

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	
ПОЧЕМУ ОДИН ПЛЮС ОДИН РАВНО ТРИ	5
Часть первая	
СОЖАЛЕНИЕ ХУЖЕ СМУЩЕНИЯ	9
Часть вторая	
АРХИТЕКТУРА ВЫБОРА	31
Часть третья	
ДУХ, А НЕ БУКВА ЗАКОНА	53
Часть четвертая	
СООБЩЕНИЕ — ЭТО СРЕДСТВО КОММУНИКАЦИИ	77
Часть пятая	
КАТАСТРОФА — ЭТО ПОДАРОК	97
Часть шестая	
ЦЕННОСТЬ НЕВЕЖЕСТВА	119
Часть седьмая	
ПОДВЕРГАЙТЕ ВСЕ СОМНЕНИЮ	139
Часть восьмая	
ВЕРА СИЛЬНЕЕ ФАКТОВ	157
Часть девятая	
КРЕАТИВНОСТЬ ХАОТИЧНА	181

вступление

ПОЧЕМУ ОДИН ПЛЮС ОДИН РАВНО ТРИ

Несколько лет назад я прочел интервью со Стивом Джобсом.

Стив сказал, что любая новая идея — это ничто иное, как новая комбинация старых элементов.

И способность создавать эти комбинации зависит от способности видеть связи между элементами.

Вот почему одни люди более креативные, чем другие.

Они лучше замечают и распознают возможные связи.

В силу более разнообразного опыта или более пытливого ума.

У них больше материала для творческого мышления — больше «база данных».

Стив сказал, что в креативных сферах деятельности с этим проблема.

Большинство людей являются узкими специалистами.

Они могут обладать обширными знаниями, но в какой-то одной области.

Другими словами, у них ограниченная «база данных».

Поэтому они предлагают стандартные, предсказуемые решения.

Одним из лучших рекламистов в истории был Карл Элли.

Он говорил, что креативные люди стремятся быть «все-знайками».

Они интересуются самыми разными вещами: древней историей, математикой девятнадцатого века, современными промышленными технологиями, ландшафтным дизайном и фьючерсами на свинину.

Поскольку знают, что когда-нибудь эти знания пригодятся.

Через шесть минут или шесть лет, но им найдется применение.

Вот о чем эта книга.

Чем разнообразнее знания и опыт, тем больше можно создать неожиданных комбинаций и творческих идей.

Как сказал Стив Джобс, «чем шире кругозор, тем выше креативность».

Как-то я прочел книгу индийского профессора математики.

По ее мнению, возможности мозга можно значительно увеличить.

Но не традиционным способом.

А скорее наоборот.

Секрет опять же в связях.

Обычно люди просто углубляют свои познания.

В определенной, интересующей их области.

Это незначительно повышает продуктивность мозга.

Потому что мы просто увеличиваем объем однотипной информации.

Но если новые идеи — это новые комбинации существующих элементов, то чем больше мы создадим связей, тем больше сгенерируем идей.

Для этого нужно определить области, которыми мы обычно не интересуемся.

А потом их исследовать.

Это значительно увеличит количество потенциально возможных комбинаций.

Неожиданных и уникальных.

Потому что каждая комбинация будет сочетать в себе элементы несвязанных друг с другом областей.

Таким образом, креативность напрямую зависит от количества создаваемых связей.

Что напрямую зависит от разнообразия входных данных.

В чем и заключается основная идея этой книги.

При стандартном подходе $1 + 1 = 2$.

При нестандартном подходе $1 + 1 = 3$.

Часть первая

-

СОЖАЛЕНИЕ

ХУЖЕ СМУЩЕНИЯ

-

Поступки важнее намерений

В 1988 году жена Николаса Уинтона наводила порядок на чердаке.

И наткнулась на старую записную книжку.

В ней были сотни имен и адресов.

Которые ни о чем ей не говорили.

Она показала книжку мужу.

И он рассказал ей одну историю.

В 1938 году Николас Уинтон катался на лыжах в Швейцарии.

В это время случилась Хрустальная ночь.

Ночь массовых погромов евреев по всей Германии.

Были разграблены и сожжены еврейские дома, больницы и школы.

Разрушены более тысячи синагог и 7 тысяч магазинов.

Около 100 человек были убиты и еще 30 тысяч сосланы в концлагеря.

Так началась нацистская кампания по истреблению еврейской расы.

У Николаса Уинтона были друзья в Праге.

Он прервал свою горнолыжную поездку и отправился туда.

Было очевидно, что Германия готовилась к нападению на Чехословакию.

И еврейские семьи отчаянно пытались спасти своих детей.

