

с предисловием Ричарда Брэнсона

Дэйв Стюарт  
Марк Симмонс

# ИДЕЯ В БИЗНЕС

Идеи-спагетти,  
сборщики мусора, виагратор  
и другие ингредиенты  
творческого допинга



**Дэйв Стюарт  
Марк Симмонс**

**Игра в бизнес. Идеи-спагетти,  
сборщики мусора, виагратор  
и другие ингредиенты  
творческого допинга**

*Текст предоставлен правообладателем.  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=5025815](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5025815)  
Альпина Паблишер; Москва; 2012  
ISBN 978-5-9614-1722-7, 978-0-273-72688-3*

**Аннотация**

Дэйв Стюарт и Марк Симмонс придумали и создали совершенно уникальную книгу, в которой ненавязчиво и занимательно рассказывают читателю, как надо вести бизнес, чтобы достичь успеха. Причем для них успех в бизнесе измеряется не только деньгами и борьбой с конкурентами, но и радостью, которую он приносит, значимостью идей, которые он позволяет воплощать, целями, которых можно достичь... В их изложении бизнес – это отнюдь не скучное занятие, как многие привыкли считать, а великое дело, позволяющее творить и жить полной жизнью.

Книга будет интересна не только начинающим предпринимателям, руководителям бизнеса и студентам, но и широкому кругу читателей.

# Содержание

Что говорят о Дэйве Стюарте	7
Что говорят о Марке Симмонсе и Punk Marketing	10
Содержание	11
Предисловие. Ловля коров	12
Благодарности	15
Благодарности издателя	16
Введение	17
Глава 1. Как играть	23
Что это значит?	26
Творчество – это «детские игры»	30
Можно ли возродить творческие способности?	35
Пирамида бессилия	39
Сделайте шаг и перейдите к следующей главе... или бросьте кубик	41
Настольная игра: Как играть	44
Конец ознакомительного фрагмента.	47

**Дэвид Стюарт,  
Марк Симмонс**

**Игра в бизнес: Идеи-  
спагетти, сборщики  
мусора, виагратор и  
другие ингредиенты  
творческого допинга**

Переводчик *Е. Калугин*

Редактор *М. Савина*

Руководитель проекта *А. Половникова*

Корректор *С. Чупахина*

Компьютерная верстка *А. Абрамов, Ю. Юсупова*

© Dave Stewart, Mark Simmons, 2010

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО  
«Альпина Пабlishер», 2012

© Электронное издание. ООО «Альпина Пабlishер»,  
2012

*Все права защищены. Никакая часть электронного эк-*

*земляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.*

# Что говорят о Дэйве Стюарте

Если вы – предприниматель и общаетесь с Дэйвом, то, скорее всего, будете знать наверняка, какой будет ваша следующая бизнес-идея. Если вы – философ, то после общения с Дэйвом сознание станет просветленным, как никогда раньше. Если вы – студент, то, послушав Дэйва, тут же поверите в себя и точно будете знать, что делать дальше. Дэйв – творческий гений.

**Саймон Фуллер, учредитель и генеральный директор 19 Entertainment, создатель шоу American Idol**

Капитан Дэйв – мечтатель, бесстрашный новатор, великий выдумщик, мягкий и податливый снаружи, но внутри – резкий, злой, склонный к беспощадной критике упрямый баран, большой мистик, хотя и рациональный.

**Боб Дилан**

Дэйв – такой человек, каким мы все хотели бы быть. Он живет своими мечтами и на деле каждый день что-то меняет в мире благодаря своему гению.

**Дженис Ванденбринк, старший вице-президент по глобальным системам Visa International**

Дэйв – удивительная смесь творческого гения и делового

человека, обладающего уникальным чутьем.

## **Рита Клифтон, председатель правления Interbrand**

По-настоящему творческие люди вызывают у меня благоговейный трепет. Дэйв Стюарт – один из самых удивительных и творческих людей, которых я когда-либо встречала.

## **Анита Роддик, основательница The Body Shop**

Когда я впервые встретил Дэйва, он в течение целых 12 часов говорил о влиянии цифровых технологий на создание и распространение медиапродуктов. Как банкир я понятия не имел, о чем он говорит, да, думаю, и никто другой из присутствовавших. Лишь через пять лет мы все поняли, что тогда он имел в виду.

## **Майкл Филипп, председатель совета директоров и член правления Credit Suisse по странам Европы, Ближнего Востока и Африки**

За 30 лет я успел поработать с разными творческими личностями в разных концах мира, но ни один из них не сравнится с Дэйвом. Его кубок всегда полон творческих идей, отличающихся новизной, количеством и, что наиболее важно, щедростью их обладаря. Бесспорно, он – гений.

## **Энди Ло, председатель правления международной сети The Law Firm**

Действительно мастер на все руки.

**Sunday Times**

Этот человек – настоящий «мозговой центр» рекламы.

**The Daily Telegraph**

# Что говорят о Марке Симмонсе и Punk Marketing

Прямой, честный, бесстрашный и в чем-то шокирующий, как и маркетинговый стиль его компании.

## **Publishers Weekly**

Punk читается, как совет умудренного опытом брата, обладателя большого количества татуировок, перед тем как ты сделаешь себе пирсинг в носу: «Маме лучше не показывай, но девчонкам в школе определенно понравится».

## **Advertising Age**

Собранные им смешные истории показывают, что действительно оригинальная, привлекательная и – самое главное – неожиданная реклама всегда будет иметь вес и не важно, будут ее считать «панковской» или нет.

