

# 压缩时间有时候反而会激发创意

5

热点关注

一年前,编辑基甸就兴高采烈地打电话告诉我,哈普万出版社想出版这本《斯坦福大学最受欢迎的创意课》,而且我有10个月的写稿时间。我的上一本书《真希望我20几岁就知道的事》是在4个月内完成的。相比之下,这次有充足的写作时间,可以慢慢完成。

但实际上,我却一拖再拖,直到只剩下4个月时才动笔。

由于所剩时间有限,写作的时候我特别投入,终于按时向出版社交稿。但整个过程最让我吃惊的是,本来有那么充足的时间,为什么我还要拖到最后才动笔?后来,我发现我是故意拖延的。实际上,我是在给自己制造压力,有了压力我才更有动力,工作起来才更有激情。既然出版社完全不给我一点压力,那我就自己找压力。

作为一名老师,我很清楚给学生布置作业时,如果留的时间够宽松,那么他们就会一拖再拖,不到最后期限临近绝不提前完成。比如,以前我总喜欢在第一节课上就把期末考试内容告诉学生,心想这样他们就有10个月的准备时间,但结果是,学生不到倒数第三个月是不会把考试放在心上的。

现在,我更倾向于缩短任务时间,每两周给他们布置一个任务,要求在两周内必须完成。与以前大不相同,虽然学生的任务量加大了,但任务却完成得更出色,他们也更享受这个过程。如果压力一开始就存在的话,人们就不会感觉没劲、无聊,因为时间有限不容你懈怠。各行各业都一样,当你有压力时,更有可能表现出极大的激情和创意。正如谷歌产品研发部门负责人玛丽莎·迈尔所说:“创新需要约束。”时间是常见的一种约束因素。

1970年“阿波罗13号”宇宙飞船

在登月途中氧气箱发生爆炸,舱内3名宇航员的生命受到严重威胁。为了挽救宇航员的生命,美国国家航空航天局必须在几个小时内迅速研究出解决方案,展开一场分秒必争的太空救援任务。《枪口下的创意》一书中是这样来描述这段历史的:

1970年,“阿波罗13号”飞船在飞往月球的途中,服务舱内的二号氧气箱发生爆炸,直接破坏了舱内的空气过滤系统,使二氧化碳含量急剧升高。如果在极短时间内不将它修好或换掉的话,舱内宇航员将会处于极度危险的境地。当控制中心忽然接到飞船从遥远的太空传来“休斯敦,我们出问题了!”的信息时,地上的所有工程师、科学家、技术人员都立刻明白他们肩上的担子有多重了。分秒必争,他们立即把造飞船用的全部材料都拿来,甚至是飞行手册也不放过,抱着一线希望,期盼能用这些飞船里就有的材料设计一个新的空气过滤系统,方便宇航员复制。

在这种危急关头,工作人员充分发挥他们的想象力,终于设计出了一个新的过滤系统。尽管由于时间紧迫,新系统在外形上仍有待改进,但它足以挽救宇航员的生命。设计师称,即使宇航员的意识有多么不清醒,他们也还是可以按设计的原型自己组合一个新系统的。事实证明,新系统真的成功了,3位宇航员顺利返回了地球。

很显然,在上面的例子中,所有人都顶着巨大的压力,同时又表现出了超强的创意思维。一边是悬在一线的生命,一边是有限的时间和有限的材料,只有充分发挥想象力,借助无限的创意思维才能完成这个艰巨的任务。在现实生活中,虽然像这么极端的情境很少,但类似的事情比比皆是。比如,我常常突然接

到老板的电话,要我们在极短的时间内,把看起来根本不可能完成的事情做好,或者把还没有一点眉目的产品推向市场。

2001年的“9·11”恐怖袭击发生后,知名的网上拍卖商易趣公司决定开展一项名为“美国拍卖”的慈善活动,希望在100天之内为6家不同的慈善基金会募捐1亿美元以帮助“9·11”事件的受害者家属。一般情况下,举办一场这样的慈善活动需要5个月的准备时间,但在“9·11”事件的特殊情况下,易趣公司只用了3天就完成了全部的准备工作——第一天设计网站,第二天编码,第三天测试。共有100名工程师参与了这次活动,他们夜以继日地工作,每个人都感觉到强烈的使命感,殚精竭虑,终于在离规定时间还剩1小时时完成了任务。

这个例子说明了,在突发事件带来的巨大压力面前,人们潜在的创意思维往往会被激发出来,完成平时难以想象的任务。

斯坦福大学工程学院讲师、风险投资机构Floodgate投资合伙人安·米乌拉科就认为,所有企业,尤其是刚起步的企业,都需要压力,需要约束。没有了压力,企业做决策时将有失客观,在研发产品时将显得循规蹈矩。正是有各方面的约束存在,如资金方面、原材料方面,企业领导才会谨慎考虑,分清缓急,格外鼓励创新。

