

Тема 7  
**Ігри для розуму**

**Фальшиві обличчя**

*Проблеми часто оповиті припущеннями, які заважають креативному мисленню. Припустімо, ви кажете архітекторові будинку, що вам подобаються зручні круглі ручки на дверях між кухнею та вітальнею. Таке бачення демонструє припущення, що відповіддю на сполучення між двома кімнатами вже є двері, а не якийсь спеціально спланований простір, дизайн або спосіб приготування їжі та подачі її до столу. Припущення, нібито кругла ручка — розв'язання завдання, одразу обмежує велику кількість інших можливостей.*

*Будь-яке вихідне припущення може бути піддане сумніву.*

**ПЛАН ДІЙ**

*Щоб змінити завдання:*

- 1. Сформулюйте завдання.*
  - 2. Запишіть вихідні припущення.*
  - 3. Спробуйте піддати сумніву свої найголовніші припущення.*
  - 4. Кожне з припущень змініть на протилежне й запишіть.*
  - 5. Складіть список інших точок зору, які можуть стати вам у пригоді.*
  - 6. Запитайте себе, як реалізувати альтернативне припущення.*
- Складіть список з якомога більшої кількості точок зору та ідей.*

Довгий час вважалося, що точні показники стану організму людини, такі як серцебиття, дихання, температура тіла, наявність небезпечних газів тощо, можна отримати, якщо людина не рухатиметься і за допомогою проводів буде підключена до медичного обладнання.

Група лікарів у військово-морському флоті США поставила під сумнів таке припущення і спільними зусиллями придумала спосіб отримання показників життєдіяльності поранених бійців у режимі реального часу на полі бою. Така інформація надходить телекомунікаційним зв'язком до лікарів у мобільних шпиталях. А тоді медичні працівники, лікарі та члени медичних загонів вживають заходів з порятунку найважче поранених бійців. Завдання полягало у віднаходженні способу відстеження показників життєдіяльності морських піхотинців безпосередньо під час бою. Військово-морський флот США профінансував дуже оригінальне дослідження, яке провели в Технічному університеті штату Джорджія. Цим проектом керували д-р Сендерсон Джаяраман

і Санґмі Парк, а мета полягала в дослідженні синергії між виробництвом текстилю та комп'ютерними технологіями. Спільними зусиллями їм вдалося концептуально з'єднати одяг і комп'ютери з метою створення «розумної сорочки».

«Розумна сорочка» — це футболка, у тканину якої вплетені оптичні й провідні волокна з сенсорами. Сорочка функціонує, як комп'ютер. Вона відстежує серцебиття, дихання, наявність небезпечних газів, а також низку важливих для життєдіяльності людського організму інших функцій і повідомляє власника сорочки або медиків про природу загрози. Дані надходять на персональний монітор стану організму, звідки перенаправляються до віддаленого медичного загону за лінією бою. Від медичного загону надходить уже інформація про способи найефективнішого лікування й транспортування пораненого морського піхотинця.

«Розумна сорочка» — квантовий стрибок у галузі спостереження за станом здоров'я. Вона надає точні дані в режимі реального часу. Перелік потенційних застосувань цієї технології просто безмежний. Військове нововведення має величезний потенціал у галузі телемедицини, спостереження за пацієнтами під час відновлення в післяопераційний період, а також спостереження за астронавтами, атлетами, пожежниками, поліцейськими, хронічно хворими пацієнтами, за літніми людьми без опіки, а також за дітьми. Крім усього іншого, таку сорочку можна прати.

### **ЗМІНА ВИХІДНИХ ПРИПУЩЕНЬ НА ПРОТИЛЕЖНІ**

Зміна припущень на протилежні розширює ваше мислення. Ви не раз можете себе впіймати на тому, що дивитеся, як і всі інші, на одну й ту саму річ, але бачите щось цілком інше. У багатьох творчих людей виникали найчудовіші задуми, коли вони кидали виклик очевидному, ставлячи його під сумнів.

**Альфред Слоун** перебрав керівництво над **General Motors**, коли компанія перебувала на межі банкрутства, і дуже швидко змінив несприятливий хід розвитку подій на протилежний. Його геніальний підхід полягав у вмінні взяти якесь припущення і перетворити його на «революційну ідею».

