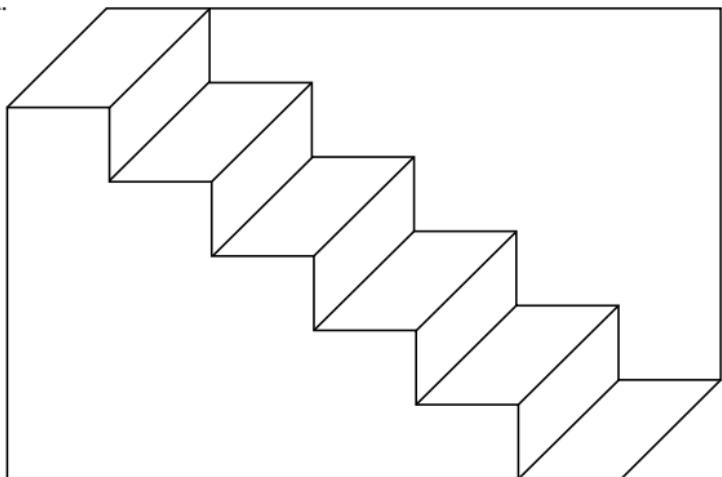
İndi isə səhifəni tərsinə tutun: əskik olan həmin dilimi boşqabın içində görəcəksiniz. Torta baxmağın "düzgün" üsulu varmı?

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## İKİMƏNALILIĞA TOLERANT YANAŞMA



Bir anlığa məşhur "Şröder pilləkəni"nə  
baxsanız, ilk baxışda sağdan sola  
normal pillələr sırası görəcəksiniz.  
Lakin baxmağa davam etdikcə,  
qəfildən tərsinə çevriləcək!  
Narahat olmayın, ikimənalılıq  
qarşısında tolerantlığını artır!



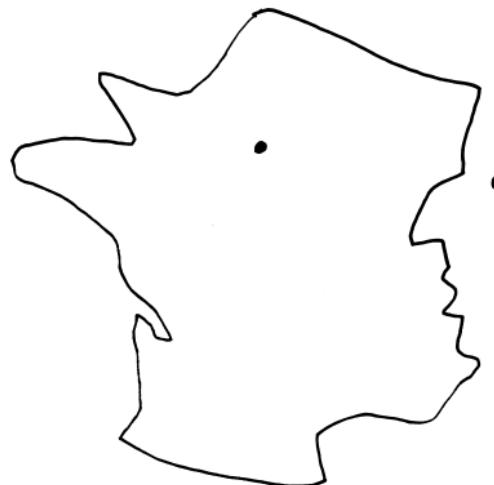
NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## İKİMƏNALİLİĞƏ TOLERANT YANAŞMA



Bunun Fransanın xəritəsi olduğunu anlamağın 3 üsulu var!

1. Fransanın xəritəsini görürsünüz!
2. General de Qollu görürsünüz  
(kepi geyinib, gözü Parisdir).
3. Keçmiş prezident Mitterani  
görürsünüz (burnu Cenevrə  
gölü, gözü isə Bern şəhəridir).



NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## ZEHNİ ÇEVİKLİK



### ƏLİFBA TESTİ

Bu çalışma çətin olsa da, əyləncəlidir. Hər bir sözün ardıcıl olaraq əlifbanın növbəti hərfi ilə başladığı bir hekayə yazın. Əlbəttə, A ilə başlamalısınız:

Bir sınaynn! \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---



NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?



## ZEHNİ ÇEVİKLİK



KİM NƏ EDİR?

Artıq gördüğümüz kimi, problemlerin yaradıcı həlli üçün həm sol, həm də sağ beyin yarımkürəsi ilə düşünməliyik, başqa sözlə desək, boş xəyallara və məntiqi düşüncəyə birlikdə ehtiyac duyacaqsınız. Daha bir beyin məşqi – budəfəki tamamilə məntiqə əsaslanır:

**Ceyn Simpson, Ted Anderson, Fred Harris, Sem Karter və Piter Tomas** kiçik bir şirkətdə çalışırlar, onlar bu vəzifələri yerinə yetirirlər: **karguzar, katib, menecer, mühasib və hüquqşunas**. Lakin vəzifələr adlara müvafiq şəkildə sıralanmayıb! Aşağıda kimin hansı vəzifəni yerinə yetirdiyinə dair bir neçə ipucu qeyd edilib. Hər bir vəzifənin yanına bir ad yazmaq üçün 7 dəqiqə vaxtınız var.

- *Katib onun dırnaq törpüsündən istifadə edərkən əlini yaralayan hüquqşunas oğlanın barmağını sarıdı.*
- *Menecer və hüquqşunas ezamiiyyətdə olan zaman mühasib futbol matçına baxmaq üçün günortadan sonra işə gəlməyəcək Tomas və Karterdən yarımgünlük əməkhaqqını kəsdi.*
- *Mühasib çox gözəl bric (kart oyunu) oynayır, Anderson bu oğlanın bacarığına heyrandır.*
- *Tomas katibi nahara dəvət etdi, lakin dəvəti qəbul edilmədi.*

Cavablar 108-ci səhifənin aşağı hissəsində tərsinə yazılıb.

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## ZEHNİ ÇEVİKLİK



BİLMƏCƏLƏR



İndi isə sağ beynin yarımkürənizin bisosiativ yaradıcı qabiliyyətindən istifadə etməli olacağınız iki bilməcəni həll edin!

Aşağıdakı tənasüblərdən hər biri yalnız bir düz xətt əlavə edilməklə "balanslaşdırılmalıdır" (başqa sözlə desək, sol tərəfi sağ tərəfə bərabər olmalıdır). Bu düz xətt heç bir halda tənasübü ləğv etmək məqsədilə bərabərlik işarəsinin üzərindən keçməməlidir!

- **5 + 5 + 5 = 550**
- **V I = I**

Cavablar 108-ci səhifənin aşağı hissəsində tərsinə yazılıb.

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## YARADICI QABİLİYYƏTİ ƏNGƏLLƏYƏN AMİLLƏR



Yəqin ki, bir neçə səhifə əvvəlki anket yaradıcı potensialınızı əngəlləyən bəzi amilləri üzə çıxardı. Bilməli və diqqət yetirməli olduğunuz daha bir neçə amil aşağıdakılardır:

- vərdiş;
- səhv etməkdən qorxmaq;
- yetişdirilmə tərziniz;
- dil;
- nəticələrdən qorxmaq;
- alışılmış "nümunələr"in təsiri;
- mütləq həqiqətlər;
- prinsiplər;
- dəyişiklik qorxusu;
- şablonların rahatlığı;
- konkretlik;
- formalaşmış təsəvvürlər;
- özünənin əskikliyi;
- rasional düşüncə;
- uşaq kimi görünməkdən qorxmaq;
- ixtisaslaşma;
- "oyun oynamaya" həvəssizlik;
- yaş;
- vaxt azlığı;
- nəzakət.

"Beyin heyratımız bir şeydir – səhər yuxudan oyanan kimi işləməyə başlayır və siz ofisə çatana qədər dayanmır". – İrland deyimi

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?

## YARADICI OLMAĞA HAZIRLIQ

### FƏALİYYƏT PLANI



Yaradıcı insanlar, adətən, "bisosiasiya" üçün 5 duyğu orqanından da istifadə edən **həssas** insanlardır. Lakin çoxumuz hisslərimizdən birini (adətən, görməni) üstün tutmağa meyil edir, digərlərinə laqeyd yanaşırıq. Kifayət qədər istifadə etmədiyiniz hissləri inkişaf etdirməyiniz üçün bir neçə çalışma təklif edirik.

#### GÖRMƏ

- Növbəti dəfə bağda və ya parkda olarkən 15 bitki növü tapın.
- Ən çox sevdiyiniz yerlərdən birini yazılı şəkildə təsvir edin.

#### EŞİTMƏ

- Məşhur bir musiqi əsərini dinləyin, hər bir musiqi alətini müəyyən etməyə çalışın. Sonra eyni şeyi az bilinən bir musiqi əsəri ilə də sınavın.
- Arabir dayanıb ətrafinızdakı kakofoniyada 10 ayrı-ayrı səsi seçməyə çalışın.

#### LAMİSƏ

- Arabir gözlərinizi qapayıp; görmə qabiliyyəti olmayan insanlar kimi hərəkət edin, ətrafinızdakı əşyalara toxunun – əşyaların formasını/nəyə bənzədiyini necə xatırlayacaqsınız?

#### DAD

- "Bordeaux" (Bordo) şərabını gözübağlı "Beaujolais"dən (Bojole) ayıra bilirsinizmi?
- Başqa "dad testləri" keçirin və hiss etdiyiniz dadi bir başqasına təsvir etməyə çalışın.
- Qoy dadları sizi keçmişə aparsın!

#### İYBİLMƏ

- Müntəzəm olaraq zehninizdə xoş qoxular (ətir, odun tüstüsü, dəniz havası) "oyadın", onların sizə haralara apardığını hiss edin/eşidin/görün!

NƏ DƏRƏCƏDƏ YARADICISINIZ?



## YARADICI OLMAĞA HAZIRLIQ



### BİR NEÇƏ HİSSİ OYANDIRAN ÇALIŞMA

İndi isə hisslerinizi işə salaraq yaradıcı olmağa çalışın! Şairlər eyni zamanda bir neçə duyğu orqanına xitab edən təsvirlər vasitəsilə oxucularının zehnində müəyyən təəssüratlar yarada bilirlər. Məsələn:

- ildirimin gurultulu, zülmət dolu və bomboş səsi;
- çartıldayaraq yanmış yarpaqların kəşkin, qızılı və kəhrəba qoxusu;
- "Kilsə zənglərinin ara küçələrə damcılayan zəngulələrini eşidirdim" (*Pol Simon*);
- "Məni "şirin sarışın" deyə çağırırlar" (*Donovan Litç*).

Siz də bir neçə duyguya xitab edən təsvirlər yazmağa çalışın:

---

---

---

---



**H**esab edirəm ki, başarıyyat öz davranışında həyatım həsr etdiyim  
prinsipi - araşdırmaq hüququnu aksiom kimi qəbul etməlidir. Bu, azad  
insanların şüarıdır - sinamaq imkamı, sahə etmek intiqazı, təkrar təcrübadan keçirmək  
casarəti. İnsan ruhunu öyrənan alımlar olaraq, bizi davranışlı olaraq təcrübadan keçirəcəyik".

Roger Beykon (1220-1292)

"Yaradıcı fərdlərin yaradıcı davranışlarına böyük ehtiyac var. Elmi keşf və  
ixtilalar həndəsi silsile ilə artdıqca passiv və öz mədəniyyəetine çox bağlı olan  
insanlar problemlərin öhdəsindən gələ bilmirlər. Fərdlər, qruplar və xalqlar bu  
deyişikliklərə yaradıcı şəkildə yeni yanaşma üsulu formalaşdırıra bilmedikcə  
onların "ışığıları sönəcək". Biz elmin deyişiklikləri təqdim etdiyi sürelə də  
uyğunlaşmalı, üstəlik, bunu yeni və orijinal şəkildə etməliyik, eks halda,  
yaradıcı qabiliyyətin evezini mehv olaraq ödəməli olacaqıq".

**Karl Rogers** ("Brain/Mind Bulletin" elmi-populyar bülletenindən  
sitat, sentyabr, 1990)



## **YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI**

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

# ÜSULLAR, ALƏTLƏR VƏ TƏTİKLƏYİCİLƏR



Bu fəsil üç bölməyə ayrılır:

### 1. Üsullar

Bu bölmədə 10 "istifadəyə hazır" problem həlli üsulu aşağıdakı aspektlərdən izah edilir:



Məqsədlər/təsvir/tətbiq



Təlimatlar



Lazım olan materiallar

Hər birinin izahının arxa səhifəsində yaradıcı sessiyalarımızda bu üsuldan necə istifadə edildiyinə dair praktiki nümunə ilə tanış olacaqsınız.

### 2. Alətlər

Bu bölmədə yaradıcı həll axtarışı ilə bağlı hər bir situasiyada istifadə edə biləcəyiniz üç faydalı alətlə tanış olacaqsınız:

- Düşüncə sxemləri
- 5 ballıq qiymətləndirmə sistemi
- Vizualizasiya

### 3. Tətikləyicilər

Yaradıcı yanaşma üsullarının bəziləri xarici tətikləyicilərə əsaslanır və ya onlarla tamamlanır. Bu bölmə sadə, lakin ekspressiv heyvan və əşya rəsmlərindən ibarətdir və bu rəsmlər vərəqlənir, onlardan biri təsadüfi qaydada seçilir. Tətikləyici kartların istifadə edildə biləcəyi üsullar bu loqo ilə göstərilir:



# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

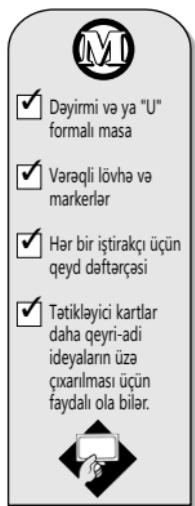
## BEYİN FIRTINASI



Klassik "dəyirmi masa təklifləri" metodundan istifadə vasitəsilə "necə etməli?.." problemi üçün mümkün qədər çox ideyanın üzə çıxarılması üsuludur.



- Qrup liderini/lövhədə yazacaq şəxsi seçin, problemi təsvir edin. Vərəqli lövhədən istifadə edərək növbə ilə hər bir üzvdən həll yolu təklif etməyi xahiş edin.
- Bütün ideyaları vərəqli lövhədə qeyd edin (nə qədər qəribə və qeyri-ciddi səslənsə də) və mümkünnsə, yekun seçimi asanlaşdırmaq üçün onları nömrələyin.
- Komanda üzvlərini ideyalar verməyə və ya növbələrini ötürməyə təşviq edin. İki üzv "pas" dedikdən sonra hər kəsin ağılna gələn ideyanı söyləyə biləcəyi qarışq rejimə keçin. Ideyaların qiymətləndirilməsinə icazə verilməməlidir. Çılgın və səfəhçə səslənən, eləcə də başqalarının irəli sürdüklərindən doğan ideyalar təşviq edilməlidir.
- Lider kifayət qədər ideyanın toplandığını qət etdikdə konsensusa əsaslanan seçim metodundan, məsələn, 5 ballıq qiymətləndirmə sistemindən (bax: səh. 71) istifadə edərək bir və ya bir neçə daha praktiki həll yolunu seçmək üçün qiymətləndirmə mərhələsinə keçin.



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### BEYİN FIRTINASI

#### NÜMUNƏ



Yaradıcı yanaşma mövzusundakı seminarlarımızdı gotürülmüş nümunə:

**Problem:** Çətir istehsalçısının anbarında 500 min dəbdən düşməş qara çətir qalib. Xərcləri minimuma endirməklə anbar sahəsi necə boşaldıla bilər?

