

人们往往只想出一个办法就停止思考②

热点关注

我曾在课堂上要求学生们不准说话,在规定的时间内按生日大小排成一排。一开始,学生们都露出“不可能”的惊讶表情。几秒钟后,有人站起来借手势表示自己是几月出生的,其他人便纷纷效仿,相信他们找到了不用说话就能完成任务的办法,很快就有人站好了。

还剩一分钟左右,我提醒他们抓紧时间。学生们终于在规定时间内完成任务,但我检查时发现很多人都站错位置了。我问学生们为什么这么多人站错地方。有人回答,刚开始他们觉得根本无处下手,后来看到别人用手势传递信息,他们也跟着做。

我提醒他们:“还有没有更好更简单的方法呢?”很快,有人提议可以把生日写到纸上,因为我规定不能说话,并没有要求不能写字。

实际上,除了借用手势外,还有很多好方法可用,比如,驾驶证上都写着出生日期,可以把驾驶证拿出来;一个人主动出来,指导大家找到各自的位置;在地上画道时间线,各自找自己的位置;或者把自己的生日唱出来,因为我并没有规定不准唱歌。

有趣的是,不同年龄、不同文化背景的人做这个游戏时,结果都是惊人的相似。这种现象说明了一个事实:大多数人在解决问题时,只要想出一个方法,就停止思考,尽管可能还有其他更好的办法。第一个并不总是最好的,但很多人就此止步,白白放弃了创新的机会。

Think资本公司的联合创始人蒂姆·哈德逊在他的书《不换新思想就换人》中也提到了这点。

在他看来,解决问题有三种境界:

第一种境界是轻易满足于已找

到的解决办法,就此停步;

第二种境界是继续探索,直到找到更好、仍欠创意的方法;

第三种境界是不懈努力,直到发现新颖、高效的解决方案,这是最高也最难达到的境界。

蒂姆·哈德逊的“境界”比喻很贴切,准确把握住了不同解决方法的特点,但我更喜欢“浪峰”的比喻,同一问题的不同解决方法好比海里的一个个浪峰。优秀的冲浪者一直在浪峰之间沉浮,是为了等待更好的海浪。同样,要想找到最有效最具创新性的解决方法,就不能满足于浅显的答案,要提出不同的想法,从中筛选出理想答案。

有没有系统的方法可以帮助我们实现快速创新呢?这已是个老生常谈的话题了。19世纪50年代,苏联发明家阿利赫舒列尔提出“发明问题的解决理论”,其俄文的罗马注音为“Teoriya Resheniya Izobretatel'skikh Zadatch”,缩写为“TRIZ”。

TRIZ是一个由解决技术、实现创新开发的各种方法、算法组成的综合理论体系。在《创造——一门精密的科学》一书中,阿利赫舒列尔列举了40条创新原理。后来,这40条原理经他人补充完善,扩展到85条,被称为“发明问题解决算法(ARIZ, Algorithm for Inventive Problem Solving)”。TRIZ和ARIZ都是为了帮助我们系统全面地分析问题,发现问题本质或者矛盾,综合各种可能,快速提升我们的创新能力。

《彭博商业周刊》上刊登过的一篇文章中曾提到TRIZ可以广泛应用于各个领域,美国的很多企业特别是大企业,如波音、惠普、IBM、摩托罗拉、雷神、施乐等,在新产品的开发过程中都运用了TRIZ理论。下面的这个例子就节选自这篇文章:

圣地亚哥奥特加公司是一个成功应用TRIZ进行产品创新的企业。在2004年,奥特加公司设计了一种新型的一次性自动加热容器,这个容器可以用来盛汤、咖啡、茶或婴儿奶粉。目前已获得该技术许可的公司品牌有沃尔夫冈·派克咖啡和半山咖啡。

要设计出坚固、便携的一次性自动加热容器,圣地亚哥奥特加公司的产品研发人员必须攻克400多项技术、工程方面的难题,才能确保这个容器既可以加热食品,又能经受住加热时的化学反应。研发团队先从TRIZ理论提出的39个通用参数中识别出那些实用的参数,然后从40个创新原理的列表中找到了解决方案。