Наприклад, завжди вважалося, що спочатку треба купити автомобіль, а тоді вже ним користуватися. Слоун докорінним чином змінив це припущення: автомобілем можна користуватися, а також сплачувати його вартість частинами — і створив сферу продажу автомобілів на виплат.

Він також переінакшив американську структуру корпорацій, піддавши сумніву усталені уявлення про управління організаціями. Слоун швидко

усвідомив, що безсистемне зростання General Motors пригнічує потенціал компанії. Тому змінив уявлення про те, що на чолі великих компаній мають стояти всесильні керівники, а тоді створив нову теорію, яка дозволяла ухвалювати рішення на різних рівнях управління, коли керівник компанії повинен здійснювати тільки загальний контроль. Під орудою Слоуна General Motors перетворилася на одну з найбільших компаній у світі, а його нововведення стали зразком для наслідування в діяльності сучасних американських корпорацій.

Отже, переінакшуйте, змінюйте деякі зі своїх уявлень про підприємництво на протилежні. Наприклад, можна розпочати з твердження «продавці організовують роботу у своїй торговій зоні» і змінити його на протилежне: «торговельна зона організовує (контролює) продавців».

Таке незвичне бачення змусить переглянути питання попиту на додаткових продавців, якщо торговельні зони розширюватимуться. Продавець із великою торговельною зоною може цією ж зоною настільки добре «контролюватися», що матиме можливість реагувати на нові можливості з обліку та продажу.

Іншим незвичним поглядом на стан справ може стати:

«Продавці дезорганізують роботу у своїй торговельній зоні». Тут треба подумати про вдосконалення роботи продавців. У цьому випадку можна додати всілякі офісні та маркетингові технічні засоби з метою оптимізації торговельних зон для продавців.

Гаррі Сейферт, виконавчий директор компанії Winter Gardens Salads, використав незвичний підхід і матеріально заохочував своїх працівників з метою підвищення продуктивності їхньої праці. Замість того, щоб видавати працівникам премії після напруженої роботи в передсвяткові дні, він почав це робити заздалегідь.

Скажімо, напередодні Поминання полеглих воїнів, коли компанія має найбільше замовлень на салати з картоплі та капусти, Сейферт виплатив по 50 доларів кожному зі своїх 140 працівників з метою заохочення їх до як-найліпшого виконання замовлень. «Працівники розуміють, за що працюють, — зауважив він. — Вони не почуваяться, ніби перепрацьовують у ці напружені дні». Продуктивність праці зросла на 50 відсотків.

як це робити?

Після того як ви переглянете вихідні припущення щодо своїх завдань, запитайте себе, як ці переінакшення можна використати. Не намагайтеся знайти єдину правильну відповідь, але погляньте на наявну інформацію з різних точок зору.

Скажімо, потрібно розв'язати завдання із заохочення міських мешканців до утилізації використаного паперу (газет, журналів, картону). Головне припущення полягає в тому, що люди віддають папір збирачам макулатури для її подальшої переробки. Змінімо це припущення на протилежне: збирачі макулатури дають людям папір.

Але як це може допомогти переробці паперу?

Ідея. Збирач макулатури видає певну кількість рулонів туалетного паперу або коробок паперових рушників залежно від ваги зібраної макулатури. Ось у такий спосіб, коли люди не тільки віддаватимуть, а й отримуватимуть, їх можна заохоти-ти до сприяння переробці макулатури.

Припустімо, ви хочете відкрити новий ресторан, але вам складно придумати щось нове. З метою вироблення нової ідеї спробуйте такі переінакшення:

Перелічіть усі припущення на цю тему.

Наприклад, ось деякі для всіх звичні припущення щодо ресторану:

А. У ресторанах є меню — письмові, усні або такі, що мають на увазі. Б. У ресторані за їжу беруть гроші.

В. У ресторані подають їжу.

Змініть кожне з таких припущень на протилежне.

Наприклад, протилежними припущеннями стануть:

А. У ресторані нема ніякого меню.

Б. Ресторани роздають їжу безплатно. В. У ресторані взагалі не подають їжу.