1975年,英国六人喜剧团体“巨蟒”小组推出了经典影片《巨蟒与圣杯》。这是一部低成本电影,虽然讲述的是阿瑟王和圆桌骑士接受上帝的旨意去寻找圣杯的故事,但整部影片中却只在一处出现过一匹马,其他地方都由敲击椰子壳的声音代替马蹄声。比如,在浓厚的大雾里,你听到远处传来嗒嗒的马蹄声。待

马蹄声渐近,你才发现根本没有一匹马,那嗒嗒的声音原来是仆人敲击椰子壳发出的。由于这部电影的制作经费有限,创作团队根本无力支付租用马匹和上马术课的费用,才想起用敲击椰子壳的声音代替马蹄声。

“资源越少,创意越多。”《巨蟒与圣杯》的创作团队没有纠结于“怎样才能找到马匹”,而是换个思路,创造性地思考“能不能用其他东西模仿嗒嗒的马蹄声”。因此,如果你在生活和工作中也遇到“找不来马”的困境,不妨想想这个例子,换个角度,寻找“能模仿马蹄声的椰子”!

为了让学生明白“资源越少,创意越多”的道理,我在课堂上给学生布置过一项设计贺卡的任务。

要求学生以地球日为主题,在30分钟内,利用纸张、标记笔和剪刀,设计出4张不同的贺卡,并且要配上广告词。最后学生自己投票选出设计最好的一张,赢家会得到奖励。

我们都知道,公司里设计贺卡的话,往往需要几个月的时间,而且可选材料很多,设计工具也先进,但这个活动就是要学生在有限的时间、有限的材料和竞争的情况下,学会在约束中创新,在框框中避开落俗,另辟蹊径。

当30分钟结束时,教室里已经堆满了各式各样、风格迥异、设计新颖的贺卡。有个小组设计的贺卡是口袋式的,里面可以装进种子,当贺卡被打开时,种子就会掉出来。还有个小组设计的贺卡可供多人使用,每人在上面写上想说的话,再传给其他人。看到自己在这么短的时间内,利用很普通的工具就制作出如此各具特色、充满创意的贺卡,学生们很开心,而且意识到约束或压力的确可以催生创意。



[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的创意思维课堂上带领学生做一个拼图游戏,她发现,工作环境不同,人们处理问题的方式也会不同。



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]

夏知瑾在酒吧发现了邱宸的另外一面,让她动了感情。BEBE的牛总和“有门”工作室见面后,竟然抄袭了他们的创意,另起炉灶。

# 邱宸和夏知瑾为一个微博账号闹翻了

11

网络爱情

大家都以为这件事告一段落的时候,一个名为@网购那些事儿的微博账号,引起了热爱和BEBE的注意。

@网购那些事儿:本人作为一名与电商企业打了若干年交道的老手,对网购这事不能说门儿清,也算略知一二。下面就扒一下电商那些事儿。欢迎入肉,欢迎对号入座,欢迎坐立不安。@网购那些事儿:某年某月某日,某电商企业老总,为解公司燃眉之急,擅自挪用买家支付宝中的巨额资金,拆东墙补西墙。为此,延迟向卖家支付货款长达一个半月,直至外部资金到位,才作罢。@网购那些事儿:某电商企业G姓老总,在公司内部会上曾公开叫嚣:“买家都是傻子,他们贪图的就是便宜,管卖家卖的是真货还是假货呢?”@网购那些事儿:电商企业是抢劫犯。那家H开头的,尤其让人不齿……@网购那些事儿这个账号密集发帖,直戳痛处。BEBE牛总看着助理递上来的这些微博内容,摇了摇头:“创业开店失败者!以后,这样的事情,只要不提及BEBE,就不要跟我讲。让信息部跟踪一下,有其他动静再说。”

夏知瑾把同样的内容递给了郭向平。郭向平看后说:“什么G姓,什么H开头的公司,有人想泼脏水呢。”夏知瑾说:“华购也是H开头,百买的高总,也是G姓。这人未必是针对热麦。”郭向平说:“任何行为都是有目的的。查查这个账号,看看有没有线索。”

这个账号是刚刚注册的。她想这会不会又是郭总和BEBE的牛总精心策划的一起“危机”?怀疑归怀疑,夏知瑾仍然要当做任务去查这个账号。@网购那些事儿好像没有要停的意思。

从@网购那些事儿所发微博的

内容来看,大有揭黑的意思,打击面比较广,但个别微博也似乎有针对性,很难判断这个人的身份。但是,毫无疑问,看了微博后,有人会对号入座,联系到热麦和郭向平。微博网友的评论和转发,让人遐想。某网友:我懂的,就是潜规则女下属呗。某网友:潜规则女员工太稀松平常了,哪个老总少了这样的事儿,就是不称职的老总……

有一天,郭向平把夏知瑾叫过去,问她怎么看这件事。夏知瑾摇摇头。郭向平问她的时候,似笑非笑,眼神很暧昧。夏知瑾赶紧溜之大吉。这事太恶心了,爆料的这个人,一定是熟知内幕的,而郭向平的态度更令她难堪。