**İdeyalar:**

- şirkətlər üçün reklam daşıyıcıları;
- yağışlı şəhər mərkəzlərində ödənişsiz paylamaq;
- materialdan papaq və palto hazırlamaq üçün istifadə etmək;
- tərsinə çevirməklə suvarma aləti kimi istifadə etmək;
- Birləşmiş Krallığa satış;
- üçüncü dünya ölkələrinə "CarryKit" kimi cüt halda satış;
- anbarı yandırıb sığorta pulunu almaq;
- nəhəng heykəl düzəltmək;
- çətirin gövdəsindən velosiped çarxının mili kimi istifadə etmək
- qarla örtülmüş hava limanında siqnalötürücü vasitə kimi istifadə edilməsi üçün şimali Norveçə göndərmək (yaxınlaşan təyyarəyə mesaj ötürmək üçün bir neçə yüz çətir açıla və bağlanıa bilər!)
- günəşdən qorunma çətiri kimi istifadə məqsədilə Afrikaya satış və s.



#### Beş ballıq səsvermədən sonra ən yaxşı 3 ideya:

- tərsinə çevirməklə suvarma aləti kimi istifadə etmək;
- üçüncü dünya ölkələrinə "CarryKit" kimi cüt halda satış;
- tanıtım/reklam məqsədilə çətirlərdən nəhəng heykəl düzəltmək.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

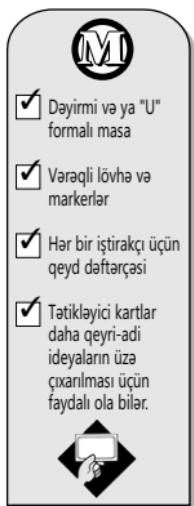
### "NYAKA" (NÖQSANLARIN TƏHLİLİ)



Əsas nöqsanların sıralanıb aradan qaldırılması üsullarının tapılması yolu ilə məhsul, xidmət və ya vəziyyəti təkmilləşdirmək üçün qrupun təbii tənqid bacarıqlarından istifadə metodudur. (Metodun adı fransızcadan götürülüb: "il n'y a qu'a ..." – "Atacağınız addımlar ondan ibarətdir ki...")



- Qrup liderini/lövhədə yazacaq şəxsi seçin və problemi təsvir edin. Lövhə vərəqinin ortasından aşağıya doğru şaquli xətt çəkin.
- Qrupun məhsul, xidmət və ya situasiyada "nələrin qaydasında olmadığı"nı mümkün qədər sadalaması üçün vaxt həddi müəyyən edin (məsələn, 20 dəq.). Hər bir ideyanı sol sütunda qeyd edin.
- Qrupun nöqsanları mümkün qədər aradan qaldıran təkmilləşmiş məhsul, xidmət və ya fəaliyyət planını təklif edə bilməsi üçün sıralanan nöqsanlardan hər biri üzərində (növbə ilə və ya qarışq şəkildə) beyin firtınası aparmağı xahiş edin. Hər bir düzəliş üsulunu sağ sütunda müvafiq nöqsanın qarşısında qeyd edin.
- Yeni və təkmilləşdirilmiş məhsul, xidmət və ya fəaliyyət planını qrupla razılışdırın. Adətən, konsensusa nail olmaq asan olur, lakin mümkün olmadıqda lider 5 ballıq qiymətləndirmə sistemi kimi (bax: səh. 71) ideya seçimi metodу təklif etməlidir.



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

# "NYAKA" (NÖQSANLARIN TƏHLİLİ)

### NÜMUNƏ



**Problem:** Qovluğa tikiləcək sənəd üçün dəlikəcanın səmərəliliyini necə artırı bilərik?

NƏLƏR QAYDASINDA DEYİL (NÖQSANLAR)	DÜZƏLİŞ? (NYAKA)
1. Eyni anda çox sayıda vərəqdə dəlik açı bilmir.	Aləti deşilməli olan vərəqlərin sayına uyğunlaşdırmaq.
2. Cox vaxt kağızda yağılı ləkələr qalır.	Sürtkü yağı tələb etməyən materiallardan istifadə etmək.
3. Yalnız dəlik açmaq üçün istifadə etmək mümkündür.	Daha çox funksiya əlavə etmək.
4. Nəticə almaq üçün çox fiziki güc sərf etmək lazımdır.	İstifadənin asanlaşdırılması üçün yayı/mexanizmi təkmilləşdirmək.
5. Masada həddən çox yer tutur.	Başqa alətlərlə kombinə edərək yer qənaət etmək.
6. Lazım olanda heç vaxt tapmaq olmur.	Sənədlərin tikildiyi qovluğa birləşdirmək.

**Həll yolu:** Sadə bir dəlikəcan kimi də istifadə oluna bilən halqalı mexanizmə malik qovluqlar hazırlamaq.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### "MERLIN"



Məhsulu, xidməti və ya situasiyanı ölçü, istifadə, funksiya və s. baxımdan fərz edilən bir sıra dəyişikliklərə məruz qoyaraq təkmilləşdirmək üslubudur. "Merlin" üslubundan təklikdə və ya qrup şəklində istifadə edilə bilər.



- İki vərəqli lövhədən və ya A4 vərəqlərindən istifadə edərək dörd sütuna bu adları verin: **artır, azalt, aradan qaldır** və **dəyiş**.
- Hər bir sütun üzərində 10 dəqiqəlik beyin firtınası apararaq aşağıdakılardan üçün (çılğın) üsullar irəli sürünlər:  
Məhsulu, xidməti və ya situasiya ilə əlaqəli müəyyən şeyləri artır, məsələn: qiyməti 4 dəfə artır; bir bazar seqmentinə xidmət etmək əvəzinə, xidmətimizi bütün dünyaya/qalaktikaya/kainata təklif etmək istəyirik; qənaətbəxş olmayan situasiya ayrı-ayrılıqda hər bir müştəri ilə əlaqəli olsa, onda necə?

Məhsul, xidmət və ya situasiya ilə əlaqədar hər şeyi **azalt**.

Problemi bütövlükdə **aranan qaldır**. Bu problem mövcud olmasaydı, necə olardı? Onu necə əvəzləmək olar?

Məhsulun, xidmətin və ya situasiyanın funksiyalarını **dəyiş**, başqa sözlə desək, biz müştəriyə deyil, müştəri bizə xidmət etsəydi, necə olardı!?

- Tətbiqi əlverişli olan ideyaları tapmaq üçün 4 siyahını da nəzərdən keçirin. Çılğın ideyalar arasından konkret təkliflər irəli sürünlər. Təkliflər üzərində işleyin.



Qrup şəklində keçirildikdə:

- Dayırımı və ya "U" formali masa
- Varaqlı lövhə və markerlər
- Hər bir iştirakçı üçün qeyd dəftərcəsi
- Tətikləyici kartlar daha qeyri-adı ideyaların üzə çıxarılması üçün faydalı ola bilər.

# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

## "MERIN"

### NÜMUNƏ



Bu nümunə yaratıcı yanaşma mövzusundaki seminarlarımızın birindən götürülləb. Cib darağının görünüşünün, tətbiq dairəsinin və/və ya bazar üçün cəlbədiciliyinin artırılması üçün 4 praktiki ideyaya ehtiyac var idi. Dörd siyahıdan seçilmiş bəzi ideyalar:

#### Artır

- Qazonlar üçün daraq (dirmiq)
- Kosmik tullantılar üçün daraq
- Velosipedin "yük yeri"
- Disklər üçün stellaj
- Əkin sahələri üçün çiləyicili daraq
- Dam örtüyü materialı
- Balıq ovu üçün daraq (tor əvəzinə)

#### Azalt

- Bığ darağı
- Dalğalı saçlar üçün "bərməq darağı"
- "Qələm daraq"
- "Xromosom darağı"
- Qaş darağı
- Gəlincik üçün daraq
- Qatlanan daraq

#### Aradan qaldır

- Keçəllər üçün krem (parlaq başlar üçün!)
- Birdəfəlik istifadə üçün daraqlar (vanna otağının dispenserinə birləşdirilmiş və qoparırlaraq istifadə edilən karton daraq)
- Qayçı düzəltmək
- TV-də "Keçəllik gözəllilikdir" kampaniyası

#### Dəyiş

- Həcmverici saç feni
- Divarda bərkidilmiş daraq (başınızı hərəkət etdirərək darayırsınız!)
- İctimai darama maşını (fotoşəkil köşklərində olduğu kimi, müxtəlif saç düzümləri üçün kompüterləşdirilmiş darama xidməti)

# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

## XÜSUSİYYƏTLƏR MATRİSİ



Məhsul, xidmət və ya vəziyyətin iki xüsusiyyəti arasında məcburi və qeyri-standart bisosiasiyları təşviq etmək məqsədilə matris üsulundan istifadə metodudur.



- Problemi seçdikdən sonra (məsələn: • Təklif edilən məhsul və ya xidmət çeşidi necə genişləndirilə bilər? Müştəri şikayətlərini necə azaltmaq olar?) Xüsusiyyətlər matrisinin iki oxunu, başqa sözlə desək, müqayisə edilə biləcək iki xüsusiyyəti seçin, məsələn: • məhsul və ya xidmətlər/onların tətbiqi; • məhsul və ya xidmətlər/müştəri növləri; • şikayət növü/ilin ayları.
- İki xüsusiyyət toplusu arasında artıq məlum olan kombinasiyaları qrafikə daxil edin (X ilə işaretləyin).
- Qrupu qeyri-standart kombinasiyalar qurmağa təşviq edin və ideyaları qrafikə daxil edin (▲ ilə işaretləyin).
- Ayrıca bir vərəqdə yeni ideya kombinasiyaları üzərində işleyin (problem qeyri-qənaətbəxş situasiyadan ibarətdirsə, ▲ bu situasiyanın baş vermədiyini göstərir və siz indi bu situasiyanın yaranmamasının səbəblərini təhlil edirsiniz).

TƏTBİQ					
MƏHSUL		1	2	3	4
Məhsul 1	X	X			
Məhsul 2	▲	X	▲		
Məhsul 3	X	X	X	▲	
Məhsul 4		▲			X



Qrup şəklinde keçirildikdə:

- Dayırımlı və ya "U" formali masa
- Varaqlı lövhə və markerlər
- Har bir iştirakçı üçün qeyd dəftərcəsi
- Tatikləyici kartlar daha qeyri-adı ideyaların üzə çıxarılması üçün faydalı ola bilər.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

# XÜSUSİYYƏTLƏR MATRİSİ

### NÜMUNƏ



**Problem:** Evə qulluq məhsullarının istehsalçısı yeni bazarlar və/və ya yeni məhsullar müəyyən etmək istəyir.

#### Xüsusiyyətlər matrisinin oxları:

1. Məhsul kateqoriyaları (vanna/duş; geyimlərə qulluq; mebelə/döşəməyə qulluq; havanın təmizlənməsi; paltarların yuyulması və s.)
2. Müştəri kateqoriyaları (uşaqlar, yeniyetmələr, yeni ailə quranlar subaylar, cütlüklər, ortayaşlılar, təqaüdçülər)

MƏHSULLAR	TƏTBİQ			
	1	2	3	4
Məhsul 1	X	X		
Məhsul 2	▲	X	▲	
Məhsul 3	X	X	X	▲
Məhsul 4		▲		X

#### "Məcburi", amma tətbiq edilə biləcək assosiasiyanlar:

- Uşaqlar üçün xüsusi vanna/duş məhsulları seriyası
- Yeni ailə quranlar və tələbələr üçün "İlk evim" qulluq dəsti (bütün məhsul çeşidləri daxildir)
- Yeniyetmələr üçün geyimə dəb qatan vasitələr (cins sıxlasdırıcı vasitə, parladıcı sprey, müvəqqəti rənglər və s.)
- Uşaq geyimləri üçün yuyucu məhlul (kəsik və cızıqlar üçün yüngül dezinfeksiyaedici vasitə və/və ya ağıcaqanadlar əleyhinə vasitə və meyvə ətirləri ilə)

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

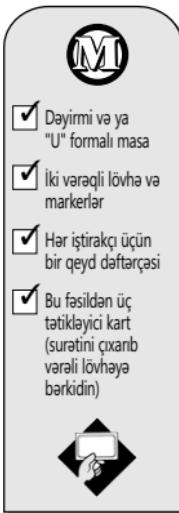
# EVRIKA!



Tamamilə əlaqəsiz sözlərlə/mövzularla məcburi assosiasiyanın yaradılması ilə problemin məntiqsiz üsulla həlli metodudur. "Evrika", əsasən, qrup şəklində problem həlli zamanı yaxşı nəticələr verir.



- Lideri/lövhədə yazacaq şəxsi seçin. Problemi qrupa təsvir etməmişdən əvvəl bu fəslin sonundan təsadüfi qaydada üç tətikləyici kart seçin və vərəqlə lövhədə hər bir kart üçün bir sütun çəkin. Tətikləyici kartları qrupa göstərin və ya surətlərini çıxarıb hər bir sütunun yuxarı hissəsinə bərkidin.
- Qrup üzvlərindən tətikləyici karta baxan zaman ağlığılara gələn ilk sözü (növbə ilə) söyləməyi xahiş edin. Hər bir sütunu bu "sərbəst assosiasiyanalar" doldurun.
- İndi isə həll edilməli olan problemi təsvir edin və komanda üzvlərindən üç sütundan birində qeyd edilmiş, ən azı, bir sözdən istifadə edərək həll yolları təklif etməyi xahiş edin. Həll yollarını (çoxu tamamilə gülünc olacaq) ayrıca vərəqə yazın.
- Həll yollarının siyahısını nəzərdən keçirin və çılgın ideyalardan tətbiqi mümkün olan ideyalara qədər hamisini təhlil edərək konkret təkliflər barədə beyin fırçası aparın.
- Ən yaxşı ideyanı seçin və üzərində işləyin.



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



# EVRİKA!

## NÜMUNƏ

**Problem:** Beynəlxalq şirkətin törəmə müəssisələri arasında ünsiyəti necə təkmilləşdirməli?

### Seçilmiş tətikləyici kartlar və sərbəst assosiasiya nümunələri:

#### HÖRÜMÇEK

- Tor
- Şəbəkə
- Milçəklər
- Qorxu
- Ətürpədən
- Faydalı
- Kannibal

#### GİTARA

- Musiqi
- Kassetlər və vallar
- İspaniya
- 6 sim
- Kökləmə
- Yaradıcılıq
- Nopfler

#### FİL

- Nəhəng
- Fil dişi
- Nəslə kəsilmiş növlər
- Fil sümüyü
- Yaddaş
- Ağır
- Afrika

**İdeyalar:** ➤ Şəbəkə + kökləmə + yaddaş = törəmə müəssisələri "eyni dalğada" saxlamaq, korporativ yaddaşı təkmilləşdirmək üçün kompüterləşdirilmiş və yenilənmiş ünsiyət xəritəsi təqdim edin. ➤ Tor + kassetlər + nəslə kəsilmiş növlər = özlərini "yox olmağa məhkum" hiss etməmələri üçün bütün törəmə müəssisələrə müntəzəm olaraq məlumat videoları çəkin və paylaşdırın. ➤ Qorxu + yaradıcılıq + Afrika = başqa törəmə müəssisələrin ideyalarının çoxundan istifadə etdiyini sübuta yetirmiş (daha dəqiq desək, Afrikadan və ya başqa hər hansı yerdən alınmış yaradıcı ideyalardan qorxmayan) törəmə müəssisəyə illik "Biz kəşf etməmişik" mükafatını təqdim edin!