## **Business Week**

# Содержание



# Предисловие. Ловля коров

По натуре я авантюрист и только благодаря сложным задачам, которые нахожу для себя, могу поддерживать этот огонь (иногда почти буквально), будь то основательное перетряхивание целой отрасли или попытка облететь вокруг Земли на воздушном шаре. **Всему виной те самые энтузиазм и открытость ко всему новому, которые свойственны маленьким детям.** Когда я был ребенком, мы в семье частенько обсуждали за обедом какие-то бизнес-идеи, от чего мы с сестрами получали огромное удовольствие, и у меня остались прекрасные воспоминания об этих годах.

Свое первое дело я завел, когда мне было 16: я начал издавать журнал. И понятия не имел, что делаю, когда запускал свой следующий проект по продаже пластинок со скидкой... отсюда и название компании Virgin<sup>1</sup>. У меня родилась, как я думал тогда, отличная идея, но она мало была похожа на бизнес-план, я просто следовал ей. С тех пор я запустил бесчисленное множество бизнесов (одни были очень успешными, а о других лучше не вспоминать), и сегодня бренд Virgin охватывает все – от спа-салонов до космических кораблей.

Я уже далеко не «девственник» в бизнесе, но сохранил тот дух, который двигал мной на первых проектах. «Поймай ко-

---

<sup>1</sup> От virgin (англ.) – девственник, неопытный человек. – Прим. пер.

рову, Рики, – любила говорить моя мама. – Если хочешь молока, не стоит сидеть посреди поля и ждать, пока корова подойдет к тебе. Ты должен пойти, поймать ее и сам подоить». Чем я и занимаюсь по сей день.

Я достаточно удачлив и благодаря своим многочисленным проектам уже заработал достаточно денег, чтобы хоть завтра отойти от дел. Но я люблю то, чем занимаюсь, и поэтому мне даже мысль такая в голову не приходит. Не могу представить, что перестану получать кайф от обсуждения и претворения в жизнь новых идей. Об этом и книга Дэйва и Марка – о высвобождении творческой силы, которая живет внутри нас, на благо достижения бизнес-целей, которые мы поставили перед собой.

Я знаю Дэйва Стюарта уже 30 лет, с тех пор как они с Энни Леннокс создали группу Eurythmics, и давно восхищаюсь не только его талантом музыканта, но и интуитивным пониманием бизнеса. Как и я, он тоже приходит в восторг от больших идей и всегда пытается найти способ реализовать лучшие из них. Если у кого-то в Virgin возникает хорошая идея, моя первая реакция: «Дожди ее, и давай сделаем». И у Дэйва так же.

Энтузиазм Дэйва и Марка в отношении творческого подхода к делам и в том, как его можно применить в бизнесе, виден на каждой странице книги. «Игра в бизнес» пробуждает в нас гениального ребенка, и я не могу даже предположить, что кого-то из читателей книга не вдохновит на при-

менение прочитанного. Соединение понимания сути творчества и примеров, смешных историй, интервью с творческими людьми и играми делает ее чтение интересным и информативным. Если вы возьмете из книги хотя бы половину того, что она дала мне, то вы на пути к исцелению.

Я играл в эту игру в детстве на семейных обедах и надеюсь, буду играть в нее еще много-много лет. Позвольте Дэйву и Марку стать вашими гидами в захватывающих приключениях в мире «игр в бизнес».

**Ричард Брэнсон**

# Благодарности

Наша сердечная благодарность всем, кто согласился дать интервью для этой книги:

Полу Аллену, Мику Джаггеру, Фредди де Манну, Кристиану Одижье, Мэттью Уорчусу, Тиму Брауну, Эвану Уильямсу, Теро Оянперу, Дэнни Соколофу, Этану Имбодену, Джил Думейн, Филипу Хессу и Кайлу Макдональду.

Спасибо Бобу Дилану за то, что разрешил нам процитировать слова своей песни «Вечно молодой» (Forever Young), и The Rolling Stones за разрешение использовать их логотип Tongue and Lips™.

Спасибо Bird Design за разработку героев иллюстраций, Си-Дженку Ченгу за дизайн настольных игр, Кори Бунди за фотографии авторов, Джейми Брайант за ретушь фотографий, а также сотрудникам Weapons of Mass Entertainment за их помощь.

И наконец, особая благодарность Pearson Education за их веру в этот проект, за их старание и внимательность при подготовке книги.

# Благодарности издателя

Мы выражаем нашу искреннюю благодарность за разрешение на воспроизведение авторского материала:

The Rolling Stones – логотип Tongue and Lips™ является зарегистрированной торговой маркой и принадлежит Musidor B.V.;

SENZ Umbrellas за изображение зонта SENZ.

Рассказ *The Little Boy* Хелен Бакли, печатается с разрешения; фрагмент *Being There*, copyright © 1970, 1999, Ежи Косински, использован с разрешения Grove/Atlantic, Inc. и Transworld (Black Swan); фрагмент из *The Weird Rules of Creativity*, *Harvard Business Review*, September 2001 (Sutton, Robert 2001), Harvard Business School Publishing Corporation; стихи Боба Дилана *Forever Young*, copyright © 1973 Ram's Horn Music. Все права защищены. Международные авторские права соблюдены. Перепечатка материалов разрешена правообладателями.

В некоторых случаях мы не смогли отследить правообладателей материала и были бы признательны за любую информацию, которая позволит нам это сделать.

# Введение

## Зачем бизнесу нужен творческий подход

Что представляет собой секретное оружие, которое даст бизнесу преимущество перед конкурентами? Нет, мы говорим не о промышленном шпионаже или инсайдерской информации, мы имеем в виду творческий подход. А еще точнее, о способности генерировать идеи и успешно реализовывать их.

И это совсем не секрет. **Раз за разом руководители компаний утверждают, что их бизнес двигает именно творчество.** Недавнее исследование IBM<sup>2</sup>, охватившее топ-менеджеров, вновь подтвердило важность инновационного мышления, так как мир бизнеса продолжает меняться. Восемь из десяти руководителей компаний заявили, что грядут большие перемены, но никто не знает, откуда их ждать. А один из участников исследования описал внешнюю среду бизнеса как «мир бурных потоков».