Запитайте себе, як використати кожне зі змінених на протилежне припущень. Як ми можемо відкрити ресторан, у якому нема взагалі ніякого меню, але він працює?

Приклад:

А. Ресторан без меню.

Ідея. Шеф-кухар повідомляє кожному відвідувачеві про закупи того дня на м'ясному, рибному й ово-чевому ринках. Він пропонує гостеві вибрати продукти, які йому подобаються, і готує з них страву спеціаль-но для цього відвідувача.

Б. Ресторан, у якому роздають їжу.

Ідея. Кав'ярня на вулиці, у якій відвідувачі платять гроші за час, а не за їжу. Використовуйте часові відмітки й беріть плату за кожну хвилину. Ви-брані страви та напої безплатні або продаються по собівартості.

С. Ресторан, у якому не подають їжу.

Ідея. Створіть ресторан з незвичайною обстановкою й екзотичним оточенням, а тоді здавайте в оренду приміщення. Люди приносять свої продукти та напої (кошики для пікніка тощо) і платитимуть за надання їм місця.

Виберіть один зі змінених на протилежний підходів і перетворіть його на реалістичну ідею. У нашому прикладі ми вирішили попрацювати з інверсією «ресторан без меню». Називаємо це ресторан «Креативний кухар». Кухар створює страву з вибраних інгредієнтів і називає її на честь замовника. Кожен замовник отримує комп'ютерну роздруківку рецепта.

Зміна припущень на протилежні порушує звичні патерни мислення, звільняє інформацію для появи в новий провокаційний спосіб. Наприклад:

Водії стежать за часом стоянки своїх автомобілів. Змініть це уявлення на протилежне, і вийде, що автомобілі стежать за часом стоянки. Це наштовхує на думку, що стоянка можлива будь-де доти, доки ввімкнені фари.

Стоматологи мають стоматологічні інструменти. Переінакшіть це на «стоматологи не мають стоматологічних інструментів». А як дантист може виконувати свою роботу без стоматологічних інструментів? Це наштовхує на думку про те, що пацієнти самі купують собі стоматологічні інструменти, які стоматолог надалі зберігає в стерильних контейнерах з метою недопущення передачі інфекції.

Мандрівники платять за житло під час подорожей. Змініть це припущення на протилежне: «мандрівники не платять за житло під час подорожі». Система публічних бібліотек — велике досягнення у сфері надання людям безкоштовного доступу до книг та інформації. А чому б не використати той самий підхід до надання людям безкоштовного постою? Відведіть у різних містах землю для безоплатного перебування людей. І ви отримаєте такий собі «бібліотечний абонемент», що дозволить вам на якийсь час зупинитися в конкретному місті. Велика допомога безхатьками і тим, хто хоче подорожувати економніше.

Батьки повинні платити за іграшки. Змініть це припущення на протилежне:

«Іграшки — безплатні». Знову використайте модель з бібліотекою й надавайте на якийсь час дітям з членськими правами усілякі головоломки, ігри,

відеоігри, високотехнологічні або навчальні іграшки тощо. Малюки могли б навіть бавитися іграшками протягом кількох тижнів перед тим, як повернути їх назад до бібліотеки. Такий підхід став би стимулом для розвитку дитини без необхідності мати комірчину, наповнену непотрібними іграшками.

Стілець має висоту. Переінакшіть це на «стілець — плаский». Таке припущення нашо́вхує на думку про шматок повстяного матеріалу, який можна покласти, скажімо, на великий камінь або повалене дерево і так зробити стілець.

Усі ігри — змагальні. Змінімо це припущення на протилежне й отримаємо гру, що потребує співпраці. Скажімо, двоє хлопців різного віку й навиків грають у бадмінтон. Старший хлопець грає значно ліпше, ніж молодший і виграє кожен гейм. Молодший хлопець — знеохочений і відмовляється далі грати. Оскільки розвага для старшого хлопця тепер закінчується, то постає питання: як домогтися участі молодшого в подальшій грі? Той, хто використовує звичну схему, запропонує старшому хлопцеві давати молодшому фору або переконати його, що він не так уже й легко здався. Але, змінивши припущення на протилежне, ми можемо перетворити гру на співпрацю, поставивши за мету якнайдовше тримати волан у повітрі.