@有门微博接到了一条私信,对方名字叫@淡定123456。@淡定123456:聪明者,消弭障碍;冲动者,制造障碍;利人利己为上策,损人利己居中,损人不利己为下。与君共勉,下不为例。

工作室收到这条微博私信,未作回应。袁胖子说:“去他的,故作高深,不用管他。”几天后,工作室再次收到私信。@淡定123456:贵工作室目前客户稳定,收益稳定,显然应该给小客户开具正规发票,纳税光荣,偷税可耻。你懂的!这条微博就有些威胁举报的意思了。

前期的一些小客户,合同标的额两三万以下的,确实存在口头交易的情况,对方一般也不索取发票,业务做完后直接将推广费打到公司账上。这点,无法否认。问题是这个家伙明显是来找事的,而且对工作室的业务和往来账目很了解。

“我们被人盯上了。”袁胖子说。“兵来将挡,水来土掩,他在暗处,所以发私信,就是想我们主动联系他,他好提条件。我看我们需要马上补缴前面的税款。”邱宸说。

袁胖子认为有道理,马上补缴对应税款。事情办完后,静观其变。这段时间,工作室再次接到泡芙工坊的订单。微博刚发出后,就有人爆料,说泡芙工坊制作的新款泡芙为了保持新鲜度,违规添加了保鲜剂。

@淡定123456的背后,显然有一群网络水军在推波助澜,搞得有门工作室很被动。袁胖子这次不得不坐下来,跟邱宸好好合计一下对方的来路了。邱宸打算用工作室的一个不起眼的小号,试探对方。他用@小丢丢,给对方发了一条私信:“朋友有事,不妨直说。”对方很快回复了:“关掉网购那些事儿,双方消停。”这就有线索了。邱宸马上查看了@网购那些事儿的所有微博内容。每一条都是针对电子商务公司的,每一条都针针见血,刺到痛处,而且似乎有意针对某一家电商。这家电商无疑就是热麦。邱宸突然明白,@淡定123456是谁了。但是,他无论如何也不愿意相信,这事是夏知瑾奉命办理的。

邱宸明白,既然对方认定@网购那些事儿是他们工作室在搞鬼,如果去解释,反而有此地无银三百两的嫌疑。怎么办呢?只能私下协调。他想到了夏知瑾,于是给秦小曼打了个电话,约夏知瑾见面。秦小曼给夏知瑾打电话,说邱宸邀约她谈事。夏知瑾脾气上来了:“你让那块死木头自己给我打。”邱宸没办法,只好硬着头皮给夏知瑾去了电话。夏知瑾酸酸地说:“现在都配上秘书了,邱总?”邱宸干咳了两声。夏知瑾自知太尖刻,就问:“说吧,什么事?”“见面再说吧。”“行,你自己来。”

夏知瑾和邱宸找了一家咖啡店。沉默了许久,邱宸还是切入话题:“我听说,最近郭总念起了旧情,想找个事,跟辞职的员工聚聚。”

“什么意思?”“最近郭总一定不痛快,微博上有只苍蝇,一直在嗡嗡乱飞,于是找了个苍蝇拍,准备拍死苍蝇。”“邱总这信息很灵通!”“你真是那只苍蝇拍?请回去告诉郭总,有门工作室虽然规模小,业务不大,但绝不是那只苍蝇。”

夏知瑾什么脾气?她向来吃软不吃硬,本能地跳将起来。“邱总别放心,我们郭总没空搭理苍蝇,还请你收了神通,以免我这只苍蝇拍不留神误伤。”邱宸听了,真的就认定夏知瑾做了郭向平的苍蝇拍。他一时火起:“好一只重情义的苍蝇拍!不过,我们也不是任人宰割的。”两个人都憋着气,不欢而散了。

她居然不念旧情,跟那个老男人沆瀣一气,认定是我们做的!夏知瑾,你太不了解我邱宸了,枉费我对你痴心一片。一路上,邱宸愤愤不平。夏知瑾在回家的路上,也恨得直跺脚。她并不知道,一个叫@淡定123456的微博三番五次地搅扰邱宸的工作室。她现在认为,这事不论是不是邱宸干的,他的态度都叫人厌烦。

第二天上班,夏知瑾主动请缨,要求负责处理这次微博事件。郭向平问怎么了,夏知瑾哼了一声:“有人想看热麦的热闹,那可不成,不管这事是不是他做的。”郭向平马上明白了夏知瑾说的是邱宸。“既然你想负责这件事,那就交给你。不过,我要提醒你,这事十有八九是BEBE和有门联手策划的。”

夏知瑾听了郭向平的话,突然顿悟:BEBE和有门,明里合作不成,却暗渡陈仓,联手搞热麦了。“我已经安排信息部去调查有门工作室的老底。既然你愿意,那就继续接手吧。沉默了许久,邱宸还是切入话题:“我听说,最近郭总念起了旧情,想找个事,跟辞职的员工聚聚。”