«Инновационный подход в бизнесе предлагает альтернативу бесконечной нисходящей спирали превращения продуктов в массовый товар, что в итоге и происходит, если вы

---

<sup>2</sup> *The Enterprise of the Future: Global CEO Study*, проведенное IBM и The Economist Intelligence Unit, 2008.

ничего не делаете, – говорит Тим Браун, генеральный директор IDEO, ведущей консалтинговой компании в сфере дизайна и инноваций. – Как только вы возьмете планку определенного уровня качества или эффективности, дальнейшее улучшение в этом направлении мало скажется на вашем конкурентном преимуществе. Другие учатся так же быстро, как и вы. Единственная альтернатива коммодитизации – предложение новых товаров, альтернативных решений, ранее не существовавших».

По результатам опроса Boston Consulting Group, проведенного в 2008 г. среди топ-менеджеров крупнейших компаний мира<sup>3</sup>, две трети респондентов назвали инновации в числе трех главных составляющих стратегии бизнеса. Это хорошо, не так ли? Но тут есть загвоздка: меньше половины из этих «важных шишек» были довольны результатами своих инвестиций в инновации.

Согласно исследованию, причиной их неудовлетворенности были количество времени, которое уходило на разработку инновационной идеи, отсутствие склонности к риску в корпоративной культуре, непонимание того, какую идею выбрать для инвестирования, а также внутренние интриги. Как говорил Бенджамин Франклин, человек со стодолларовой банкноты: «Видение без действия – галлюцинация». Более подробно о галлюцинациях мы поговорим ниже...

Творческий подход жизненно важен для успешного биз-

---

<sup>3</sup> *Innovation 2008: Is the Tide Turning?* The Boston Consulting Group, 2008.

неса, и все же слишком часто он не входит в корпоративную культуру. **Большинство компаний просто не созданы для творчества. Скорее, они стремятся стать эффективными машинами с устоявшимися процессами, системами и правилами, в которых мало пространства для неструктурированной мысли, что необходимо для возникновения идей.** Корпорация 3М, некогда известная своей тягой к креативу, вдруг стала задумываться об эффективности в ущерб творчеству и теперь снова пытается найти свой путь. «Изобретение по своей природе – процесс хаотичный», – утверждает Джордж Бакли, глава компании<sup>4</sup>. Идея стикеров Post-it – один из самых больших прорывов 3М в период расцвета компании, и их изобретатель Арт Фрай теперь задается вопросом, появились ли они на свет в условиях, когда эффективность ставится выше эксперимента. Он считает, что «новая идея подобна игре с числами. Необходимо проанализировать 5000–6000 сырых идей, чтобы найти одну успешную».

Теро Оянпера, исполнительный вице-президент Nokia Services и член правления Nokia Group<sup>5</sup>, утверждает, что

---

<sup>4</sup> At 3M, A Struggle Between Efficiency And Creativity: How CEO George Buckley is managing the yin and yang of discipline and imagination, Brian Hindo, *Business Week*, 11 June 2007.

<sup>5</sup> Nokia – крупнейшая компания по производству мобильных телефонов в мире, и если у Теро все получится, то в скором времени она станет и одной из крупнейших медиакомпаний. Nokia превращается в огромную сеть распространения всех видов контента (таких, как музыка, игры и фильмы), сервисов и при-

«компания почти всегда разрабатывают новые идеи, которые лежат в плоскости своей основной деятельности, т. е. они делают то же самое, только с некоторыми улучшениями. И это в определенной степени помогает, но, как только приходит на рынок кто-то с нелинейным мышлением, он оставляет всех далеко позади. Именно поэтому компании, как правило, и терпят неудачу. Они продолжают работать со старым материалом».

Как же изменить подобное линейное мышление и начать мыслить творчески? **Творчество связано с исследованием неизвестного, а потому сопряжено с рисками.** Есть соблазн выделить для этой работы отдельное подразделение, обсуждать подобные темы на неформальных встречах или передать на аутсорсинг. Это – позор, потому что у всех нас есть способность творить. Как сказал Тим Браун из компании IDEO, консультирующей по вопросам дизайна: «Это миф, что творческие люди – лишь те, кто носит черные водолазки и очки в дизайнерской оправе. Несомненно, некоторые рождаются с ярким талантом и активно используют его, но у всех есть творческие способности, и мы можем использовать их во благо, повышая свою производительность и генерируя идеи».

Не используя свой творческий потенциал, мы упускаем

---

ложений. Сервис Comes With Music, например, дает возможность покупателям определенных телефонов Nokia иметь неограниченный доступ к миллионам музыкальных композиций бесплатно, так как плата уже включена в цену телефона.

возможности. Джек Уэлч, экс-глава General Electric, призывал корпорации: «Используйте мозги каждого работника. Убедитесь, что обладатель лучшей идеи получил заслуженное внимание. Поощряйте таких людей и восхваляйте их идеи, чтобы стимулировать остальных. Вознаградите тех, кто живет ценностями компании, кто готов на риск, но при этом умеет считать»<sup>6</sup>. Мы все с рождения обладаем большими творческими способностями, но порой их оттесняет на второй план или душит негибкость школ и работодателей. Есть много доказательств, что та часть нашего мозга, которая отвечает за логические мыслительные процессы, подавляет ту часть, которая отвечает за творчество, и только благодаря игре ее можно раскрыть. Стюарт Браун, изучивший «персональные истории игры» 6000 взрослых, заявляет, что «взрослые, лишённые возможности играть, часто ригидны: у них отсутствует чувство юмора, им не хватает гибкости и они закрыты для всего нового. Способность играть увеличивает ваши шансы на придумывание чего-то нового, а также помогает адаптироваться и управлять изменениями. И речь здесь не только о разрешении сложных ситуаций. Такое умение может помочь ассимилироваться и примириться с трудностями и внутренними противоречиями. И зачастую может помочь нам найти выход из создавшейся ситуа-

---

<sup>6</sup> Jack Welch & The G.E. Way: *Management Insights and Leadership Secrets of the Legendary CEO*, Robert Slater, McGraw-Hill, 1998.

