



خلاصه کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی

کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی، ترجمه‌ای از کتاب «Creative Problem-solving» نوشته **برایان تریسی**، یک راهنمای عملی و جامع برای شکوفا کردن توانایی‌های ذهنی است.

این اثر تاکید می‌کند مهارت‌های تفکر خلاق برای موفقیت در دنیای امروز حیاتی است؛ چراکه یک مدیر به‌طور متوسط بیش از ۵۰ درصد زمان خود را صرف حل مسئله می‌کند.

تریسی در این کتاب توضیح می‌دهد خلاقیت، یک استعداد ذاتی و محدود به عده‌ای خاص نیست؛ بلکه مهارتی است که می‌توان آن را مانند دوچرخه‌سواری یا کار با کامپیوتر، با تمرین و استفاده از تکنیک‌های درست آموخت و تقویت کرد.

ایده اصلی کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی

ایده محوری کتاب بازاریابی برایان تریسی این است هر انسانی یک نابغه بالقوه است. مغز ما ظرفیت تولید ایده‌هایی بیشتر از تعداد مولکول‌های جهان را دارد؛ اما اغلب افراد به دلیل افکار منفی، ترس از شکست و تفکر از روی عادت، این توانایی را در خود سرکوب می‌کنند.

این کتاب، مجموعه‌ای از ابزارها و تکنیک‌های عملی مانند طوفان ذهنی، تفکر از صفر و پرسیدن سوالات متمرکز را ارائه می‌دهد تا این خلاقیت ذاتی را آزاد کند.

به اعتقاد تریسی، کلید اصلی، تغییر نگرش از حالت منفعل و مکانیکی به حالت خوش‌بینانه و انطباقی است تا بتوانیم مشکلات را نه به‌عنوان مانع؛ بلکه به‌عنوان فرصت‌هایی برای نوآوری ببینیم.

خلاصه نکات فصل‌های

فصل اول: منابع اصلی خلاقیت

خلاقیت هر فرد، تحت‌تاثیر سه منبع اصلی قرار دارد:

- ۱. تجربیات گذشته:** این تجربیات، اکثر باورهای ما را شکل داده‌اند.
- ۲. شرایط کنونی:** شرایطی که در حال حاضر تجربه می‌کنیم، می‌تواند مشوق یا سرکوبگر ایده‌ها باشد.
- ۳. تصویری که از خود داریم:** مهم‌ترین گام برای آزادسازی خلاقیت، این است خود را فردی بسیار خلاق بدانید و این باور را با تکرار جملات تاکیدی مانند «من یک نابغه هستم»، در خود تقویت کنید.

فصل دوم: سه محرک خلاقیت

- ۱. اهداف شفاف و دلخواه:** هرچه اشتیاق بیشتری برای رسیدن به یک هدف داشته

باشید، ذهنتان برای یافتن راهکارهای خلاقانه فعال‌تر می‌شود.

۲. مشکلات دشوار: موانعی که شما را از رسیدن به اهدافتان باز می‌دارند، بزرگ‌ترین محرک‌ها برای خلاقیت هستند.

۳. سؤالات متمرکز: پرسیدن سوالات دقیق و عمیق، ذهن را وادار به تفکر و یافتن پاسخ‌های نوآورانه می‌کند.

فصل سوم: روش طوفان ذهنی

این روش که «۲۰ ایده‌ای» نیز نامیده می‌شود، یکی از قدرتمندترین تکنیک‌های حل مسئله است.

ابتدا بزرگ‌ترین مسئله یا مهم‌ترین هدف خود را به شکل یک سوال، بالای یک صفحه کاغذ بنویسید. سپس خود را مجبور کنید در یک نشست و بدون وقفه، حداقل ۲۰ پاسخ برای آن سوال یادداشت کنید.

اغلب، آخرین پاسخ‌ها که با تلاش ذهنی بیشتری به دست می‌آیند، همان ایده‌های سرنوشت‌سازی هستند که می‌توانند کسب‌وکار یا زندگی شما را متحول کنند.