例如,在矛盾矩阵中,研发人员在第一个列表选出第十七条“温度”,在第二个列表中选出第三十条“使用复合材料”。就这样以TRIZ的矛盾矩阵表作为跳板,研发人员很快找到了一种由陶瓷和碳纤维组成的复合材料,这种材料既耐用又导热迅速。很快,一种全新的产品——Presto诞生了。

与TRIZ理论不同,有人主张在积极的情感体验中提升想象力。

北爱尔兰贝尔法斯特皇后大学客座教授阿利斯泰尔·费在给企业管理人员授课时,为了训练他们的想象力,常常让他们写诗。刚开始,这些擅长逻辑分析的学员们显得很拘谨,不知从何处入手,因为写诗要求有丰富的情感和想象力,而这恰恰是他们平时工作中涉及不到的。但关键就在这里!很快,他们就能从自己的情感世界中获得创造灵感,学会了跳出理性逻辑,依靠情感逻辑认识事物。

因此,通过写诗,这些管理人员明白了一个道理:遇到问题时,可供

选择的解决方案有很多种,不能轻易满足于已有的浅显答案。他们用它们来指导日常工作,在碰到管理难题时,很快就能找到不同的解决办法。

不管是阿利赫舒列尔的TRIZ理论还是阿利斯泰尔·费教授的情感体验法,都证明了追求深层创新的方法不止一种。其中有些方法已经久经验证,屡获好评,比如我极力推荐的“头脑风暴法”(又称智力激励法)。

头脑风暴法是一种集体开发创造性思维的方法,就是让一群人聚在一起,围绕特定的话题,自由地思考,大胆地提出各种想法,然后在他们观点的基础上建立新观点。如果运用得当,头脑风暴法可以帮助你快速跳过浅显答案,迅速找到高效、富有创造性的解决方法。亚历克斯·奥斯本是头脑风暴法的创始人,他在1953年出版的《应用想象学》一书中首次正式提到这个概念,此后便风靡全球。书中列举了一系列开展头脑风暴时需要注意的原则,其中4点尤为重要:延迟评判、追求数量、禁止批评和整合想法。

遗憾的是,很多人并没有让头脑风暴法的优势完全发挥出来,他们把开展头脑风暴和普通的谈话混为一谈。在他们看来,头脑风暴会议不过就是把一帮人聚集起来,然后就某个话题让他们发表自己的看法。这就大错特错了,要想充分利用头脑风暴法的优势并非易事,需要遵循许多原则,而这些原则经过后天培养才能掌握。比如,当他人提出一个在你看来很蠢的想法,出于本能你会立马反驳,或者当你想到了一个自认为很不错的方案时,你很可能放弃继续寻求更好方案的愿望。但头脑风暴法恰恰要求你对抗本能,克制住冲动。这听起来很难,但是要想有创新性突破,就必须掌握这些原则。



[美]蒂娜·齐莉格 著
吉林出版集团有限责任公司
友情推荐

[内容简介]

本书由斯坦福大学著名创意课教授蒂娜·齐莉格的课程汇集而成。她的创意课严格控制人数,每次都人员爆满,全球只有斯坦福顶尖学生、商业领袖才有机会学习。全书用大量生动、真实的案例,揭示了全球著名企业培养创意人才的独到方法,及各行业世界顶级精英们的成功创意思维案例。这些创意方法,必能帮助你解放大脑、打破思维禁锢,以一种全新的视角和方法去发掘奇思妙想,碰撞出创意火花,开创更有发展潜力的未来。

[上期回顾]

蒂娜·齐莉格教授在斯坦福大学开设了一门关于创造和创新的课程。在第一节课上,她要求学生们重新设计自己的胸卡。



战神天罡 著
浙江大学出版社友情推荐

[内容简介]

闯骚宅男微博玩出事业爱情,惊心动魄的微博商战与搞怪无限的网络创意,你知道多少?穷小子爱上白富美,还不敢表白。邱宸用了最傻的方式——诉诸微博。被爱而不自知,常常互相伤害。夏知瑾不知道,在不远处,有个男人一直默默地爱着她。邱宸无心插柳,他的才华恰巧遇到微博商机。微博营销大战硝烟四起,与他对着干的那个,居然是夏知瑾?夏知瑾欣赏的那个“为你而微”,原来不是他?