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

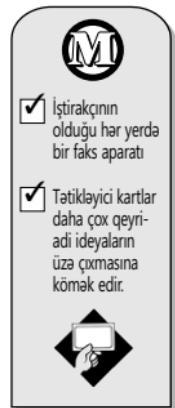
# FAKSLA BEYİN FIRTINASI



Bir müəssisənin tərkibində çalışan, lakin müxtəlif yerlərdə olub faks aparatı ilə bir-birləri ilə əlaqə saxlayan 4-6 iştirakçının ideyaları əsasında yayınmaq istədiyiniz neqativ ssenariyə yaradıcı həllin tapılması metodudur.



- 4-6 iştirakçını "faksla beyin firtinası"nın qaydaları barədə məlumatlandırın. Yayınmaq istədiyiniz **neqativ gələcək ssenarisini** bir neçə yaradıcı həll yolu ilə birlikdə onların hər birinə göndərin (Faks 1).
- Əvvəlcə bütün iştirakçılarından bu ssenarinin gerçəkləşə biləcəyinə dair bir səbəb yazmağı xahiş edin (maksimum 2 sətirdə ifadə olunmuş birbaşa təsvirinizin olduğu faksda) və həmin vərəqi (Faks 2) razılışdırılmış ardıcılıqla növbəti iştirakçıya göndərin (A iştirakçısı öz ideyasını B-yə, B isə C-yə göndərir və s.).
- Daha sonra iştirakçılar onlara göndərilən səbəb haqqında düşünür, onu aradan qaldırmağın bir üsulunu təklif edirlər (birbaşa orijinal variantın üzərində) və onu sizə geri göndəirlər (Faks 3).
- Hər bir təklifi nəzərdən keçirin (təklikdə və ya qrupla), tətbiqi ən əlverişli olan ideyanı seçin.



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

# FAKS SLA BEYİN FIRTINASI

### NÜMUNƏ



**Neqativ ssenari (Faks 1):** 2030-cu il yanvar ayının 1-dir. Müəssisəmiz daha mövcud deyil. Səbəbi isə odur ki:

Mümkün səbəblərə nümunələr (Faks 2)	Təkliflərə nümunələr (Faks 3)
İdarəçilərimiz səriştəsiz idilər.	İşə yeni idarəçilər qəbul edin, mövcud idarəçilərə təlim keçin.
Şirkət rəhbəri katibəsini və bütün nağd vəsaiti götürüb Kayman adalarına qaçıb.	Nəzarət sistemlərini möhkəmləndirin/yeni sistemlər tətbiq edin.
İstehlakçılar qrupu məhsullarımız əleyhinə uğurlu kampaniya aparır.	Elə İNDİ aktiv bir ictimaiyyətlə əlaqələr şöbəsi qurun!
Macarıstandakı kiçik rəqibimiz şirkətimizi alıb.	Çox gec olmadan Macarıstandakı şirkəti satın alın!
Atom elektrik stansiyası partlayan zaman zərər görmüş zonada idik.	Baş ofisi və fabriki "təhlükəsiz" zonaya köçürün.
Rəqiblərimizdən biri bizim məhsulumuzu dəbdən salan yeni məhsul buraxıb.	Araşdırma və inkişaf bütçəsini artırın; başqa məhsul sahələrinə daxil olaraq fəaliyyətinizi şaxələndirin.

**Həll yolu:** Macarıstan şirkəti ilə birgə müəssisə təsis etmək; • idarəetmə elementlərini gücləndirmək; • araşdırma və inkişaf bütçəsini 25 %-ə qədər artırmaq; • XYZ istiqamətində şaxələnmək.

# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

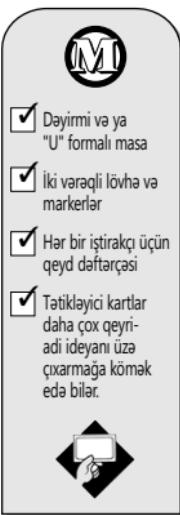
## ANALOGİYALAR



Qrupdan problemi tamamilə fərqli bir situasiya ilə müqayisə etməyi (analogiya) xahiş edərək yaradıcı ideyaları tətikləməklə problemə yeni bucaqdan baxış üsuludur. Çox vaxt siz yekun seçimi edənə qədər orijinal analogiya yoxa çıxır.



- Həll edilməli olan problemi təsvir edin və analogiyaların siyahısını hazırlamaq üçün qrupdan beyin fırtınası aparmağı xahiş edin. Analogiya yaratmağın ən yaxşı üsulu problem haqqında düşünüb belə deməkdir: "Bu bir qədər ... ilə bənzərdir". Alternativ olaraq, qrup lideri bir yerdən başlaya bilmək üçün analogiya "təlqin edə" bilər. Məsələn, nağıl (Ağca qız) və ya tarixi bir hadisə (Vaterloo döyüşü və s.).
- Siyahidən müvafiq analogiyani seçin (lazım gələrsə, 5 ballıq qiymətləndirmə sistemindən istifadə edin).
- Qrup üzvlərindən xahiş edin ki, verilən problemi analogiya ilə müqayisə edib tədbirlər təklif etsinlər. Məsələn, Ağca qız analogiyasında 7 cirtdan sizə "cadugər qarşı" probleminizi həll etməkdə kömək edə biləcək daha kiçik şirkətlər və ya şöbələr ola bilər.
- Ağlıñiza gələn ideyaları qeyd edin və yeni, əlaqəsiz həll yolları tapmaq üçün tətikləyiciləri təşviq edin.
- Həll yolları seçin və üzərində çalışın.



# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

## ANALOGİYALARA NÜMUNƏLƏR



**Problemlər:** Güclü rəqabət qarşısında işədüzəltmə agentliyinin biznesi necə inkişaf etdirilə bilər?

**Analogiyalar:** "Bu bir qadər... • ayıların və hinduların əhatasında Kanadanın tundra meşələrinə gedən ovçunun vəziyyətinə; Büyük Səhranın ortasında hotel tikməyə; • pataqoniyallara ventilator satmağa bənzəyir.

**Seçilən:** Böyük Səhrada hotel

**Tətikləyicilər:** "Qızmar isti"yə baxmayaraq "səhralardan" araşdırılmalı olan yeni bazarlara. "Yeni bazarlar" ideyasından 18 yaşından kiçik müştərilər üçün (yetkinlik yaşındadır da müştəriləri olaraq saxlamaq niyyəti ilə) xüsusi məhsul və xidmətlər təqdim edən bankların nümunəsinə. "18 yaşından kiçiklər" ideyasından "Eureka" şirkətinin 12-15 yaşlı yeniyetmələr üçün peşə psixologiyası haqqında söhbətlər, kompüter seminarları, zavodlara səfərlərlə bağlı təkliflərinə. İsveçrədə gerçəkləşən bu real nümunə müəssisəni nəinki gələcək müştərilərlə təmin etdi, həmçinin milli mətbuatda eks-səda doğuraraq pulsuz reklam kampaniyası oldu.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

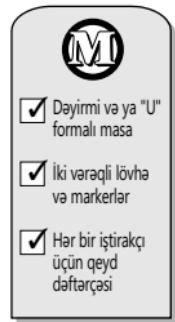
# EYNİLƏŞDİRME



Komandanın özünü problemlə, sözün əsl mənasında, eyniləşdirməsi yolu ilə hər hansı problemin innovativ həllinin tapılması metodudur. Bir çox qəlbərin cəlb olunduğu həssas, lakin güclü bir üsuldu!



- Lider/qeydləri aparacaq şəxsi seçin, vərəqli lövhə qarşısında dayanın və həll edilməli olan problemi təsvir edin.
- Növbə ilə hər komanda üzvündən 30 – 60 saniyə ərzində özünü problemlə eyniləşdirməsini xahiş edin (təkmilləşdirilməli/yaradılmalı olan məhsul və ya xidmət, qeyri-qənaətbəxş vəziyyət/həll edilməli olan münaqişa və s.). Beləliklə, həmin komanda üzvü özünü problemin özü olaraq və ya içində təsəvvür etməli, özünü necə hiss etdiyini, nə gördüğünü, nə baş verdiyini və s. təxəyyülü vasitəsilə mümkün qədər təsvir etməlidir. Onlar gözlərini yumaraq arxaları qrupa tərəf dayandıqda eyniləşdirmə daha yaxşı nəticə verir.
- Hər bir komanda üzvü danışdıqca əsas məqamları (isimləri, sıfətləri, hissələri və s.) vərəqli lövhədə qeyd edin. Danışanın istifadə etdiyi sözləri olduğu kimi yazın. Başqaları isə ağıllarına gələn həll yollarını qeyd etməlidirlər.
- Siyahını nəzərdən keçirin, təsvir üçün istifadə edilmiş söz və hissələrin problemin həll yolunu necə tətikləyə biləcəyi haqqında beyin firtınası aparın.
- Ən yaxşı həll yolunu seçin və üzərində işləyin.



YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

## EYNİLƏŞDİRME

### NÜMUNƏ



Bu nümunədə Bostonda yerləşən "Synectics Consulting Group" şirkətindən bəhs edilir.

**Problem:** Uçan hədəflərin ("gil göyərçinlər") istehsalçısı atış sahələrinin yaxınlığında yaşayan sakinlərin şikayətlərinə görə satışın azaldığını müşahidə etdi: hədəflər qazonlara düşür, otbiçən maşınları zədələyirdi.

**Eyniləşdirmə:** Kiçik heyətin hər bir üzvündən özlərini "uçan hədəflər"lə eyniləşdirmək xahiş edilir. Komanda üzvlərindən biri deyir: "Havada uçuram, son dərəcə xoşbəxtəm, o vaxta qədər ki... uf! Qanadımdan vuruldum. Düşürəm, düşürəm... çırıldım! Kiminsə qazonuna düşmüşəm. Çox utanıram, kaş əriyib torpağa qarışaydım!" "Evrika!" – komandanın başqa bir üzvü qısqırır, – "Hədəfləri buzdan hazırlamalıyıq!" "Dondurmamışdan əvvəl də gübrə əlavə etməliyik?" – deyə daha bir komanda yoldaşı kömək məqsədilə soruşur.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### YANLIŞ QAYDALAR



"Yanlış qaydalar"ın situasiyaya tətbiqi vasitəsilə effektivliyin/keyfiyyətin artırılması və xərclərin azaldılması metodudur. Bu metod tək və qrupla birlikdə tətbiq edilə bilər.



- Növbəti səhifədən effektivliyini artırmaq istədiyiniz əməliyyata ən yaxın olan qaydalar toplusunu seçin (və ya başqa qaydalar tapın). İrəli sürürlən ideyalar üçün vərəqli lövhədən istifadə edin.
- Növbə ilə hər bir "qızıl qayda"nı nəzərdən keçirin və bütün mümkün vasitələrlə probleminizə tətbiq etməyə çalışın. Çılgın ideyaları təşviq edin. Qızıl qaydalardan hər hansı birini tətbiq edə bilmədiğində digərinə keçin. Çalışmanın məqsədi qaydaların eynisini yaratmağa vədar etmək deyil, yaradıcı ideyaları üzə çıxarmaqdır.
- İdeyaların siyahısını nəzərdən keçirin. Tətbiqi ən əlverişli olan ideyanı seçin və fəaliyyət planı üzərində işləyin.



- Qrupla tətbiq edilərkən: Dəyirmi və ya U formali masa
- Vərəqli lövhə və markerlər
- Hər bir iştirakçı üçün qeyd dəftərcəsi

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



### YANLIŞ QAYDALAR

#### MAKTAVİŞ QAYDALARI

Əfsanəyə görə, Krım müharibəsi zamanı Rusyanın atlı artilleriyasının topçu heyəti araba sürünlərdən çox az fərqlənirdi: heyət toplarının yüklənməsi, nişanın alınması və atəşin açılmasını yalnız usta topçunun öhdəsinə buraxırdılar, ta ki Həmiş Maktavişin 6 qızıl qaydasını öyrənənə qədər. Onlar bu qaydaları öyrəndikdən sonra isə atış gücү və hədəfi vurma effektivliyi 10 dəfə artdı!

1. Topçu heyətləri top arabalarını artıq elə saxlayırdılar ki, topun lüləsi **tuşlanmış** vəziyyətdə olurdu.
2. Hər bir heyət topların yüklənməsinə görə məsuliyyət daşıyırı.
3. Hər heyətdən bir topçu mərmini alışdırırdı.
4. Başqa bir topçu isə hədəfi nişan alır və mərminin trayektoriyasını izləyirdi.
5. Hədəfi vura bilmədikdə eyni topçu topu yenidən hədəfə yönəldirdi.
6. Bu prosedur lazım olduğu qədər təkrarlanırdı.

#### Tətbiqi

- Strateji planlaşdırma toplantıları keçirilməlidir.
- Kim nə etməlidir?
- Xərcləri necə azaltmalı; keyfiyyəti necə artırmalı; işçi heyətindən daha səmərəli necə istifadə etməli?

## **YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI**



### **YANLIŞ QAYDALAR**

#### **FLORİSTLƏR ÜÇÜN QAYDALAR**

1. Bütün gülləri hər zaman suda saxlayın.
2. Güllərin saplaq uclarını müntəzəm şəkildə kəsin.
3. Gülləri məqbul və sabit temperaturda saxlayın.
4. Gülləri güldanlara six şəkildə deyil, aralarında boşluq saxlayaraq yerləşdirin.
5. Solmuş gülləri hər zaman buketlərdən çıxarın.
6. Kəsilmiş güllər üçün suya hər zaman gübrə əlavə edin.