ции»<sup>7</sup>. Игра – не просто возможность дать мозгу отдохнуть. «Игра – активный процесс, призванный изменить наши устоявшиеся взгляды на мир», – говорит он. **Способность играть – жизненно важная составляющая креативности и зачастую не вписывается в суровую атмосферу мира бизнеса.**

Цель книги «Игра в бизнес»<sup>8</sup> – изменить такое положение дел. В следующих главах мы расскажем о том, что значит «быть творческим человеком» как с нашей собственной точки зрения (используя смешные случаи из жизни Дэйва), так и с позиции некоторых успешных артистов и предпринимателей. Приправленная примерами, набором игр и различных забавных методик, книга, как мы надеемся, позволит вам высвободить свои творческие способности и использовать их во благо вашего бизнеса. Вы готовы играть?

---

<sup>7</sup> *Let the Children Play (Some More)*, Stuart Brown, *The New York Times*, 2 September 2009.

<sup>8</sup> Печально, что «бизнес» и «игра» – два слова, которые вы не часто встретите в одном и том же предложении (они кажутся противоречащими друг другу), но мы считаем, что они должны стать закадычными друзьями в компании.

# Глава 1. Как играть Высвободив свой творческий потенциал, ты сможешь все

У Rolling Stones не было заранее придуманного плана, они просто хотели петь и сочинять великую музыку. И отдались этой страсти всей душой, устремившись в мир, словно *брошенные игральные кости*<sup>9</sup>.

Именно необузданный дух творчества сделал их одним из бессмертных и культовых брендов. Конечно, это не было делом случая. Мик Джаггер в одном из интервью заявил, что **«с самого начала, мне кажется, я осознал, что имидж столь же важен, как и музыка. Визуальный образ помогает рассказать о себе»**. Именно он был инициатором разработки логотипа в виде языка и губ (Tongue and Lips™) для рекорд-лейбла Rolling Stones, который стал одним из самых узнаваемых в истории музыки. Логотип был придуман Джоном Паше, в то время студентом-дизайнером Королевского колледжа искусств. На создание шедевра его вдохновил рот Мика. Это была отличная визуализация антиавторитарного имиджа группы. Впервые его использовали в 1971 г. на внутреннем конверте альбома *Sticky Fingers* (обложку при-

---

<sup>9</sup> *Tumbling Dice* (с англ. – брошенные игральные кости) – известный хит группы. – *Прим. пер.*

думал Энди Уорхол), а затем как элемент дизайна на конвертах других альбомов, CD- и DVD-дисков, а также на сувенирах. В те времена у Rolling Stones был имидж плохих парней, и Мик Джаггер сразу понял всю прелесть простого, но культового рисунка. Мик был сведущ в вопросах дизайна. В одном из интервью<sup>10</sup> Паше так высказался о работе с Миком: «Он всегда проявлял огромный интерес ко всему, что касается изображений или фотографий группы, так как понимал всю важность имиджа, и если ему что-то нравилось, мог тут же собрать остальных участников группы, чтобы это сразу утвердить».

---

<sup>10</sup> *Creative Review*, 2 September 2008.



## Что это значит?

Идея логотипа, предложенная Джоном Паше, была великолепна, и Rolling Stones прочувствовали ее силу. Нам каждый день в голову приходят какие-то идеи: например, «вот возьму и сделаю себе кофе с пенкой и шоколадом»; или «надену-ка я сегодня галстук с маленькими рыбками. Когда я пришел в нем в последний раз, то все вокруг потешались, но пошли они к черту со своими насмешками». Конечно, эти идеи вряд ли можно назвать революционными, это просто мысли, которые пришли в голову. Но есть и кое-что другое, что тоже нельзя назвать идеей, а скорее озарением или креативом. Такое случается, когда мы машинально что-то рисуем, сидя на совещаниях, или шутим, или что-то мастерим вместе с детьми. Вряд ли это принесет нам славу и восхищение окружающих, но мы по крайней мере что-то создали, и это имеет для нас, а возможно, и для других определенное значение.

**Творчество – это больше чем простое генерирование идей: они должны быть новаторскими и применимыми на практике.** Нереалистичным или неоригинальным идеям цена – грош за пару в базарный день (курс обмена варьирует в зависимости от экономических условий), в то время как практические и оригинальные идеи встречаются нечасто. Возьмем, например, лампу накаливания Томаса

Эдисона, которую он запатентовал в 1879 г. (На самом деле первую лампу накаливания создал Хамфри Дэви в 1809 г.) Это была первая «дуговая лампа», которая получила такое название, когда за идею взялись маркетологи. Попытки вывода дуговых ламп на рынок провалились из-за отсутствия постоянных источников электроэнергии. Они были не востребованы до тех пор, пока Эдисон не разработал систему электропитания, которая получила широкое распространение, как и лампа накаливания. Соль в том, что изобретение Дэви никого не заинтересовало, пока Эдисон не нашел способ его практического применения. Эдисон пообещал: «Мы сделаем электричество настолько дешевым, что только богатые будут жечь свечи». И добился этого. Конкуренты просто раскалились от злости (простите мне плохой каламбур), особенно Уильям Сойер, который обвинил Эдисона в нарушении его патентных прав<sup>11</sup>.