[上期回顾]

夏知瑾本意是想让郭向平提拔邱宸,没想到好心办坏事,邱宸被辞退了。这让夏知瑾感觉很内疚。

邱宸招兵买马,招了3名“奇葩”员工

8

网络爱情

“你说实话,你跟郭向平那晚到底有没有事?”“姐,跟你说实话吧,我自己都不知道那晚怎么去的酒店,不清楚到底发生了什么事。”“那就是可能有事了?”“可能吧。”“糊涂啊!你对郭向平有好感?”“这个男人,成熟,稳重,有大将风范,这算好感吗?总之,我很佩服他,我和他就是工作上的关系,就这样。”“心里还是反感他的?”“我没理由反感。”“行了,这事你自己把握分寸。邱宸那边,我会替你解释清楚。”半夜11点多,秦小曼送走夏知瑾,就给邱宸打电话。打了几遍,没人接。秦小曼有些担心,打车去了邱宸家。她咚咚地敲了很久,邱宸才满嘴酒气地开门。秦小曼推门进去,客厅里横七竖八地扔了一堆啤酒瓶。

“嘿,是你啊。”邱宸迷离着醉眼,认出了秦小曼。“很失望是吧?你看你这熊样,要是我是夏知瑾,我也看不上你。”秦小曼想起了夏知瑾,邱宸睁开了眼。“她怎么能这么对我?”“你好意思说?她怎么对你了?我看她做得一点错都没有。你喜欢她,就跟她讲啊!夏知瑾哪里做错了,让你对她有这么大的误解?”“我知道郭向平喜欢她,她还把我开店、弄微博的事,告诉郭向平。我就是不理解……”“你倒成了最委屈的了。我看啊,你再这样下去,她跟郭向平没事也有事了。”“她真的跟郭向平有事?”“你说你整天的心思都用在了哪里?猜疑,是爱情最大的敌人。”“可是,我没法不想。”“你起码应该让夏知瑾知道你喜欢她啊。”秦小曼嘴上说着,看似知心姐姐清明得很,心头却是一团乱麻。

从邱宸喜欢上夏知瑾开始,他还从未像现在这样感到灰心丧气。邱宸听从了秦小曼的建议,第二天晚上约夏知瑾见面。夏知瑾预感到这块木头会说什么,果真不然,见了

面,邱宸就红着脸,说:“我喜欢你很久了,你愿意跟我交往吗?没事,你要是现在不喜欢,我们可以慢慢交往,我会改。”夏知瑾期待的求爱应该是这样:见了面,那个男人拉起她的手,不容置疑地跟她说:跟哥走!这块木头令她失望了,她摇摇头:“木头哥,我现在不想谈恋爱。”邱宸讪讪地点点头,就这样狼狈地结束了自己的第一次求爱。

从这以后,邱宸天天背着相机,想把自己淹没在都市的嘈杂中。他漫无目的地瞎转悠,想把自己所有的精力都用在捕捉这个城市的瞬间上。他想专心经营自己的微博工作室。可是,这几天,他就像失聪失聪了一样,对周围的人和事,失去了最基本的敏感。

拍摄的照片他一张也不满意。接连一周,他毫无收获。他的微博已经很多天没有更新了。夏知瑾感觉自己好像亏欠了那块木头,心里不安。她空闲下来,忍不住打开@有门微博。袁胖子这几天不知怎么了,一直没有更新。这些微博会不会是出自邱宸之手?还是袁胖子亲自策划的?夏知瑾对这个胖子充满了好奇。