#### **YANĞIN ZAMANI TƏXLİYƏ QAYDALARI**

1. Təxliyə məntəqələrinə doğru nizamlı sıra ilə yerinin.
2. Yanğınsöndürənlərlə ünsiyət imkanı yaratmaq üçün lazımsız söhbətlərə yol verməyin.
3. Qəza çıxışlarını dərhal təmizləyin.
4. Parklama sahələrində yenidən qruplaşın.
5. Təlimatları gözləyin.
6. Yanğınsöndürənlərin göstərişi olmadan binaya qayıtmayın.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### YANLIŞ QAYDALAR

#### NÜMUNƏ



**Problem:** Bir katib(ə) olaraq, işinizin effektivliyini necə artırı bilərsiniz? "**Floritslər üçün qaydalar**"dan istifadə edərək 6 "təkmilləşmə məqsədi" müəyyən edin:

1	Bütün gülləri hər zaman suda saxlayın.	Qarşılıqlı ehtiyaclar/problemsları va s. müzakirə etmək üçün rəhbərimlə vaxtaşırı qaydada çay/qəhvə içərək səhbət etmək.
2	Güllərin saplaq uclarını müntəzəm şəkildə kəsin.	Müntəzəm arxivləmə programı vasitəsilə kağız qalaqlarından xilas olmaq.
3	Gülləri məqbul və sabit temperaturda saxlayın.	Vəzifə funksiyalarımın dəqiç yazılı təsvirini rəhbərimlə razılaşdırmaq.
4	Gülləri güldanlara sıx şəkildə deyil, aralarında boşluq saxlayaraq yerləşdirin.	Rəhbərimin tez-tez təkrarlanan yeknəsəq və əziyyətli tapşırıqlarını qəbul etməmək. Belə tapşırıqların növü və dövriliyi barədə razılığa gəlmək.
5	Solmuş gülləri hər zaman buketlərdən çıxarın.	Tapşırıqları planlaşdırmaq üçün vaxt qazanmaq məqsədilə saat 16:00-a qədər daxil olan məktublar qutumu təmizləmək.
6	Kəsilmiş güllər üçün suya hər zaman gübərə əlavə edin.	Səxsi inkişaf planı tərtib etmək və rəhbərlə zəruri təlimlər barədə razılığa gəlmək.

# YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

## YUXARI/AŞAĞI HAŞİYƏLƏMƏ



Mark Braun tərəfindən irəli sürülmüş bu üsul problemləri həll edənlərə problemlə əlaqədar istinad etdikləri çərçivədən çıxıb vəziyyətə başqa bucaqdan baxmağa və həll yollarını tətikləməyə kömək edir.



- Həll edilməli olan problemi təsvir edin və onu tacəssüm etdirən bir söz və ya ifadə seçin. Hava yolları şirkətinə aid real nümunədə soruşulurdu: "727s" əvəzinə "F-27" təyyarələrini idarə etmək istəyən pilotların sayını artırmaq üçün nə etmək lazımdır?"
- Düşüncə sxemi üsulundan (bax: səh. 67) istifadə edərək yaranan ideyaları yuxarıda və aşağıda göstərilən haşiyələrə ayırin. Yuxarıya doğru çəkilən haşiyə daha geniş konsepsiyanı əks etdirən də, daha kiçik haşiyəni və eyni zamanda başqa konsepsiyaları əhatə edir. Bu nümunədə "F-27"dən yuxarı haşiyə "təyyarədir", bir pillə yuxarı "hava limani" və ya "aeroklub"dur. "F-27"dən aşağıya doğru "pilot kabinası", "sərnişin" və ya "çəhəri F-27" haşiyələri çəkə bilərsiniz, "pilot kabinası"ndan aşağıda "istilik sistemi" göstərilə bilər. Düşüncə sxemi formalasdılqca haşiyələrinizi dairəyə və ya buludşəkilli çərçivəyə alın. Nümunə növbəti səhifədə göstərilir.
- Ağlınzı gəldikcə ideyaları/həll yollarını qeyd edin, sonra daha çox haşiyə yaradın. Məsələn, "aeroklub" ifadəsi bizə pilotlara "F-27"lərin səhmlərini almaq imkanının yaradılması ideyasını qazandırırdı. Beləliklə, pilotlar uçuş saatları üzrə aldıqları səhmlərlə təyyarə aviaşirkətin "istismarı"ndan çıxdıqdan sonra onun bir hissəsinə sahib ola bilərlər.
- Tətbiq üçün əlverişli olduğu qeyd edilən bütün həll yollarını nəzərdən keçirin, ən yaxşı variant haqqında düşünün və onu icra edin.



Qrupla birgə  
keçirildikdə:

- Dayırımlı və ya "U" formalı masa
- Böyük aq lövhə və markerlər
- Hər bir iştirakçı üçün qeyd dəftərcisi
- Tətikləyici kartlar faydalı ola bilər



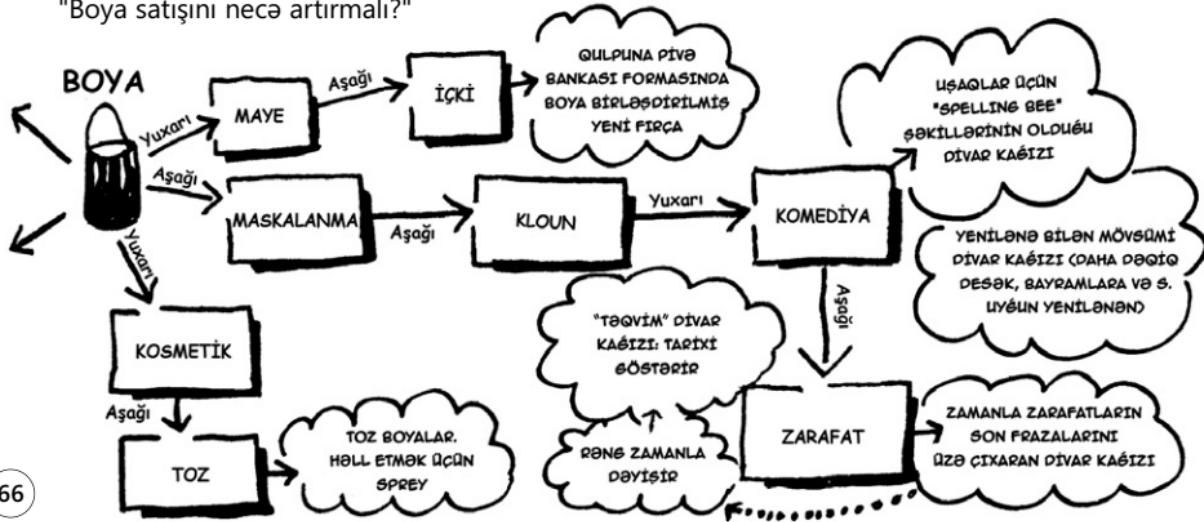
## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### YUXARI/AŞAĞI HAŞİYƏLƏMƏ

#### NÜMUNƏLƏR



Mark Braunun "Dinozavr nəslə" ("Element Books nəşriyyatı") kitabından ixtisar edilmiş nümunəni sizə təqdim edirik. Şirkət divar örtükləri hazırlayır və başlanğıc nöqtəsi bu sualdır: "Boya satışını necə artırımlı?"



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### ALƏTLƏR

#### DÜŞÜNCƏ SXEMLƏRİ



Düşüncə sxemləri ideyaları sürətlə və yaradıcı şəkildə ortaya çıxarmaq və formalaşdırmaq imkanı verən beyin fırçası alətidir. Toni Buzan, Piter Rassel və Mark Braun tərəfindən 1970-ci illərin ortalarında işlənib hazırlanan düşüncə sxemləri hazırda bütün dünyada yaradıcı idarəcilər tərəfindən qeydlərin aparılması üçün istifadə edilir.

Düşüncə sxemlərinin əsaslandığı prinsip bundan ibarətdir ki, yaradıcı yanaşma prosesi xətti deyil, mürəkkəb qarşılıqlı əlaqəli prosesdir, yaradıcı fikirlər kitabdakı və ya kompüter ekranındaki düz sətirlər kimi deyil, ağacın budaqları kimi inkişaf edir. Bu alət problem həllinə tətbiq etdiyiniz zaman əməl edəcəyiniz qaydalar aşağıdakılardan ibarətdir:

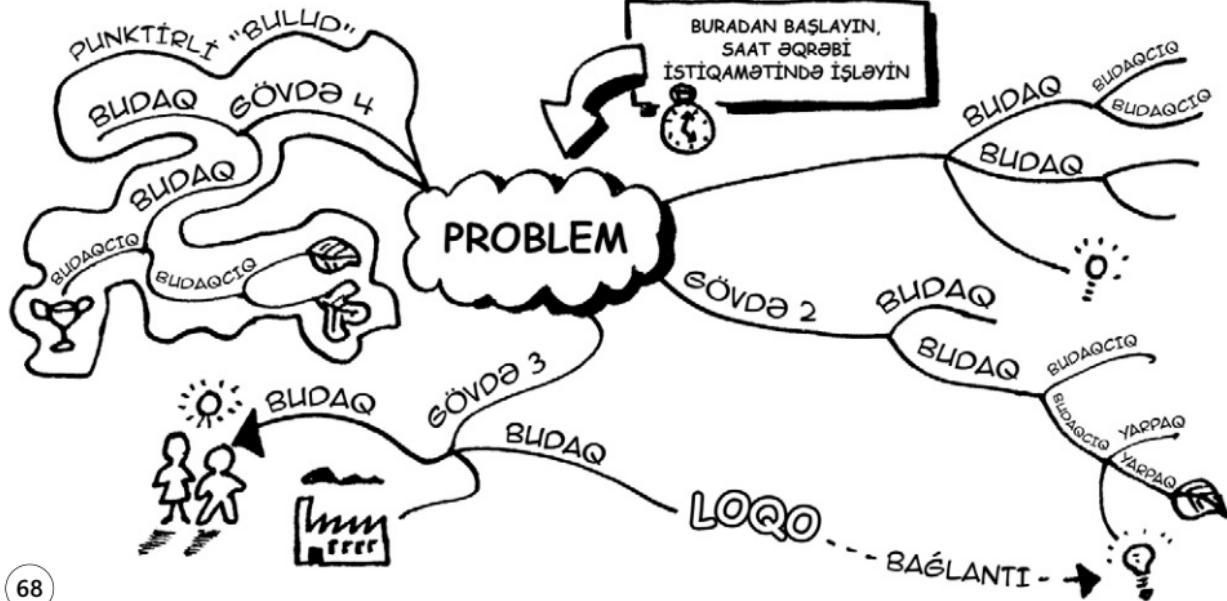
- Səhifənin ortasında problemi yazın (açar söz və ya ifadə).
- Əsas ideyaları mərkəzdən şaxələnən "gövdə"lərdə açar sözlər formasında göstərin.
- Altideyaları gövdənin budaqlarına, daha sonra isə "budaqcıq"lara qeyd edin.
- Mümkün olduqca, sözlərin əvəzinə rənglərdən, loqlardan və ya rəsmlərdən istifadə edin.
- "Tətiklənmiş" və ya əlaqəli ideyaları punktirli "bulud" a alaraq yekunlaşdırın – **lakin bu, sadəcə, adı bir təsvirdir və nümunəni əyani şəkildə görmək üçün, zəhmət olmasa, növbəti səhifəyə keçin!**

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



### ALƏTLƏR

#### FİKİR XƏRİTƏLƏRİ: PRİNSİPLƏR



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



### ALƏTLƏR

#### DÜŞUNCƏ SXEMLƏRİ: NÜMUNƏ

**Problem:** Yazıçı "Yaradıcı idarəcilər" kitabına başqa hansı məsələləri daxil edə bilər?!



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



### ALƏTLƏR



#### DÜŞÜNCƏ SXEMLƏRİ: ÇALIŞMA

İndi sizin növbənizdir: Avropa dövlətlərinin 2025-2040-cı illər arasında qarşılaşacaqları son dərəcə real problem – dövlət təqaüdləri məsələsini (təbii artımın pik həddə çatdığı dövrdə doğulmuş bir çox insanın təqaüd yaşı bu illərə düşür, vəsait isə yetərli deyil) necə həll edə biləcəyi haqqında öz-özünüzə beynin fırçası aparmaq üçün bu səhifədən istifadə edin!

TƏQAÜDLƏR

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### ALƏTLƏR

#### BEŞ BALLIQ QİYMƏTLƏNDİRİMƏ SİSTEMİ



Problemi həll etmək üçün hansı yaradıcı üsuldan istifadə etməyinizdən asılı olmayıaraq, "ən yaxşı" ideyanı seçməli olacağınız məqam mütləq çatacaq. Qrupla birlikdə işləmisinizsə, bu seçim hər zaman çətin və həssas məsələyə çevirilir, sözsüz ki, hər kəs ən yaxşı ideyanın məhz **onun** ideyası olduğunu düşünür.

Bu problemi demokratik üsulla aşmağın yollarından biri budur: iştirakçılarından hər birinə təklif edilən 5 həll yolundan (özlərinin irəli sürdüklərindən başqa!) istədikləri hər hansı birini 5 balla qiymətləndirmək haqqı verin.

Başqa sözlə desək, onlar 5 balın hamisini bir təklifə, yaxud 4 balı bir təklifə, 1-ni başqa bir təklifə və ya 2 bal bir təklifə, 2 bal da başqa bir təklifə verə bilərlər, ya da  $2+1+1+1$  və s.

Ən çox bal qazanan həll yolu avtomatik olaraq seçilmiş olur. Ballar bərabər paylanarsa, adətən, sadə bir səsvermə metodu problemi aradan qaldırır.

## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI



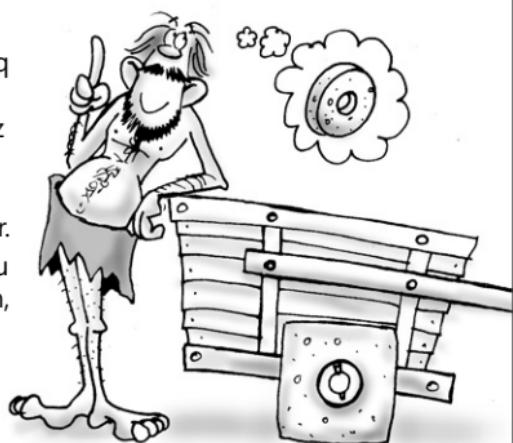
### ALƏTLƏR

#### VİZUALİZASIYA

Vizualizasiya – vaxtin yoxluğundan və ya başqalarının qarşısında gözlərini yummağın həddən artıq "sentimental" görünəcəyinin qorxusundan yaradıcılıq prosesində çox vaxt laqeyd yanaşilan sadə bir alətdir!

Yüksək yaradıcı qabiliyyəti olan insanların söylədiklərinə görə, ideya yaranan zaman yekun və həyata keçirilmiş həll yolunun dəqiq və ətraflı mənzərəsini formalaşdırmaq müəyyən qədər vaxt aparır. Bəzi mahnı müəllifləri ilk nəğmələrini bəstələməmişdən əvvəl xəyalən albomun üz qabığını işləyib hazırlayırlar. Futbolçu və xızəkçılər yeni hərəkətləri xəyalən dəfələrlə təkrarlayırlar. Rəssamlar əsərlərinin son variantını gözlərinin önündə canlandırırlar.

**Sizin** ağliniza nə vaxtsa ideya gələrsə, bir az dayanın bu vəziyyətdən zövq alın. İdeyanı zehninizdə inkişaf etdirin, təcrübədə tətbiqini təsəvvür edin. "Lent"i gözünüzün qabağından təkrar-təkrar keçirin. Nəticə konkret forma almağa başladıqda atılacaq addımlar o qədər də qorxulu görünülmür. Beləliklə, sizə qalır yalnız ... ideyanızın ardınca getmək!