А вот пример новизны и оригинальности творческих изысканий. **Музыка – отличный пример творчества в**

---

<sup>11</sup> Википедия ([http://en.wikipedia.org/wiki/Thomas\\_edison](http://en.wikipedia.org/wiki/Thomas_edison)): «8 октября 1883 г. Патентное бюро США приняло решение об аннулировании патента Эдисона, так как его изобретение было создано на основе работ Уильяма Сойлера. Судебные тяжбы длились почти шесть лет, пока 6 октября 1889 г. судья не вынес решение, по которому патентная формула Эдисона об улучшении электрической лампы в виде “угольной нити с высоким сопротивлением” была признана законной. Дабы избежать возможных судебных баталий с Джозефом Сваном, который получил в Великобритании патент на год раньше Эдисона, он организовал совместную со Сваном компанию – Ediswan – по производству и продвижению изобретения на территории Великобритании».

**действии, но даже самые потрясающие музыканты в начале карьеры играли не свою музыку.** Участники The Beatles были одаренными музыкантами от природы, и с самого начала – как The Quarrymen, а затем The Silver Beatles – их удивительный природный талант просто бросался в глаза. Начнем с того, что, хотя песни, которые они исполняли, были кавер-версиями чужих, у парней определенно были свой стиль и вкус. И все же им пришлось пройти долгий путь, прежде чем они смогли в полной мере раскрыть свой творческий потенциал.

В самом начале Джон и Пол сочиняли песни, которые ничем не отличались от тех, что они играли в ливерпульском Cavern Club или в гамбургских клубах, где они зачастую выступали по ночам. Но чем больше они работали, тем лучше становились их песни, и наконец родились по-настоящему оригинальные вещи, многие из которых тут же стали классикой.

Их первый хит появился на свет в ноябре 1962 г.<sup>12</sup>, и в течение последующих восьми лет<sup>13</sup> они создали ряд лучших хитов всех времен и народов. Особенно хорош один их альбом; *Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band*, который вышел 1 июня 1967 г. Это был совершенно оригинальный альбом: новые идеи, экспериментальные технологии записи и уникаль-

---

<sup>12</sup> *Please Please Me*, их второй сингл, вышел в ноябре 1962 г. и занял в британских чартах вторую строчку.

<sup>13</sup> 31 декабря 1970 г. Пол начал процесс расторжения партнерства с группой.

ный музыкальный материал. Они стали понимать, что такое по-настоящему оригинальная идея, и фанаты смогли почувствовать это, слушая их музыку. Не успел альбом выйти, как его песни зазвучали по всему миру. The Beatles так долго практиковались в поисках креативных решений, что, записывая *Sgt. Pepper*, они создали мировой шедевр поп-музыки. Это было выше человеческого понимания.

Альбом вдохновил других музыкантов и не оставил равнодушными фанатов. Джимми Хендрикс разучил песни альбома в первый же день и спустя три дня на концерте в лондонском Saville Theatre, к большому изумлению и удовольствию собравшихся, среди которых были Пол Маккартни и Джордж Харрисон, представил собственную версию. У Джимми не было проблем с тем, чтобы дать выход своей творческой энергии. Он понимал, что чем больше ты творишь, тем лучше получается. Как доказывает пример The Beatles, когда мы соединяем творческий процесс, склонности к которому в нас живут с появления на свет, со способностью генерировать оригинальные идеи, возникает сила, способная изменить мир. **В бизнесе, где идея может быть реализована на практике и отвечает определенным запросам, это может привести к изменению продуктов, секторов рынка и даже целых отраслей.**

# Творчество – это «детские игры»

*Каждый ребенок – художник. Проблема в том, как остаться художником, став взрослым.*

*Пабло Пикассо*

Говоря, что творчество – «детские игры», я не имею в виду, что это легко, я лишь хочу сказать, что творчество – это вторая натура ребенка. Творчеством они занимаются весь день: исследуют, спрашивают, строят, разрушают и через минуту все начинают заново.

Новизна и применимость идеи зависят от вашей цели. Это может быть новый прием, позволяющий быстро отремонтировать туфлю, или какое-то приспособление, с помощью которого будет удобнее читать в постели. У моего отчима Джулиена ежедневно рождались удивительные идеи, и он тут же их воплощал в жизнь. Он ни дня не работал, был дзен-буддистом (в собственном понимании) и никогда не прикасался к деньгам. Джулиен ел, читал и возился с тем, что находил в течение дня. Он был гением вторичного использования материалов. И настоящим пионером движения против глобального потепления: в 1970 г. он выходил на Даунинг-стрит в самодельном «сэндвиче», на котором было написано: «Ледники медленно тают. Нам грозит гибель».

Когда я приходил, он мог сидеть на полу в

бумажном рождественском колпаке, играя сам с собой в электронные шахматы, которые подобрал во время утренней прогулки по окрестностям. Меня всегда поражало, что он мог сделать из выброшенных вещей. Он тащил домой ножки от старых стульев, вешалки для одежды, пять сотен дверных ручек и кучу других странных предметов, а к следующему приходу (он жил с моей мамой на углу Мейда-Вейл в Лондоне) превращал эту кучу хлама в фантастические вещи, многие из которых уходили бы влет, если наладить их производство.

Создание большинства из этих образцов было продиктовано необходимостью, так как он был достаточно ленив и плохо видел, поэтому не любил лишний раз вставать и за чем-то идти. Больше всего мне нравился его Соблазнительный Торшер. Он нашел женскую ногу – манекен, который некогда использовался для демонстрации нейлоновых чулок, затем подобрал к ней электрическую лампочку, провод, вилку и абажур. Прибавил пару чулок, и через час-другой все работало. Он сказал: «Только представь, что теперь каждую ночь, чтобы выключить свет, я должен забраться под женскую юбку и нащупать выключатель!»

