

Глава 13

Креативность: преуспеть с тем, что есть

Когда нашим старшим дочерям Кристин и Таре было одиннадцать и девять лет, они попросили отвезти их в магазин. Им не терпелось купить забавную игру, в которую они играли у друзей. Но оказалось, что для оплаты покупки им не хватает шести долларов. Девочки не знали, что делать, но даже не попытались попросить помощи у меня.

Почему они не просили папу их выручить? Дело в том, что мы с Карен внедрили в своей семье финансовую систему, согласно которой дети, начиная с девяти лет, самостоятельно распоряжаются своими деньгами. Мы формируем для них месячный «бюджет», подразделяющийся на пять категорий: сбережения, благотворительность, подарки (на дни рождения и праздники), одежда и разное. Да, и одежда тоже. Дети, а не папа с мамой уже много лет сами

покупают себе джинсы, рубашки, платья, зимние пальто и туфли. Я с удовольствием наблюдаю, как наши дочери-подростки выискивают выгодные распродажи, не желая покупать дорогую и модную одежду. Никто не лезет к маме в кошелек за кредитной карточкой и не обращается с просьбами что-нибудь купить им. У них есть свои деньги, и они знают, что если потратят их до конца месяца, то придется ждать следующего. Никаких исключений. Как они сами говорят, «когда денег нет, *их нет*».

Девочки вышли из магазина расстроены. Но не успели мы вернуться домой, как я услышал из соседней комнаты смех. Сестры то и дело бегали на кухню за какими-то вещами, а затем исчезали в своей комнате. Чем бы они там ни занимались, похоже, им было весело. Что же, по-вашему, в этот момент происходило? Они решили сами сделать вожделенную игру! Через пару часов вся семья с удовольствием играла в нее, созданную руками девочек.

Лучшего примера творческого подхода и вообразить нельзя. Не думаю, что мне пришло бы в голову изготовить игру самостоятельно, но девочек к этому подтолкнул недостаток ресурсов. Посоветовавшись, они приняли прекрасное решение.

Обычно при слове «креативность» мы вспоминаем о способностях к письму или рисованию. Однако умение преодолевать препятствия и изобретать разные способы достижения целей — это тоже креативность.

Мы *забываем* об этом качестве, когда задаем неправильные вопросы:

Почему на работе нам не дают больше инструментов?

Кто даст мне необходимую информацию?

Когда нас обеспечат более совершенными системами?

Когда я найду надежный и преданный персонал?

Почему мне не увеличивают бюджет?

Мы *применяем* креативность, формулируя вопросы по методу QVQ:

Каким образом можно добиться успеха с имеющимися в распоряжении инструментами?

Как получить необходимую информацию?

Что предпринять для продвижения вперед?

Как мне развивать своих подчиненных?

Каким образом достичь цели?

При достижении целей креативность — это огромное преимущество. Ведь путь к успеху редко бывает гладким и простым. Обычно он усеян канавами, кочками и трясинами. Но там, где другие останавливаются, отказываясь от дальнейшего движения, люди с творческим мышлением, не теряя из виду цели, продолжают работать, пока не найдут путь к успеху — и на работе, и в личной жизни.

Глава 14

Креативный сдвиг в мышлении

Боб Бонкиевич — продавец, каких поискать. Работая в нашей тренинговой компании, он использовал уникальную систему. Мы всегда посмеивались над тем, что он путешествует налегке: на встречи с клиентами он брал только две вещи: планшет и маркер.

Удобно расположившись в кабинете вице-президента или директора, Боб доставал маркер, рисовал кружок в верхнем левом углу своего желтого планшета, вписывал в него слово «лидерство» и говорил: «Мы предлагаем развитие лидерских качеств». Затем он рисовал другой круг, писал внутри слова «навыки продаж» и говорил: «Мы проводим тренинги по продажам». Затем изображал круг под названием «командообразование». Нарисовав пять-шесть кругов, Боб придвигал планшет потенциальному клиенту со словами: «В какой сфере я могу быть вам наиболее полезен?».

Приведу вам еще один прекрасный пример творческого мышления Боба. Он не позволял себе заикливаться на неправильных вопросах типа «Когда наконец нам сделают цветные буклеты?» или «Почему у нас нет таких же красивых маркетинговых материалов, как у других тренинговых компаний?», нет. Он формулировал вопрос за вопросом, стимулируя в себе творчество: каким образом я могу добиться успеха с имеющимися инструментами и ресурсами? И действительно добивался успеха. Благодаря своей методике Боб удостоился звания «Новичок года». Мало того, за первый год работы он продал больше тренингов, чем кто-либо в нашей компании до него!

Впрочем, самая интересная часть истории еще впереди. Я рассказывал о Бобе на тренинге в страховой компании. После выступления ко мне подбежал юный агент по продажам и сказал то, чего раньше мне слышать не приходилось:

— Джон, вы меня раскусили. Да, раскусили!

— Я вас раскусил? Что вы имеете в виду?

— Вот уже полгода я доканиваю своего начальника просьбами купить мне более мощный и быстрый ноутбук.

Тут он с гордостью показал свой планшет и сказал:

— Но сегодня я узнал, что могу добиться успеха и с этим!

Вот это сдвиг в мышлении! Тем самым молодой человек сказал: «Знаете, я тоже так делаю. Я прошу вещи, без которых, мне кажется, не смогу преуспеть». В тот день он ушел с тренинга с совершенно иным взглядом на ситуацию и свои возможности, и это здорово!

Принцип креативности подразумевает, что аналогичные перемены произойдут в каждом из нас благодаря тому, что мы начнем задавать себе правильные вопросы.

Метод QVQ меняет ситуацию

Директор школы Джули на лето выдала всему коллективу школы по экземпляру книги «Проактивное мышление». Достижениями она поделилась с нами:

Наверное, каждый учебный год у нас начинался с вопросов о компьютерах. Учителя приходили ко мне с жалобами, так как не могли организовать учебный процесс из-за отсутствия необходимого оборудования. Но в этом году, узнав о методе QVQ, учитель информатики Тим решил выработать личную ответственность. Он не стал жаловаться на нехватку рабочих мониторов для занятий, а взял да и выхлопотал четыре монитора по благотворительным программам. Благодаря этому ученики смогли заниматься буквально с первого дня!

История, рассказанная Джулии, демонстрирует, что метод QVQ стимулирует креативный сдвиг в мышлении. Год за годом учителя жаловались на недостаток компьютеров, и всего один простой вопрос — «Как

я могу повлиять на ситуацию?» — помог Тиму сделать первый шаг и найти оригинальное решение, до которого никто не додумался.

И самое главное, метод QVQ может повлиять даже на тех, от кого мы меньше всего ожидаем перемен. Вот и окончание истории:

Немного расскажу о Тиме. Он преподает в школе уже больше двадцати лет, вот почему его поступок оказался таким непредвиденным. Я ожидала всплеска энтузиазма от учителей помоложе, но никак не от ветерана. QVQ и правда работает!

Конечно же, работает.

Наши цели становятся недостижимыми, только когда мы перестаем к ним идти. Если задавать себе правильные вопросы и не терять цели из виду, можно найти не только другие, но и *лучшие* пути.

Будьте креативны. Идите к цели, и вы найдете свой путь.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