## YARADICI İDEYALARIN FORMALAŞDIRILMASI

### TƏTİKLƏYİCİLƏR

#### TƏTİKLƏYİCİ KARTLAR

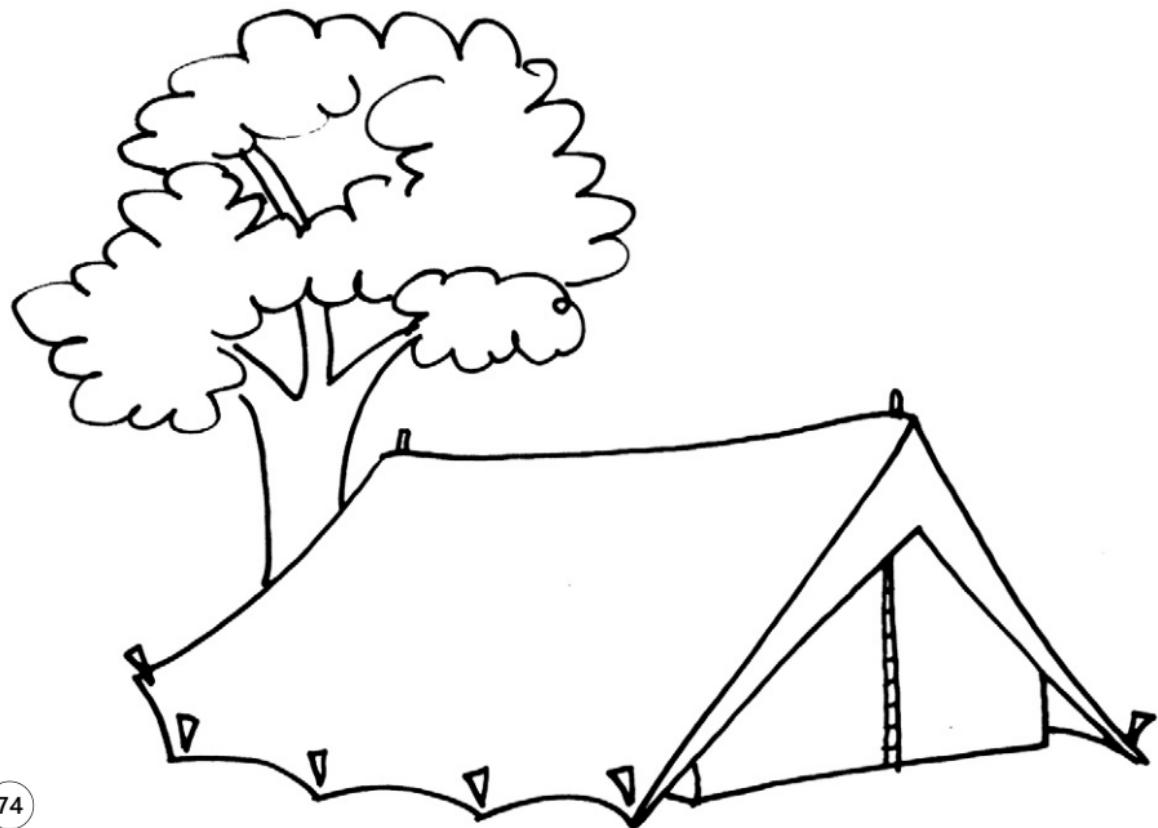


Növbəti səhifələrdə bir sıra tətikləyici kartlarla tanış olacaqsınız: problemi yaradıcı şəkildə həll etmə prosesində "bisosiativ" ideyaları tətikləməyə kömək edəcək heyvan və əşya rəsmələri. Prinsip sadədir:

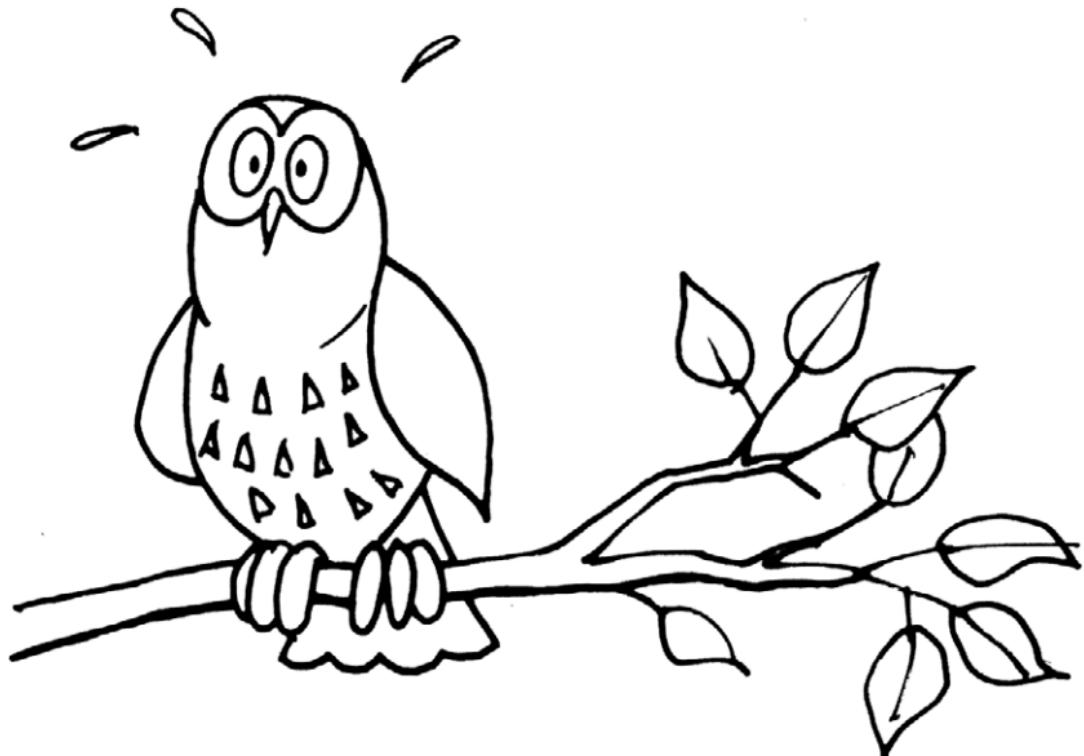
- Siz və ya qrup lideri səhifələri çevirməli təsadüfi qaydada bir rəsm seçməlisiniz. (Bu şəkillərdən hər hansı mümkün variantı seçə bilmədiyinizi düşündükdə istənilən uşaq kitabından və ya hətta lügətdən istifadə edə bilərsiniz.)
- Diqqətinizi rəsmin üzərində cəmləşdirin, həmin heyvan və ya əşyanın həll etməyə çalışığınız problemlə hər hansı əlaqəsinin ola biləcəyini təsəvvür etməyə çalışın. İdeya nə qədər çılgın olarsa, bir o qədər yaxşıdır – tətbiqi daha əlverişli olan başqa bir həll yolunun yaranmasını tətikləyə bilər.

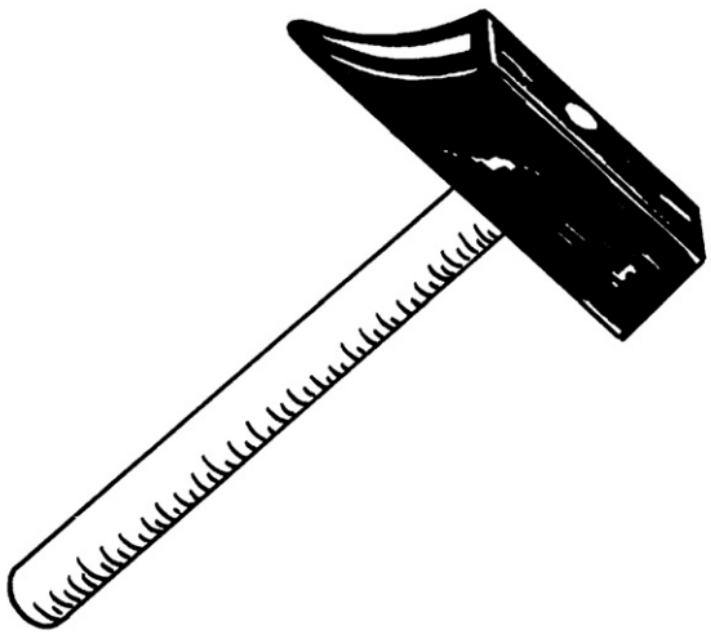
Tətikləyici kartların ən çox faydalı ola biləcəyi problemi yaradıcı şəkildə həll etmə üsulları bu loqo ilə göstərilir.