Сегодня такое встречается на каждом углу! А Джулиен использовал творческие способности для решения своих проблем и удовлетворения собственных потребностей. Благодаря творческому началу он жил как король, и у него никогда не возникало необходимости обналичить чек!

По мере того как мы взрослеем, возникает все больше препятствий для реализации наших творческих способностей. Мы учим правила. Ходим в школу. Устраиваемся на работу. И делаем все, чтобы соответствовать определенным требованиям. Эван Уильямс, гендиректор компании Twitter, рассказывал, что, когда он учился в школе, «учителя жаловались, что я мог найти правильный ответ, но способ решения частенько был неправильным. Даже если я знал ответ, мне не хотелось решать задачу так, как от меня требовали». Он уверен, что **«люди могут научиться творческому подходу к решению задач, просто большинство не знает, как это сделать»**.

Сэр Кен Робинсон, один из ведущих специалистов по развитию человеческого потенциала, неоднократно отмечал<sup>14</sup> удивительные творческие способности детей и их веру в свои силы, которую они зачастую теряют, столкнувшись с взрослой жизнью. В своем выступлении на недавней конференции TED<sup>15</sup> – организации, занимающейся распространением уникальных идей, он рассказал историю о том, как маленькая девочка верит в силу своего воображения и свои идеи. Вот как-то она сидит в классе и что-то старательно рисует, к ней подходит учитель и спрашивает, что она рисует. Она отвечает, что Бога. Учитель говорит ей, что никто не знает,

---

<sup>14</sup> *Out of Our Minds: Learning to be Creative*, Ken Robinson, Capstone Publishing Limited, 2001.

<sup>15</sup> [www.ted.com/index.php/talks/ken\\_robinson\\_says\\_schools\\_kill\\_creativity.html](http://www.ted.com/index.php/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity.html).

как выглядит Бог. На что маленькая девочка отвечает: «Через минуту узнают». Действительно, статистика (см. главу 2) показывает, как дети с возрастом теряют способность мыслить «нестандартно», что является одной из ключевых составляющих творчества: 98 % детей 3–5 лет показали наличие дивергентного мышления, а среди детей 13–15 лет таких лишь 10 %. Среди 25-летних только 2 % были способны к нестандартному мышлению<sup>16</sup>.

Мэттью Уоркус, кино- и театральный режиссер, обладатель множества премий (он получил Tony Award 2009 как «лучший режиссер» за постановку *God of Carnage*), рассказал нам о своей школьной жизни: **«Я часто думал, что искусство – это большой центр переработки отходов для людей, обладающих определенными свойствами личности, которые невозможно применить в иных областях. В творческой среде им найдется самое лучшее применение. Моя небольшая ненормальность заключается в том, что я всегда был немного индивидуалистом и любил наблюдать за всем со стороны. И как мне помнится, большую часть времени, проведенного в стенах школы, я стоял в стороне, смотрел и слушал, что другие говорят и делают, и никогда не оказывался в центре внимания».**

К счастью, Мэттью нашел род деятельности, где можно использовать способность смотреть на все со стороны: «Такие,

---

<sup>16</sup> *Creative Thinkers Wither With Age*, Elizabeth Bule, The Times Educational Supplement, 25 March 2005.

как я, привыкли стоять в стороне и наблюдать за происходящим, поэтому мы способны уловить все особенности манеры поведения и образа жизни, а также характер взаимодействия между людьми. Наблюдая со стороны, можно увидеть те черты, которые вы не смогли бы заметить, если бы сами активно участвовали в беседе. Эти люди никогда не будут очень хорошими актерами или музыкантами в оркестре. Они оставались бы неудачниками, если бы для них не придумали такой замечательной профессии, как режиссер».

# Можно ли возродить творческие способности?

Если мы не используем наши творческие навыки, мы их начинаем терять. Но вопрос в том, сохранились ли они вообще, когда мы стали взрослыми?!

В основе небольшого романа Уильяма Сомерсета Моэма «Луна и грош»<sup>17</sup> лежат факты из жизни художника Поля Гогена. Герой книги, биржевой брокер Чарльз Стрикленд, как и Гоген, оставил семью во имя страсти – рисования.

До определенного возраста дети не знают, что такое неуверенность в себе. Мои дочери Кайя (10 лет) и Индия (8 лет) всегда решают все проблемы легко, просто отпуская на свободу «поток мыслей». И все решения для них – плевое дело.

Не так давно, когда я вез Кайю из школы домой, она рассказывала, как учительница говорила о переработке отходов и о том, что все должны заботиться об окружающей среде. Она продолжала рассказ, когда мы

---

<sup>17</sup> Есть предположение, что название книги Моэма связано с более ранним романом автора «Бремя страстей человеческих», главный герой которого характеризуется как человек, «слишком сильно занятый мыслями о том, чтобы “достать луну”, что не замечает под ногами и грош». Как для выдуманного персонажа, Чарльза Стрикленда, так и для Поля Гогена, художника, ставшего прототипом героя Моэма, желание творить было сильнее, чем комфорт и благополучие, семья и стабильная работа. Оба предпочли деньгам более высокие цели.

остановились на красный свет. Загорелся зеленый, и Кайя тут же связала все в единое целое и заявила: «Почему они не напишут “переработка отходов” на каждом зеленом сигнале светофора?!»

Простое решение и отличный способ промыть мозги жителям планеты! К тому же это дешево и легко выполнимо. На днях я собираюсь обратиться к мэру Лос-Анджелеса Антонио Вилларайгоса с предложением протестировать эту идею в каком-нибудь районе города.