Правительство Великобритании согласилось их принять.

Все, что для этого требовалось — внести за каждого ребенка залог в 50 фунтов и обеспечить его жильем.

Николас Уинтон решил действовать.
Он организовал в своем отеле офис.
И составил списки детей, которым мог бы помочь.
После чего вернулся в Британию и занялся организационными вопросами.
В общей сложности он переправил в Британию 669 детей.
И спас их от верной смерти.
Потому что их родители позже погибли в концлагерях.
Николас Уинтон никому об этом не рассказывал и всегда корил себя за то, что сделал слишком мало.
Позже, в 1988 году, он присутствовал в студии на записи телевизионной программы.
Вдруг ведущая стала рассказывать о Николасе Уинтоне.
И представила сидящую рядом с ним женщину лет пятидесяти.
Она оказалась одной из спасенных им детей.
Женщина без конца его благодарила.
А потом поцеловала его руку и прижала ее к своей щеке.
Он был так тронут, что не смог сдержать слез.
Потом ведущая спросила, есть ли еще в аудитории люди, обязанные жизнью Николасу Уинтону.
И вся аудитория встала.
Люди приехали целыми семьями — с мужьями, женами, детьми и внуками.
А Николас Уинтон никак не мог понять, что происходит.
Сначала он посмотрел по сторонам.
Потом встал и оглянулся вокруг.
И не поверил своим глазам.
Все, кто находился в студии, стоя приветствовали и благодарили его.
Физики, хирурги, писатели, художники, политики, журналисты, архитекторы, режиссеры, юристы, бизнесмены, учителя.

Люди, которым он спас жизнь.

И Николас Уинтон наконец это понял.

Так что забудьте о том, что вы не сделали.

Важно только то, что вы сделали.

Чего они не делают?

Дэвид Геффен был евреем.

Он родился в Бруклине.

Но в 18 лет переехал в Лос-Анджелес, потому что хотел жить среди «красивых людей».

Беда была в том, что он ничего не умел, поэтому долго не задерживался ни на одной работе.

Как-то он обмолвился об этом одному безработному актеру.

«Ты ничего не умеешь? — спросил его тот. — Тогда тебе нужно быть агентом, они ничего не делают».

Геффен воспринял его слова всерьез и устроился на работу в агентство William Morris, в отдел обработки корреспонденции.

Для этого ему пришлось солгать.

В резюме он указал, что закончил Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе (UCLA).

Геффен считал, что никто не будет это проверять.

Но потом он узнал, что его напарника уволили за аналогичное жульничество.

Значит, они все-таки проверяли.

К счастью, Геффен работал в отделе корреспонденции, поэтому он приходил раньше всех и проверял почту.

Через несколько недель пришло письмо из UCLA.

Он аккуратно его вскрыл и изменил одно слово.

Теперь вместо «Дэвид Геффен *никогда* не заканчивал UCLA» в письме значилось: «Дэвид Геффен *недавно* закончил UCLA».

К тому же руководство оценило то, что он был ранней пташкой и хорошим примером для остальных сотрудников, и Геффену повысили зарплату.

Разнося по офисам корреспонденцию, Геффен присматривался к тому, чем занимались агенты.

«Они целый день треплются по телефону, — думал он. — Что-что, а это я могу».

Как-никак он был выходцем из Бруклина, а у этих ребят язык подвешен хорошо.

Еще он обратил внимание на то, что все агенты пытались заключить контракты со знаменитостями.

Это его удивило.

Знаменитости стоили дороже, и заполучить с ними контракт было сложнее.

Геффен считал, что лучше находить и «раскручивать» новые таланты.

Этим он и занялся.

Пока другие сотрудники проводили время со своими семьями, Геффен ходил по клубам и барам.

И подписывал контракты с подающими надежды артистами.

В скором времени он стал самым успешным агентом в William Morris.

Настолько успешным, что к 27 годам открыл собственную звукозаписывающую компанию, Asylum Records.

С нее начинали карьеру такие знаменитости, как Нейл Янг, Джони Митчелл, Джексон Браун, Элтон Джон, Джуди Силл, группы Crosby, Stills and Nash, Eagles.

Asylum Records выпустила несколько лучших и самых продаваемых музыкальных альбомов 1970-х годов.

В 1972 году Геффен ее продал.

А через пять лет открыл новую звукозаписывающую компанию, Geffen Records.

На этот раз он подписал контракты с такими звездами, как Донна Саммер, Шер, группами Aerosmith, Guns N' Roses, Nirvana, The Stone Roses.

Но больше всего ему хотелось «заарканить» Джона Леннона.