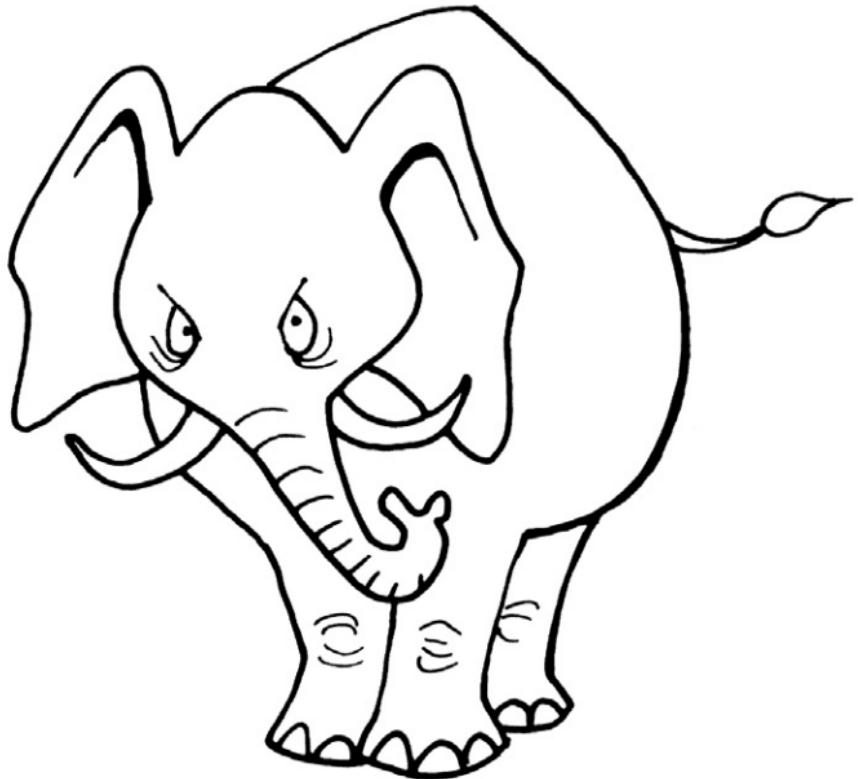


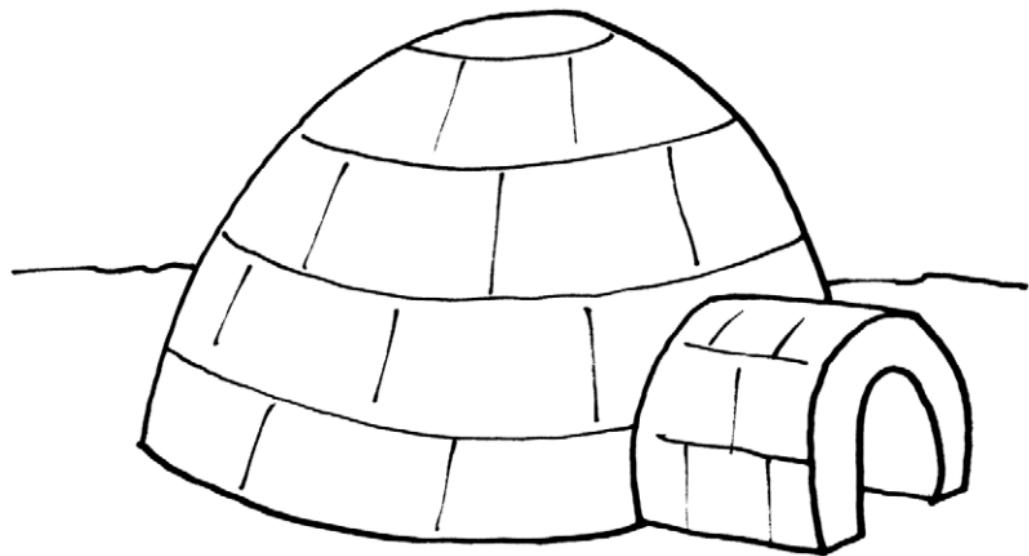
74



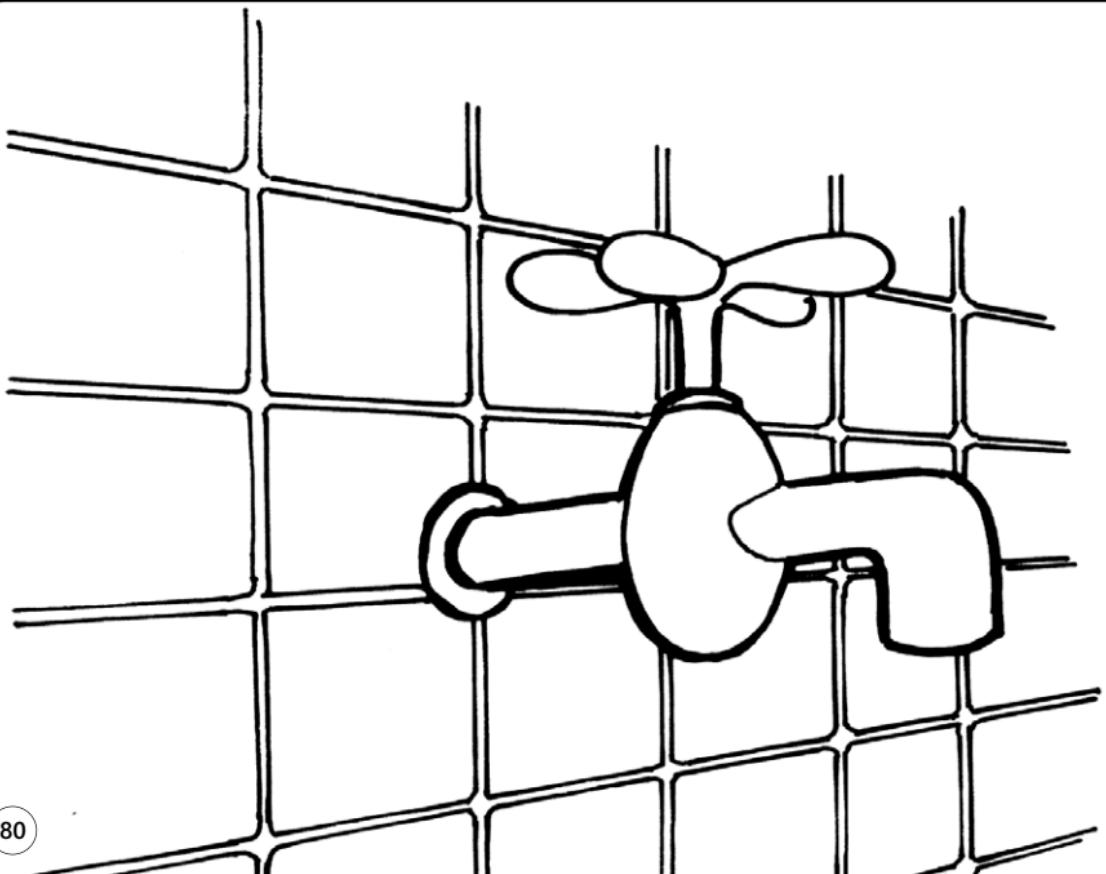


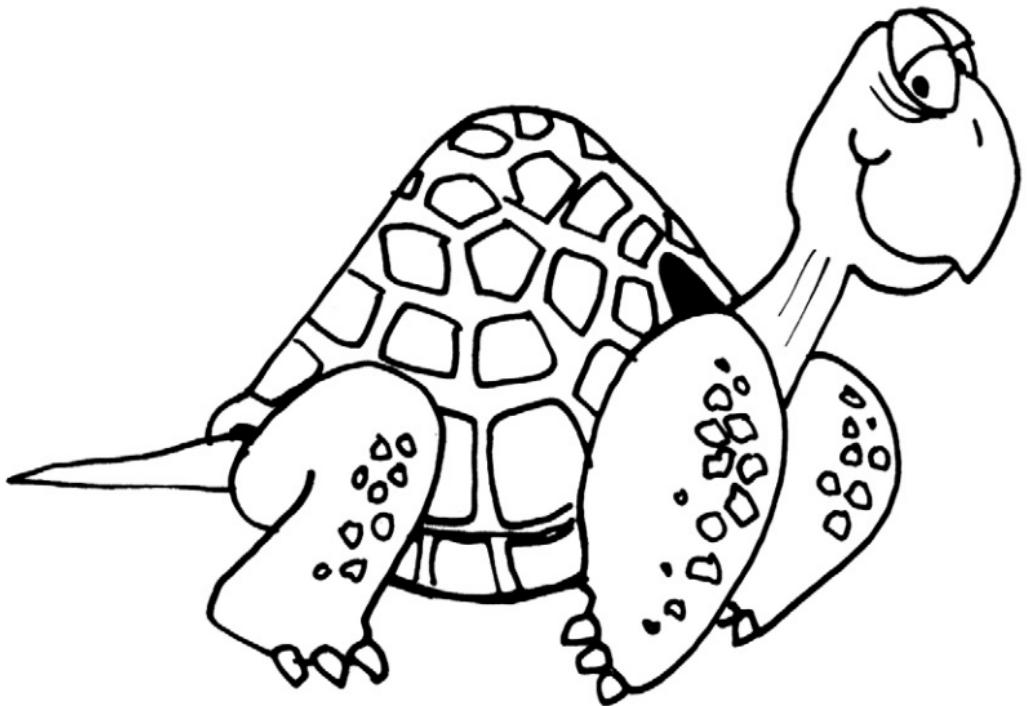
76

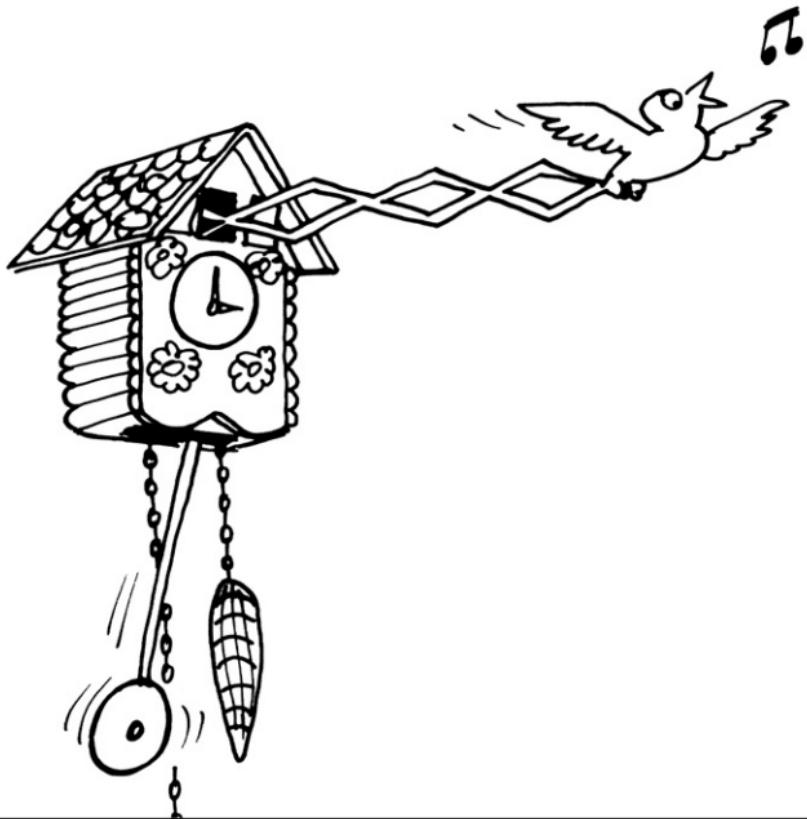


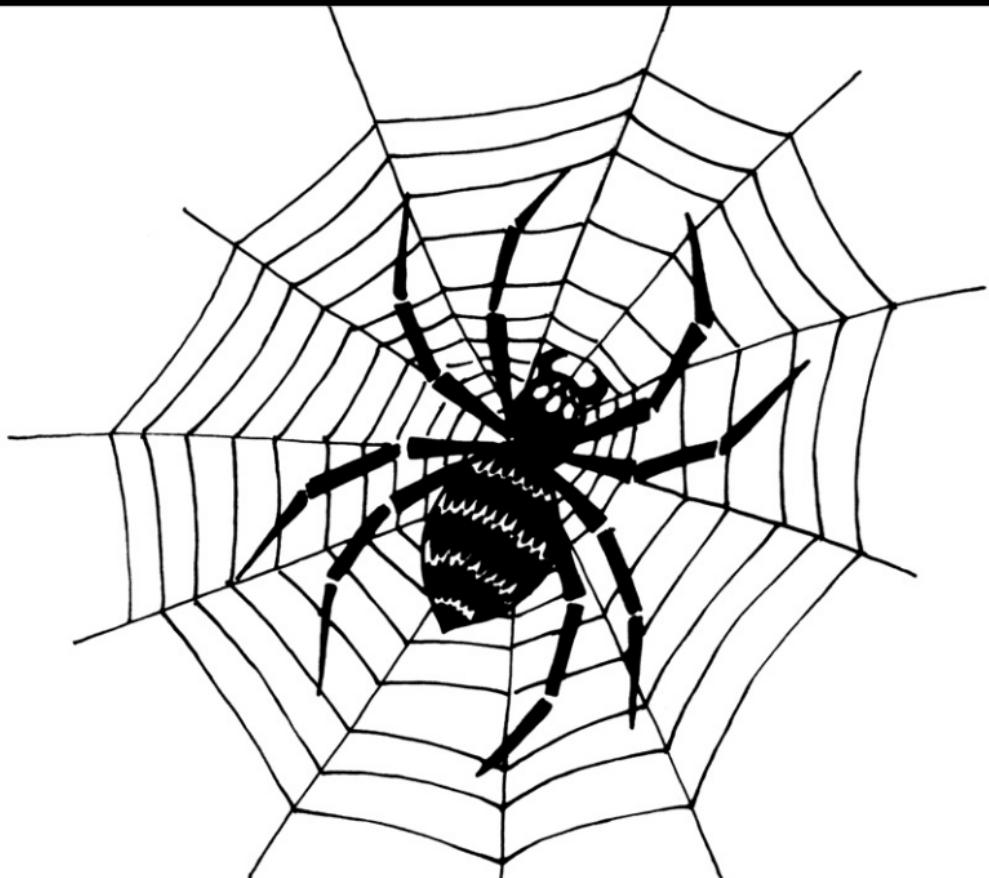


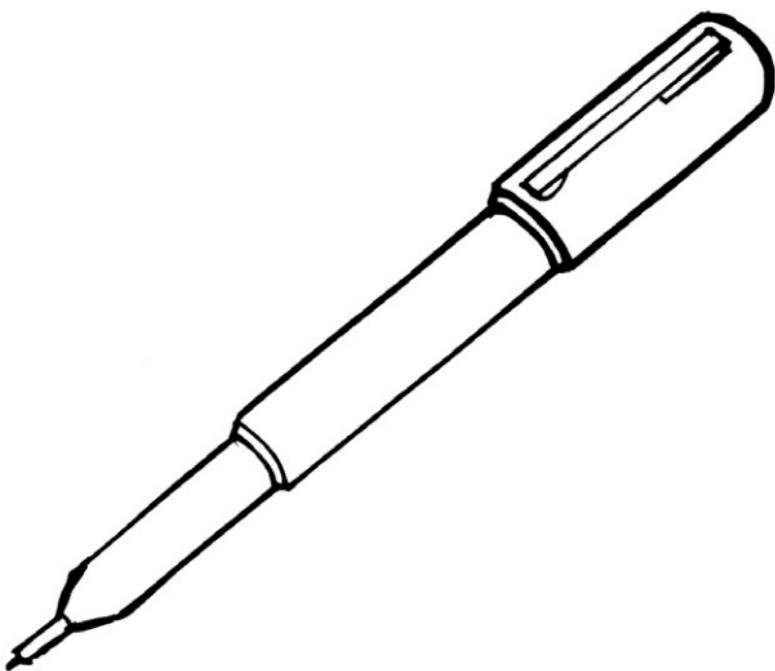




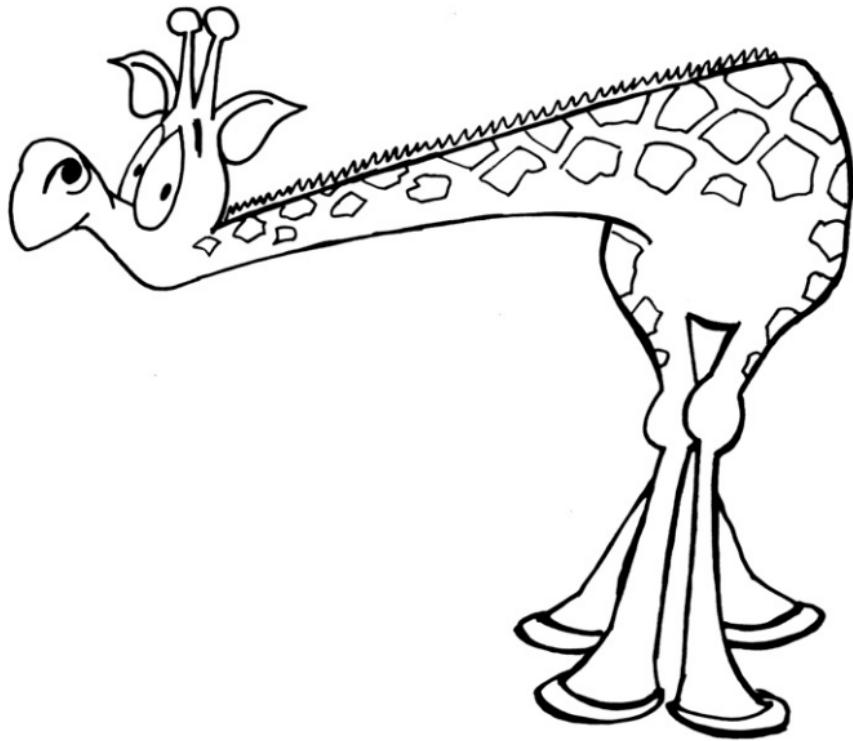


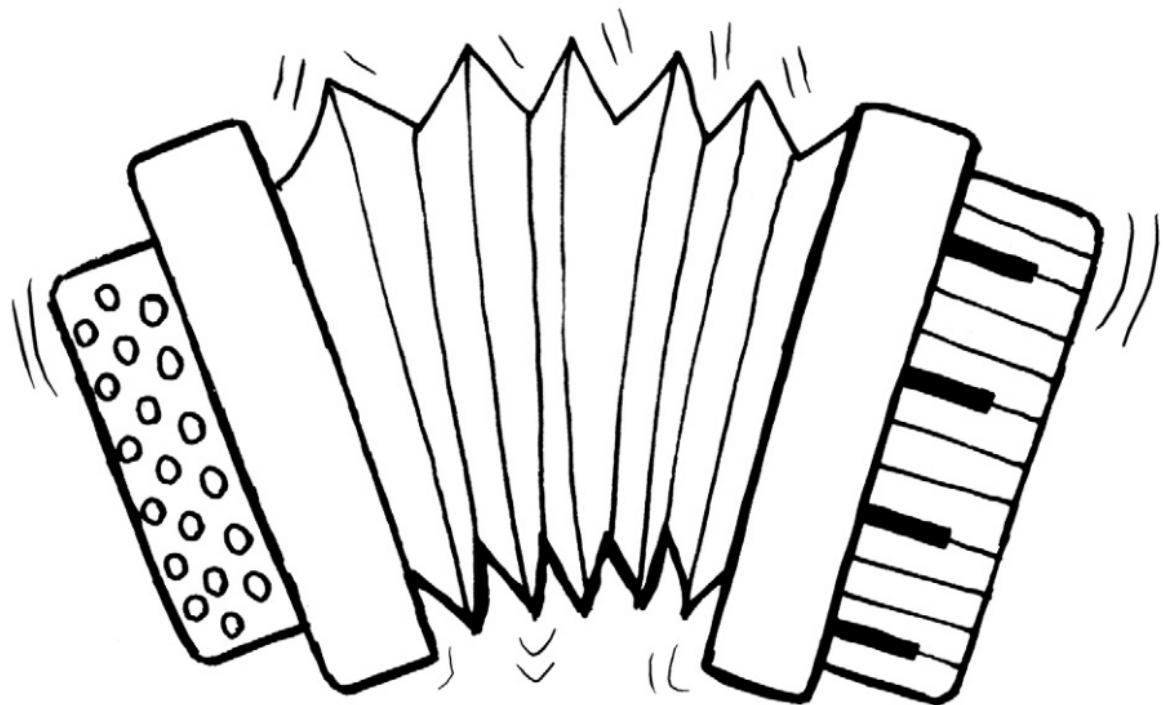


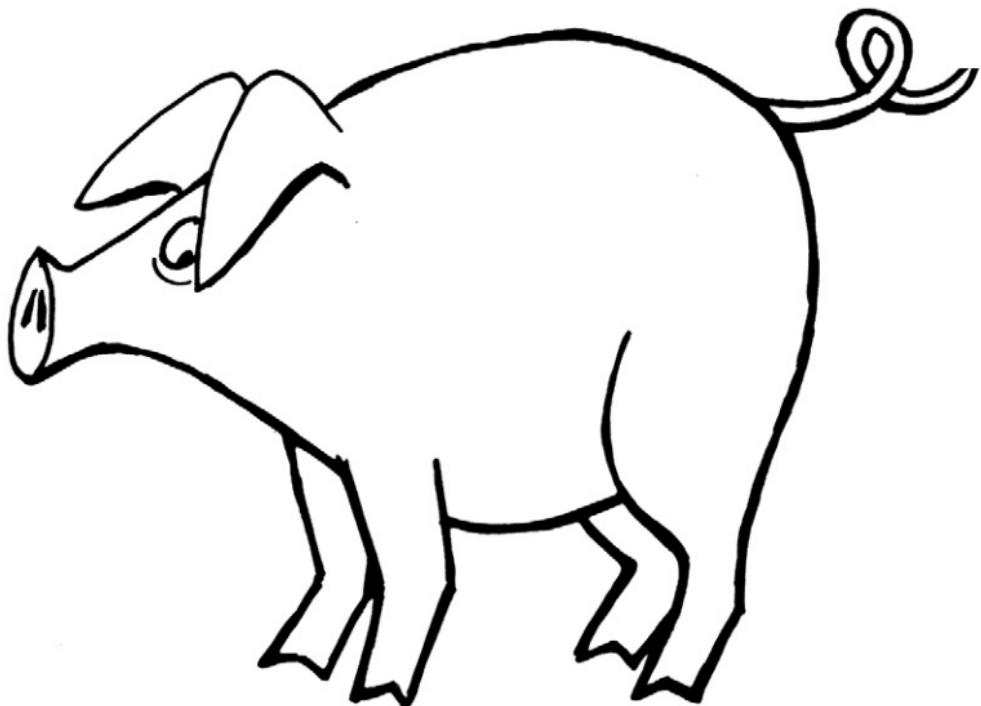




84

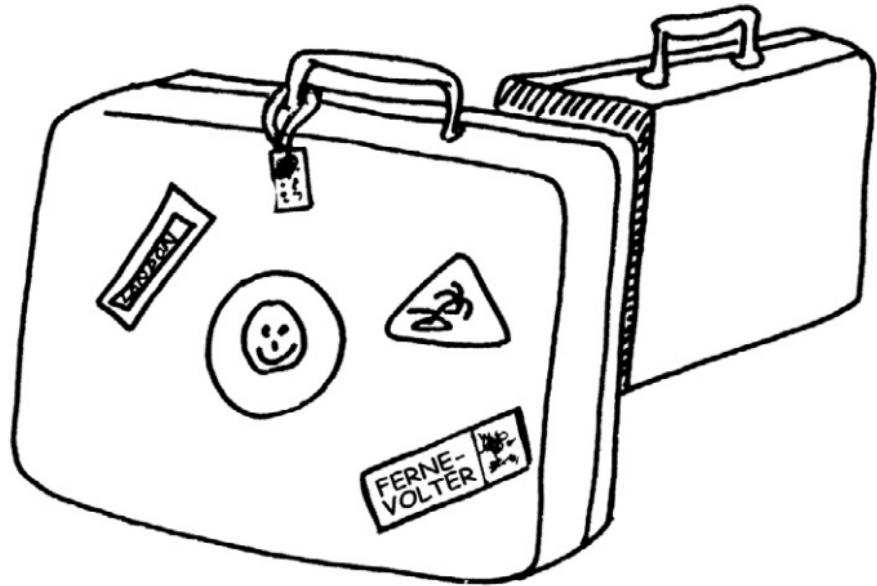


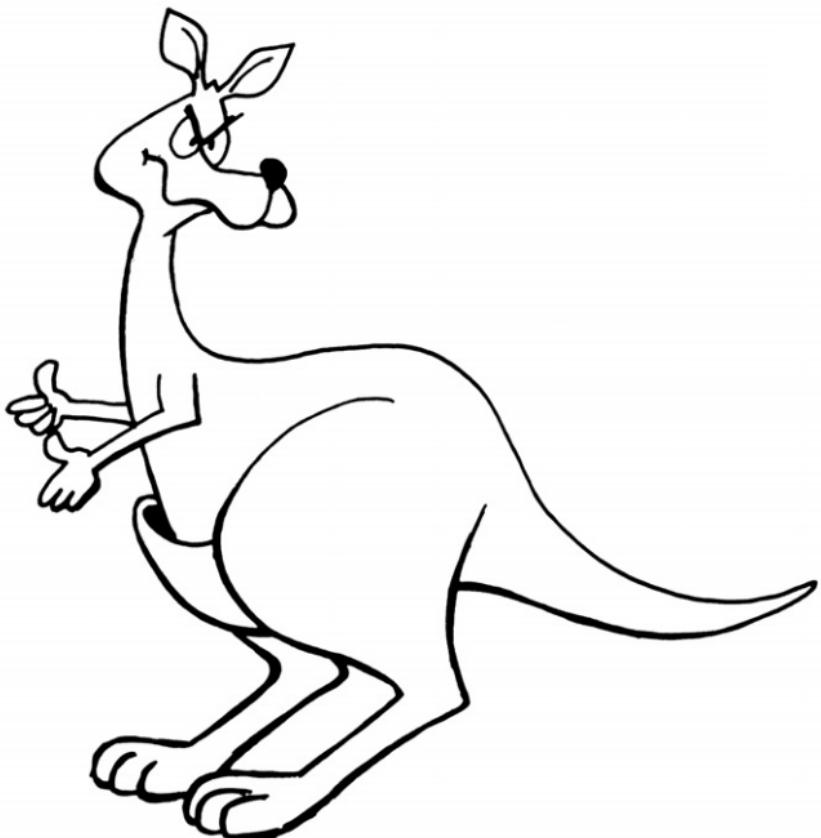




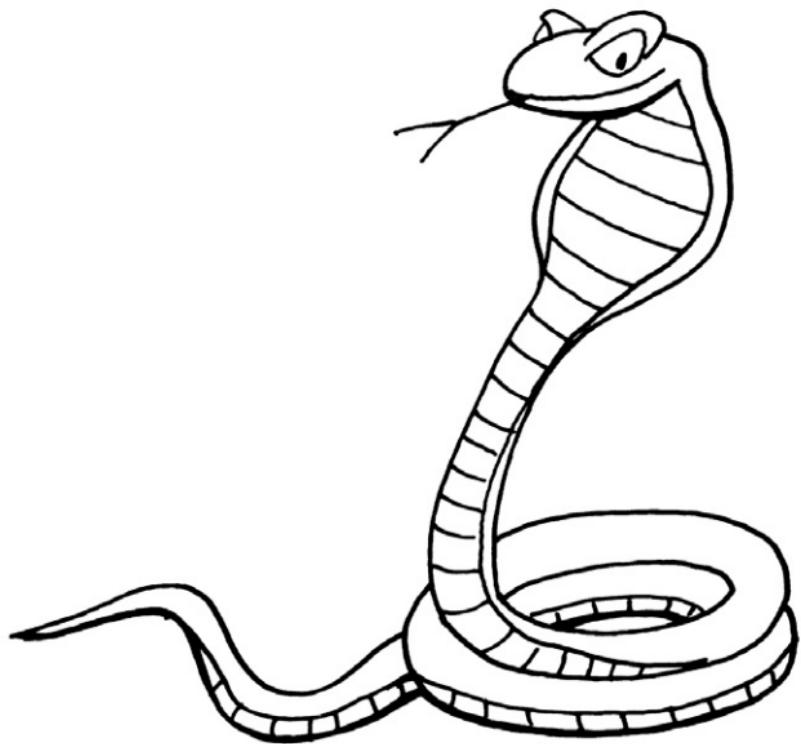


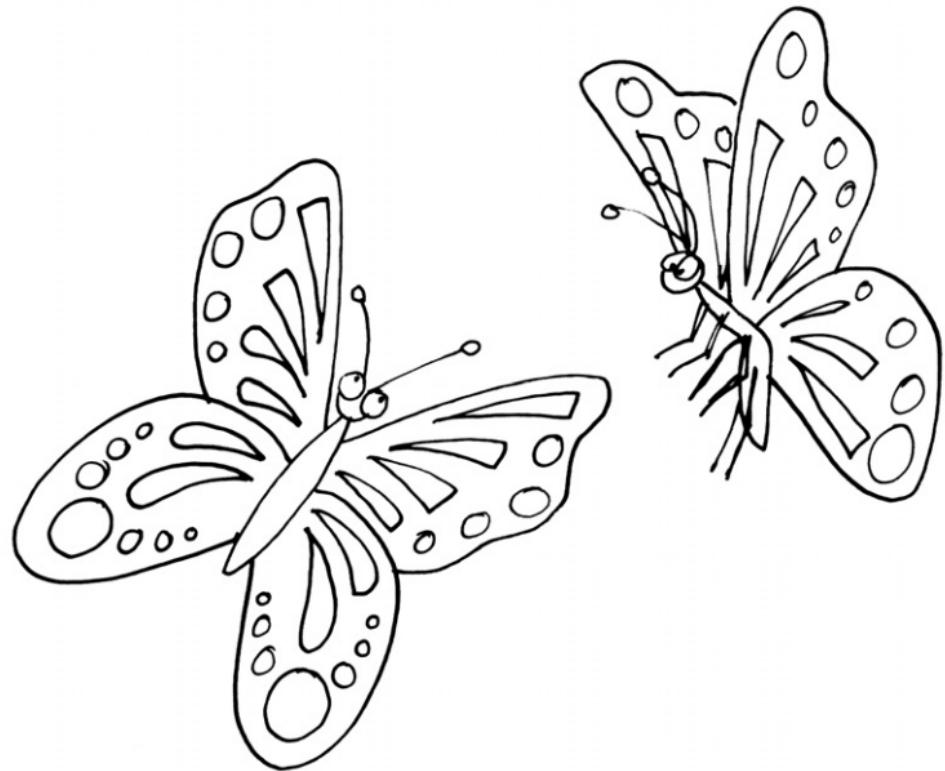


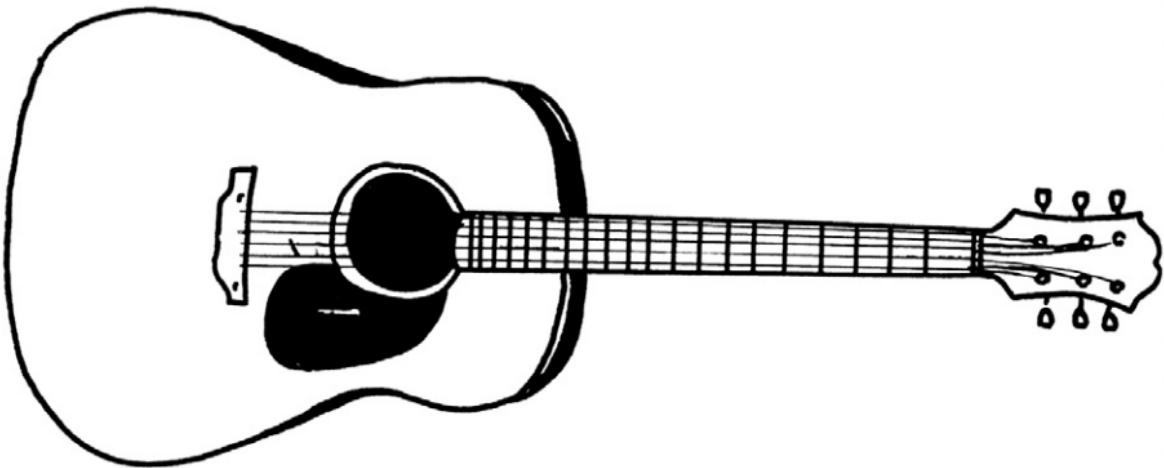