После нескольких лет жизни в нищете в Париже Стрикленд уезжает на Таити, где в итоге умирает от проказы (ой, простите, мы нечаянно проговорились о финале). Свою величайшую картину он нарисовал на стене лачуги, в которой жил на Таити. Но никто и никогда так и не увидел ее, так как, следуя распоряжениям Стрикленда, его таитянская жена после смерти мужа сожгла лачугу, уничтожив работу всей его жизни. Все годы его унылой жизни, пока он был биржевым брокером, в Стрикленде дремал творческий потенциал, но в конце концов вырвался наружу.

**Существует неоспоримое доказательство, что творческая сила всегда с нами. Она ждет своего часа, чтобы выйти наружу, но порой слишком глубоко зарыта, если не задавлена.** Этот скрытый и по большей части нетронутый запас творческой энергии может проснуться в самых необычных обстоятельствах. Известны случаи, когда человек не проявлял даже малейших признаков присутствия каких-либо творческих способностей, пока не начинал стра-

дать от лобно-височной деменции. В таком состоянии часть мозга, отвечающая за творческие способности, активизируется, чтобы компенсировать неработающие части. При лобно-височной деменции страдают лобные и височные доли головного мозга, и если левая височная доля – область, отвечающая за речь, социальное поведение и память, – поражена больше, чем правая, у больных наблюдаются потеря памяти и снижение вербальных и социальных способностей. И нередко еще до того, как людям ставят такой диагноз, их изолируют от общества за асоциальное поведение.

Но многие из них в это время испытывают творческий подъем. Одна из таких больных, Джанси Чанг, после того как стала страдать лобно-височной деменцией, начала рисовать, и, по словам невролога Брюса Миллера, «чем больше утрачивала свои социальные и вербальные способности, тем более бурным и свободным становилось ее творчество»<sup>18</sup>. Другой пациент стал сочинять музыку, несмотря на отсутствие какого-либо музыкального образования. А еще один, который, как Чарльз Стрикленд и Поль Гоген, был биржевым брокером, когда заболел, начал рисовать и получил несколько призов. Миллер полагает, что, после того как эти люди теряют способность использовать слова для осмысления мира, они вынуждены думать в большей степени визуальными образами. Иными словами, если мозг не способен работать, используя привычные средства, он компенсирует это, задей-

---

<sup>18</sup> *Unleashing Creativity*, Ulrich Kraft, Scientific American Mind, April 2005.

ствовав нечто другое.

Поскольку левое полушарие мозга не функционирует, в игру вступает правое, отвечающие за творчество. Миллер описывает левое полушарие как тирана, который подавляет некоторые из музыкальных и визуальных способностей правого полушария, и, когда его «отключают», эти способности проявляются.

Есть и другое доказательство<sup>19</sup>, что с годами мы не растрачиваем способности к творчеству; возможно, в количественном плане креатива будет меньше, но качество – вряд ли ниже. **Хотя люди достигают творческого пика в 30–40 лет, у некоторых пик – второй пик – наступает намного позже – когда им за 60.** Мы становимся старше, а наши творческие способности продолжают скрываться внутри нас в ожидании повторного пробуждения. И есть способы выудить эти творческие способности без ухода из семьи и деменции. Мы можем натренировать свои «творческие мышцы», и они снова станут сильными, как в детстве, когда наше воображение не знало границ, а левое полушарие еще не подчинило правое.

---

<sup>19</sup> *Creativity in Later Life*, D.K. Simonton, the Theme Issue of GENERATIONS 15, no. 2, Spring 1991.

# Пирамида бессилия

Конечно, большинство видов бизнеса не связаны с творчеством. Скорее, это эффективные машины со стандартными процессами, системами и правилами, не требующие гибкости менее структурированной мысли, которая необходима для выдвижения и развития идей. **И если, работая в корпорациях, люди находят возможности для проявления своего нестандартного мышления, их редко поддерживают и поощряют. В итоге зачастую им приходится уходить и открывать свое дело**<sup>20</sup>. Условия работы в корпорациях редко когда пригодны для рождения интересных идей.

Идея, выдвинутая кем-то из починенных, находящихся ближе к началу «пищевой цепочки», может и не пробиться наверх: слишком уж много уровней ее создателю необходимо пройти, чтобы добраться до босса. На каждом уровне есть люди, которые могут сказать «нет», и в результате идея гибнет раньше, чем доберется до человека, принимающего решение. Как сказал Чарльз Кеттеринг, автор многих полезных изобретений, в том числе и стартера: **«Если бы кругом были одни скептики, никто, никогда и ничего бы не**

---

<sup>20</sup> Ряд компаний, в частности Google, осознали это и разрешают сотрудникам часть рабочего времени тратить на разработку своих проектов, которые, если они заслуживают внимания, компания будет поддерживать и финансировать.

изобрел».

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА ПИРАМИДУ БЕССИЛИЯ



Вот поэтому-то мусорные ведра в корпорациях забиты отвергнутыми идеями расстроенных новаторов. Мы не думаем, что это правильно.

## **Сделайте шаг и перейдите к следующей главе... или бросьте кубик**

В этой главе мы говорили о важной роли творчества. Если мы освободим сознание от кандалов линейного мышления, которые его сковывают, то сможем экспериментировать с идеями и в итоге добиться удивительных творческих результатов. Музыка – пример работы творчества в чистом виде, и лучшая иллюстрация силы идей, действительно оригинальных, несущих изменения в мир и способных пробиться и повлиять на миллионы. Все мы, независимо от того, есть ли у нас артистический талант или нет, способны творить. В детстве мы обладали этим даром, но со временем похоронили его, недооценив и отодвинув на второй план. Статистика показывает существенное снижение способности мыслить «нестандартно» по мере взросления, но есть и убедительное доказательство, что наши творческие способности не умирают. Учитывая важность творчества для бизнеса, его необходимо стимулировать, чтобы интегрировать непосредственно в деятельность компании. **Творчество может вызывать страх, и зачастую на пути новых идей возникают значительные препятствия, которые необходимо преодолеть, так как для процветания бизнеса необходимо дать выход нашим способностям, чтобы они заработали в полную силу.** В следующей главе мы изучим,

что необходимо для большой творческой работы, или, как мы это называем, *идей-спагетти*.