邱宸离职后,袁胖子干脆在复兴东路租了一间写字楼,注册了公司:上海有门网络推广有限公司。有门运作了一段时间了,也做了两个创意,但仍旧势单薄。他们需要更多的大账号支撑。这间办公室位于复兴东路华润时代广场,大概三十多平方米,进出各一开间。按照邱宸的计划,袁胖子不必每天来上班,他负责市场推广,说白了负责招揽客户;邱宸负责创意策划,应该叫创意总监。目前公司就两个人,他们的近期规划是招聘几个年轻的微博控,负责养账号、每天在微博上关注社会热点。一个月后,要达到六人的规模。

其间,因为工作,邱宸也认识了不少年轻美丽的女孩子,向他表示好感,约他吃饭看电影。但邱宸总是以工作忙为由拒绝了,用袁胖子讽刺的话说,邱宸必将成为一个伟大的人。在袁胖子看来,就是三个字——一根筋。白白的美女送上门他偏不要,脑子里只顾着那个看不见摸不着的夏知瑾。

秦小曼得知邱宸在浦东租了一间写字楼后,圣诞节那天,她开车过去找他。她了解了工作室的基本情况,觉得工作室的框架很不完善,缺乏专业团队。但是,上次她看了邱宸给自己朋友制作的视频短片后,非常惊异于这种推广模式。这也是秦小曼不完全否定这间工作室的理由。但秦小曼很确认,用不了多久,微博推广就会吸引广告大鳄和资金大鳄进入,到时单枪匹马获取推广利润的时代就会过去。他们的制作会更精良、更有创意,会瞬间击溃所有微博推广个体户。

邱宸非常认可秦小曼的论调。秦小曼问邱宸:“缺钱不?”邱宸摇摇头。“那就赶紧充实队伍。对一家创意型工作室而言,人,才是最重要的。”“没错,人,是最重要的。”

邱宸在@有门微博上发了一条招聘信息。响应者络绎不绝。最终,邱宸从中挑选了三个人。第一个姓武,叫武圣,微博名@孙子,上海大学大四学生,新闻系,邋遢、长相猥琐。他向邱宸展示自己在宿舍拍摄的微博作品。邱宸接过手机,第一眼就扫到了他的粉丝数,12635人。这是一个相当不错的潜力股,邱宸判断。果然,当邱宸翻开他的微博时,发现里面几乎所有段子全是自创,大部分是视频和图片。第二个,是一个上海本地出来的弄堂女孩,名字叫方晓婉,微博名@弄堂里的睡衣女孩,微博头像就是她本人穿

着睡衣,趿拉着板拖儿,提着甜沫、小笼包买早点的照片。此人无论看照片,还是看本人,都极具生活气息,像个邻家女孩。此人学历不详,现在在上海数码商城卖电子产品。她的微博作品集集中在上海的弄堂里巷,是最具老上海气息的原生态生活直播。这说明这个女孩子从小便浸染在老上海的一街一巷中,她能敏锐地捕捉到这座城市中哪怕一丝的变化和不同。这也是邱宸想要的。第三个人有点意思,叫陈家洛,对,就是红花会那个总舵主,微博名@微电影总舵主,上海戏剧学院导演系的,跟武圣一样面临明年毕业。但这个人还没毕业就失业了,据他自己说,是他炒掉了所有机会。问他想做什么,他的回答很简单:微电影,自己玩。

这三个人齐聚,是在一周后。邱宸叫上袁胖子。袁胖子和大家说了有门的性质以及分工分红的情况。

工作室除了袁胖子,每个人的第一个任务就是至少注册20个微博账号,至少有3个账号的粉丝数(不含僵尸粉)达到5000以上。这个任务要求春节前完成。注册20个微博账号,简单。他们目前每人原本的账号粉丝数都达到了5000以上,只是再养两个大号,就不是那么简单了。邱宸并不要求他们全部时间都坐在办公室里,他们每天有三个小时的自由时间,任选时段。

“微博是自媒体,也是中国最真实的一块地方。要想活得幸福,就要天天活在新闻联播里;要想活得真实,就要天天泡在微博上。”武圣是新闻系的。“将来我孩子长大了,想知道他妈妈年轻时什么样、做过什么,就看我的微博好了。”方晓婉说这些的时候,表情淡淡的,可是却不自然,唯有邱宸注意到了。她是如何从大学毕业的呢?