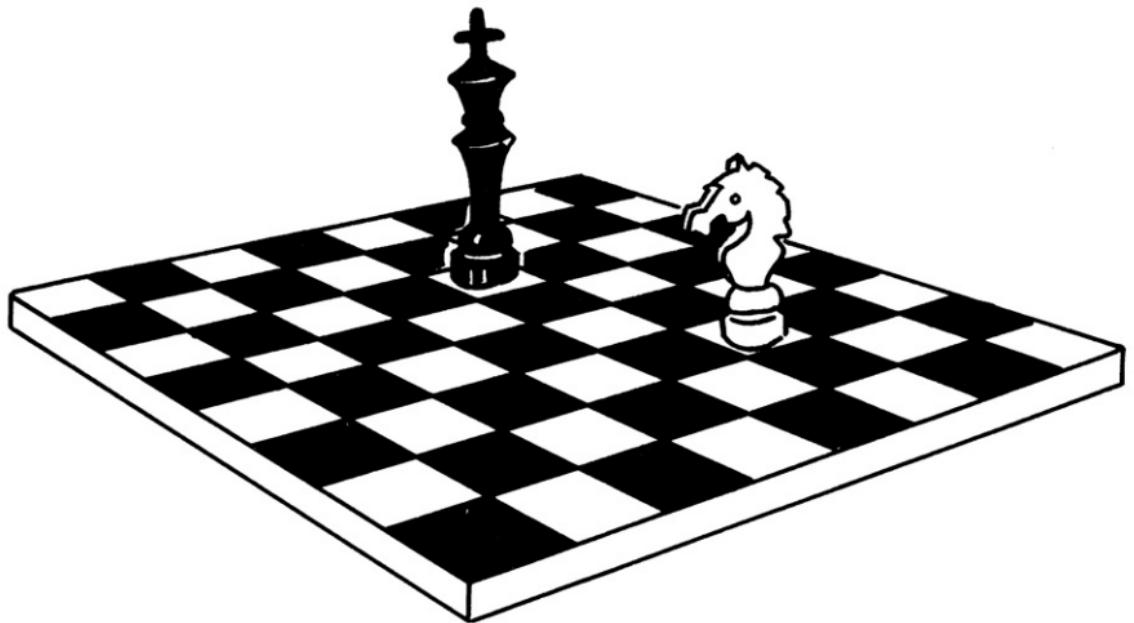














# **YARADICI İDEYALARIN SATILMASI**

YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

## YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ



"SATILMAYAN BİR İDEYA  
YARADICI SAYILA BİLMƏZ".  
Devid Ogilvi (reklam mütəxəssisi)

# YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

## DÜŞMƏN



**"Düşməni görmüşəm, o bizik".**

Bu bir həqiqətdir ki, söhbət yaradıcı qabiliyyətdən getdikdə ən pis düşmənimiz, adətən, özümüz olur, hətta əsrin ideyasını tapdığımızı düşünsək belə, onu rəhbərliyə (ya da başqa kiməsə) satmaq çox çətin ola bilir! Status-kvo (mövcud vəziyyət) rahatdır, yaradıcı dəyişiklik isə deyil.