Я думаю, все мы прошли через это. Вы хотите донести идею или концепцию до человека, который может ее понять, а самое главное – воплотить. Но такой человек, как правило, очень занят, окружен «вечно лающими собаками», и, возможно, кто-то уже шепнул ему на ухо, что вы – сумасшедший, или же поведал ему эту идею неделей раньше, выдав за свою.

В 1996 г. у меня был свой ТВ-канал в Сети. Он назывался SLY-FI. Это было ежедневное шоу, и должен отметить, достаточно безумное. На меня так сильно повлияло полное отсутствие цензуры, что я развернулся на полную катушку. У меня были необычные наушники с антеннами, и я настраивался на волну странных явлений, происходящих на нашей планете. Это мог быть Эдж<sup>21</sup> из U2 в костюме аквалангиста, ищущий бутылочку Piëgге, или художник Дэмиен Херст со скорпионом, выползающим из пениса. У сотни-другой обладателей сверхскоростного Интернета просто срывало крышу. Одни говорили, что круче ничего не видели, другие слали электронные письма с угрозами.

Я думал – вот оно, будущее! У каждого артиста будет собственный мир в Сети. Он сможет работать без кучи всяких посредников, которые тянут деньги с артиста, и напрямую общаться со своими поклонниками.

---

<sup>21</sup> Сценическое имя Дэвида Эванса – гитариста, клавишника и бэк-вокалиста U2. – *Прим. пер.*

Один мой друг, создатель виртуального торгового центра, в котором можно продавать даже недвижимость, как-то зашел в гости. И я предложил ему создать «мир художника» с улицами, магазинами и всеми видами медиаресурсов. Мы встретились с менеджерами Deutsche Bank, и нам дали денег на создание Eurythmics World. Все закончилось в канун миллениума. С того момента играю в «пирамиду бессилия» с большими корпорациями, и каждый раз, когда я близок к тому, чтобы реализовать свою идею, на пути возникает очередное препятствие в виде вице-президента или менеджера среднего звена<sup>22</sup>.

Все, что я хочу, – это добиться справедливых условий для артистов и дать им возможность напрямую общаться с поклонниками. Компаниям, работающим в индустрии развлечений, пора пересмотреть свою роль.

Студии звукозаписи сегодня занимаются управлением, маркетингом и продвижением. Они могут и дальше вносить свой творческий вклад в развитие индустрии, просто такие вещи необходимо сделать прозрачными. Пока что это страшит любую компанию. (См. в главе 6 диаграмму связей, которую мы сделали пару лет назад, чтобы показать, как могла бы работать новая и прозрачная модель.)

---

<sup>22</sup> Чтобы обойти препятствия, я просто воспринимаю все, как игру в баскетбол. Я делаю блестящий дриблинг (почти как Майкл Джордан) и переигрываю тех, кто преграждает мне путь.

# Настольная игра: Как играть

## Правила

1. Возьмите кубик и несколько монет, которые будут служить вам фишками.
2. Придумайте гениальную идею, которую вы хотели бы продать генеральному директору.
3. По очереди бросайте кубик и передвигайте фишки по доске.
4. Попав на определенное поле, либо двигаетесь вверх по доске, либо падаете вниз. Следуйте более подробной инструкции, которую вы найдете на следующих страницах.
5. Кто первым добрался до вершины, тот и выиграл!

СТАРТ

Приветливо  
извинитесь

Весь день  
высказывайте  
предложения  
ПРОДУТИТЕ  
ХОД

День  
«сдохшего»  
КПК

Смерть  
на заседании  
комитета

Разговор  
в лифте

Если это  
тебя никак  
не касается,  
просто не  
высказывайся!

Если  
посетитель  
по телефону  
тише

Несделав-  
шие  
«убиение»  
продукту  
услугу

Компьютеры  
только своего  
сделаю, своего  
интересов

Ген.  
директор



**Как это работает.** Проталкивание идеи сопряжено с преодолением препятствий. Чаще всего это похоже на игру. И чтобы сыграть в нее, необходимо знать правила.

**Как играть.** Игроки в течение нескольких минут пишут на отдельных карточках свои идеи о новом продукте (см. игру «По спирали» в главе 10, чтобы узнать способы генерирования идей), включая его необычное название и краткое описание. Затем игроки по очереди вытягивают из пачки карточки с идеей и пытаются добраться до вершины пирамиды, бросая кубик.

## Дополнительный ход

**Разговор в лифте.** Попав на эту клетку, игрок получает 30 секунд, чтобы рассказать свою идею правой руке генерального директора (которого, конечно же, играет человек, сидящий справа от игрока). Чтобы получить возможность сократить путь вверх, игрок во время этого короткого разговора должен пять раз упомянуть название своего продукта; дважды использовать фразу «рентабельность инвестиций» и сделать комплимент собеседнику по поводу того, как он выглядит.

**День «сдохшего» КПК.** В компании произошел сбой в корпоративной сети, и в результате все смартфоны сотрудников стали недоступны, что позволило последним спокойно заниматься своими делами, не отрываясь на звонки. Да-

ет право свободного перемещения по полю, но необходимо сделать быстрый набросок своего продукта менее чем за 30 секунд.

**Босс посетил семинар по инновациям.** Отличная новость для вас, босс только что узнал о важности экспериментирования с новыми идеями. И, чтобы использовать это удивительное прозрение босса, вам необходимо описать, как будет выглядеть рекламный видеоролик для нового продукта и кто из звезд будет его представлять.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.