Yeni ideyanızı satmağa çalışarkən eşidə biləcəyiniz bəzi cümlələr aşağıdakılardır:

- Əla ideyadır, lakin təəssüf ki, büdcəmiz yoxdur.
- İdeya xoşuma gəlir, amma Hüquq şöbəsi heç vaxt razılaşmaz.
- Nəzəriyyədə hər şey çox gözəl səslənir, amma təcrübədə...
- Təklifinizi daha da konkretləşdirməlisiniz.
- Belə yaxşı ideyadırsa, niyə bu günə qədər heç kimin aqlına gəlməyib?
- Gəlin yeni müəssisə tam formalaşana qədər gözləyək.
- İstənilən halda, qənaət edilən vəsait şöbəyə yönləndirilməyəcək...
- Qısamüddətli həll yoludur, bizi uzunmüddətli perspektiv daha çox maraqlandırır.
- Qeyri-maddi risklər həddən artıq böyük olar.

*Mənbə: "IBM South Africa News".*

## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

# QÜVVƏ SAHƏLƏRİNİN TƏHLİLİ

## EV TAPŞIRIQLARININ YERİNƏ YETİRİLMƏSİ



Yeni ideyanızı qərar qəbulu üzrə məsul şəxslərə təqdim etməmişdən əvvəl ev tapşırıqlarınızı yerinə yetiririn. "Düşmən"ə (mövcud ətalət halına) qarşı mübarizəyə hazırlaşmaq üsullarından biri ideyanıza qarşı çıxacaq və onun lehinə olacaq qüvvələri təhlil etməkdir. Nümunə:

### ƏLEYHİNƏ OLAN QÜVVƏLƏR

- Büdcə yoxdur.
- Rəhbər riskə getməyi xoşlamır.
- İşçi qüvvəsi çatışdırır.
- Tətbiq üçün yeni texnologiyaya ehtiyac var.

### LEHİNƏ OLAN QÜVVƏLƏR

- Yaradıcı yanaşma missiyanın bir hissəsidir.
- Müştərilərin şikayətləri ehtiyacın mövcudluğuna dəlalət edir.
- Bu sahədə satış azalır.
- Rəqabət innovasiya tələb edir.
- Rəhbər "xal yiğmalıdır".

Aydındır ki, ideyanızı izah edərkən konkret olmalı, adlar çəkməli və əlaqəli situasiyaları qeyd etməlisiniz. Səhifənin sol tərəfi sağ tərəfi sıxışdırmağa başlasa da, heç olmasa, nə ilə üz-üzə olduğunuzu biləcəksiniz!

YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

## QÜVVƏ SAHƏLƏRİNİN TƏHLİLİ



### ÇALIŞMA



Qüvvə sahələrinin təhlilini bir qədər məşq etmək üçün müəssisənizdə tətbiq etmək istədiyiniz bir ideya haqqında düşünün, sonra isə bəzi əks-qüvvələri qeyd edin:



#### ƏLEYHİNƏ OLAN QÜVVƏLƏR

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### LEHİNƏ OLAN QÜVVƏLƏR

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

### "CHIPS" TƏHLİLİ MANEƏLƏRİN AŞILMASI

Yeni ideyanı kimasə satmaq üçün **həmin insanların** dünyasına daxil olmalı, bu ideyanın onlara necə kömək edəcəyini nümayiş etdirməlisiniz. "CHIPS" təhlili yaradıcı ideya ilə qarşılaşarkən ehtiyat edən məsul şəxsin motivasiyasına təsir göstərəcək 5 vacib aspekti nəzərə alır.



#### **"C**osts" (Xərclər)

- Ideyanın icrasının neçəyə başa gələcəyini təqribi hesablayın.
- Nə qədər qənaət ediləcəyini göstərin.
- Uzunmüddətli rentabelliklə əlaqədar üstünlükleri sadalayın.

#### **"H**elp" (Dəstək)

- Bütün rəhbərlər, mümkün olduqda, kömək etməyi sevirlər (və buna görə əməkhaqqı alırlar). Qərarın qəbuluna görə məsul şəxsin kouçinq, liderlik və peşəkar inkişaf üzrə cavabdehliyinə xıtab edin.

#### **"I**nnovation" (Innovasiya)

- Yeniliyin pozitiv cəhətini vurğulayın. Qərar qəbuluna görə məsul şəxslər innovasiyaya görə cavabdehlik daşıyırlar – bu, onların vəzifə üzrə funksiyalarına daxildir!

#### **"P**restige" (Nüfuz)

- Hansı faydanı əldə edəcəklərini vurğulayın.
- Qərarın qəbuluna görə məsul şəxsi yaxşı yönəndən necə göstərə və müəssisə daxilindəki nüfuzunu necə yüksəldə biləcəyiniz haqqında düşünün.

#### **"S**ecurity" (Təhlükəsizlik)

- Ən əsası, ideyanın nə üçün "təhlükəsiz variant" olduğunu göstərin. Etibarlılıq, keyfiyyət və riskin azlığı aspektlərini vurğulayın. İdeya risklidirsə, "B planı"ni irəli sürün.

## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI



### "CHIPS" TƏHLİLİ



#### ÇALIŞMA

İndi isə qüvvə sahələrinin təhlili üçün seçdiyiniz nümunədən istifadə edərək ideyanı rəhbərinizə və ya qərar qəbuluna görə məsul başqa bir şəxsə təqdim etdiyinizi təsəvvür edin. İstifadə edə biləcəyiniz bir neçə arqmenti kağıza qeyd edin:

**"C**osts

(Xərclər)

**"H**elp

(Dəstək)

**"I**nnovation

(Innovasiya)

**"P**restige

(Nüfuz)

**"S**ecurity

(Təhlükəsizlik)

---

---

---

---

---

## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

# "İDEYA TƏQDİMATI" ÜÇÜN MƏSLƏHƏTLƏR

### QURULUŞ

Təqdimatınızı hazırlayarkən mesajınızı auditoriyaya düzgün çatdırmaq məqsədilə tərkib hissələrinin aşağıdakı qaydada tərtib edilməsinə və sıralanmasına fikir verin.



- Gurultulu açılış** Hər zaman öz xarakterinizə və mövzuya uyğun olan qeyri-adi, gözlənilməz və diqqətçəkən bir tərzdə sözə başlayın: dinləyiciləri, bir növ, "qarmağa keçirin" və təqdimatın maraqlı keçəcəyinə inandırın.
- Giriş** Mesajınızın əsas məqamlarını ümumi şəkildə bildirin və mesajınızı çatdıracaq "mexanizmi" – istifadə edəcəyiniz ifadə vasitəsinə təqdim edin.
- Əsas məqamlar** Əsas məqamları (maksimum 5-dən çox olmamaq şərtilə) ifadə vasitəsinin köməyiylə dinləyicilərin diqqətinə çatdırın: onlar bu təqdimatdan nə öyrənəcəklər?
- Nümunələr** Əsas məqamları iştirakçıların təcrübələri ilə əlaqələndirmək və yadda saxlamaqdə kömək etmək üçün hər məqama aid, ən azı, bir nümunə göstərin.
- Xülasə** Əsas məqamları bir daha nəzərdən keçirin, yadda saxlanılmalı ideya və nəticələrin xülasəsini verin.
- Gurultulu  
bağlılış!** Təqdimatınıza hər zaman maraqlı, qeyri-adi və yaddaqlanan bir yekun vurun – mümkünə, açılışda dinləyiciləri "qarmağa keçirmək" üçün istifadə etdiyiniz sözlər və ya üsulla əlaqələndirin.

## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

### "İDEYA TƏQDİMATI" ÜÇÜN MƏSLƏHƏTLƏR

#### "V.H.F." DƏSTƏYİ

Yaradıcı ideya yaradıcı təqdimata layiqdir. Bir neçə məsləhət:

##### "**V**isual aids"

(Əyani vəsaitlər)

- Şəkil, qrafik təsvir, diaqramlar göstərin – sözlərdən az istifadə edin.
- Rənglərdən istifadə edin. • Yumoristik təsvirlər göstərin.
- Vəsaitləri tez-tez dəyişin (kodoskop, vərəqli lövhə, 35 mm ölçülü proyektor, ağ lövhə və s.).

##### "**H**earing support"

(Əşidilən vəsaitlər)

- Fon musiqisi və ya səs effektlərindən istifadə edin.
- Aramla danışın və sözləri düzgün tələffüz edin

##### "**F**eeling support"

(Hiss edilən vəsaitlər)

- Tez-tez **dinləyəcılərin** dünyası ilə səsləşən nümunələr gətirin, lətifələr danışın.
- Hekayə və analogiyalardan istifadə edin • Qürur, kollektivçilik, komanda işi və s. ilə əlaqəli emosiyaları təşviq edin • Mümkün olduqca, lamisə, dad və qoxu hissiyyatını da işə salın.



## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

# "İDEYA TƏQDİMATI" ÜÇÜN MƏSLƏHƏTLƏR

### "KÜRSÜ BACARIQLARI"



Nəhayət, qərar qəbuluna görə məsul şəxslər qarşısında ayaqüstüə dayanan zaman diqqətinizi **özünüze** və **qarşı tərəfə** cəmləşdirin:

#### SİZ

- Bədən dilindən sərbət şəkildə istifadə edin.
- Hər kəslə göz təması qurun.
- Başınızı dik tutun, uca səslə danışın!
- Mümkünsə, otaqda gəzisin.
- Jestləri işiridin.
- Ciblərinizdəki xırda pullarla/markerlə oynamamamağa diqqət yetirin.

#### QARŞI

- Müdaxilələri xoş qarşılıyın
- Sualın məğzini təkrar edərək sual verən şəxsi düzgün başa düşüb-düşmədiyinizi **dəqiqləşdirin** ("Səhv etmirəmsə, ... öyrənmək istəyirsiniz"), sonra isə öz fikrinizi bildirməmişdən əvvəl suali qrupa **yönəldin**.
- Etirazları üzə çıxarmaq üçün özünüz də mümkün qədər tez-tez sual verin
- Arqumentləri qabaqlamaq üçün "şeytanın vəkili" rolunu oynayın ("Siz ideyanın **baş tutmayacağını** düşündürən səbəblər hansılardır?").
- Etirazla qarşılaşdıqda səbirsizlik və ya qəzəb nümayiş etdirməyin – belə reaksiya ideyanızın rədd edilməsini asanlaşdıracaq.



YARADICI İDEYALARIN SATILMASI

YARADICI YANAŞMA VƏ İDARƏETMƏ



"SATILMAYAN BİR İDEYA  
YARADICI SAYILA  
BİLMƏZ"



## YARADICI İDEYALARIN SATILMASI



Artur Köstler "Yaratmaq prosesi" ("The Act of Creation"); "Penguin" nəşriyyatı  
Edvard de Bono "Qeyri-standart düşüncədən istifadə" ("The Use of Lateral Thinking");  
"Penguin" nəşriyyatı  
Piters və Voterman "Mükəmməllik axtarışında" ("In Search of Excellence");  
"Harper Collins" nəşriyyatı  
Piter Druker "Innovasiya və sahibkarlıq" ("Innovation and Entrepreneurship");  
"Heinemann" nəşriyyatı  
Mark Braun "Dinozavr nəсли" ("Dinosaur Strain"); "The Innovation Centre"  
Toni Buzan "Başını işlət" ("Use Your Head"); "BBC Publications"  
Piter Rassel "Beyin kitabı" ("The Brain Book"); "Routledge and Kegan Paul" nəşriyyatı  
Floranc Vidal "Yaradıcı an" ("L'Instant Creatif"); "Editions Flammarion" nəşriyyatı  
B.P.S. "Məhsulların innovasiyası" ("L'Innovation en Matiere de Produits"); "Berne"

$$\bullet \text{ Tapmacaların cavabları: } 5 + 5 + 5 = 550; \quad V_1 = 1$$

- "Kim ne edir?" Cəvabı: Meneccer: Ceyn Simpson, Hüquqşünas: Ted Anderson,  
Muhasib: Fred Harris, Katib: Sem Kartel, Karğızlar: Peter Toma

## Müəlliflər haqqında

**Con Taunsend (BA\* MA\*\* MCIPD\*\*\*)** beynəlxalq səviyyədə "təlimçilərin təlimçisi" adını qazanmış bir mütəxəssisdir. O, Cenevrənin yaxınlığında yerləşən və dönyanın bütün ölkələrindən təlimçiləri calb edən nüfuzlu Usta Təlimçilər İnstytutunun təsisçisidir. Con bu institutu Birləşmiş Krallıq, Fransa və İsvəçrədə beynəlxalq konsultasiya və insan resurslarının idarə edilməsi sahəsində 30 illik təcrübə qazandıqdan sonra təsis etmişdir. Bu təcrübənin əsas hissəsini isə Cenevrədə yerləşən "GTE" şirkətində rəhbər kadrların peşəkar hazırlığı üzrə Avropa direktoru vəzifəsində çalışarkən qazanmışdır: burada o, 15 ölkəni təmsil edən 800-dən çox menecerin təliminə cavabdeh olmuşdur. "Təlimçilərin təlimçisi" kimi ad qazandığı uzunmüddətli karyerası ərzində Con konfranslar, seminarlar və çox satılan videotəlimlər vasitəsilə Usta Təlimçilər İnstytutunun bənzərsiz fəlsəfəsini dünyada təbliğ etməklə yanaşı, həm də idarəetmə və kadrların peşəkar inkişafı üzrə əksər dillərə tərcümə edilmiş təlim vəsaitləri yazımışdır.

Mərhum **Jak-Patrik Favye** insan resurslarının idarə edilməsi sahəsində karyerasına başlamışdan əvvəl Qrenobl Universitetindən siyasi elmlər üzrə dərəcə ilə məzun olmuşdur. O, Fransa və İsvəçrənin beynəlxalq şirkətlərində və dövlət idarəciliyi sahəsində 20 ildən artıq təcrübə qazandıqdan sonra Yura dağlarının ətəklərində "Eureka Training" şirkətini təsis etmişdir. Jak-Patrik yaradıcı yanaşma mövzusunda seminarlar üzrə ixtisaslaşmış, həmçinin məşhur İsvəç bankları, siğorta şirkətləri və əczaçılıq sahəsinin nəhəngləri üçün idarəetmə və şəxslərarası münasibət bacarıqlarına həsr olunmuş seminarlar keçirmiş, həmçinin Cenevrə Sənaye İnstytutunun rəhbər heyatına yaradıcı yanaşma üzrə təlim vermişdir.

\*Bakalavr dərəcəsi ("Bachelor of Arts")

\*\*Magistr dərəcəsi ("Master of Arts")

\*\*\*Kadrların Peşəkar Hazırlığı və Inkişafı İnstytutunun üzvü ("Member of the Chartered Institute of Personnel and Development")