فصل چهارم: پرسش، محرک خلاقیت

در این بخش از کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی، به معرفی چهار پرسش کلیدی که تریسی می‌پردازیم که کمک می‌کنند وضعیت فعلی را بهتر تحلیل کنیم، هدف‌گذاری دقیقی داشته باشیم و راهکارهای موثرتری بیابیم:

- واقعا سعی داریم چه کاری انجام دهیم؟ (برای شفاف‌سازی هدف)
- سعی داریم آن را چگونه انجام دهیم؟ (برای بررسی فرایندها)
- دنبال چه نتایجی هستیم؟ (برای تجسم آینده ایده‌آل)
- آیا راه بهتری برای انجام این کار وجود دارد؟

فصل پنجم: طوفان فکری آزادسازی نیروی تیم

از نظر کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی، «طوفان فکری گروهی»، یکی از بهترین روش‌ها برای استفاده از خلاقیت جمعی است. برای موفقیت در این جلسات، چند قانون وجود دارد که باید رعایت کنید:

- اندازه ایده‌آل گروه بین ۴ تا ۷ نفر است.
- مدت زمان جلسه بین ۱۵ تا ۴۵ دقیقه باشد.
- هدف جلسه تولید بیشترین تعداد ایده (کمیت) باشد.
- محیط جلسه باید کاملاً مثبت و بدون هیچ‌گونه قضاوت یا انتقادی باشد تا همه برای ارائه ایده‌هایشان احساس امنیت کنند.

فصل ششم: اهمیت خوش‌بینی

همان‌طور که در کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی می‌خوانیم، خوش‌بینی، یکی از ویژگی‌های برجسته مدیران موفق و شرکت‌های با رشد سریع است. این نگرش، مسری است و به کل سازمان انرژی می‌دهد.

برای پرورش خوش‌بینی، همواره روی اهداف و خواسته‌های خود تمرکز کنید و در هر مشکل یا شکستی، دنبال یک «درس ارزشمند» یا یک «فرصت پنهان» باشید. مشکلات را به‌عنوان چالش یا فرصت ببینید؛ نه مشکل.

فصل هفتم: خصوصیات نوابغ را پرورش دهید

۱. **تمرکز:** توانایی تمرکز ۱۰۰ درصدی روی یک موضوع، بدون حواس‌پرتی.
۲. **نگاه جامع:** توانایی دیدن روابط علت و معلولی و تصویر کلی؛ به‌جای تمرکز بر رویدادهای مجزا.

۳. رویکرد سیستماتیک: استفاده از یک روش منظم و گام‌به‌گام برای حل مسائل.

فصل هشتم: حل مسئله در هفت گام

۱. مسئله را واضح و به شکل مکتوب تعریف کنید.
۲. اطلاعات و حقایق مربوط به آن را جمع‌آوری کنید.
۳. با کارشناسان مشورت کنید و ببینید دیگران چگونه مسائل مشابه را حل کرده‌اند.
۴. مسئله را به ذهن ناخودآگاه خود بسپارید و برای مدتی آن را رها کنید.
۵. شب قبل از خواب، راه‌حل را از ذهن خود بخواهید.
۶. به محض دریافت ایده یا راه‌حل، آن را یادداشت کنید.
۷. فوراً برای اجرای راه‌حل، اقدام کنید.



فصل نهم: تمرین‌های تقویت ذهن

در کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی گفته شده برای فعال کردن خلاقیت، می‌توانید از تمرین‌هایی مانند «روش فهرست سریع» استفاده کنید. این روش به این شکل است که در ۳۰ ثانیه، سه هدف مهم زندگی یا سه مشکل بزرگ کسب‌وکارتان را می‌نویسید.

این محدودیت زمانی، باعث می‌شود پاسخ‌های ناخودآگاه و واقعی‌تان آشکار شوند. همچنین با پرسیدن «سوالات بی‌رحمانه» درباره دلایل موفق نشدن، خود را وادار به کنار گذاشتن بهانه‌ها و تمرکز بر ریشه واقعی مشکلات کنید.

فصل دهم: استفاده از سه ضمیر برای تفکر

- **ضمیر خودآگاه:** ذهن منطقی و تحلیل‌گر ما که در دو حالت «تفکر سریع» (برای تصمیمات روزمره) و «تفکر آهسته» (برای تصمیمات مهم و بلندمدت) عمل می‌کند.
- **ضمیر ناخودآگاه:** حافظه عظیم، تمام تجربیات و باورهای ما که رفتارمان را کنترل می‌کند.
- **ضمیر فراآگاه:** منبع اصلی الهام، شهود و ایده‌های بزرگ که با داشتن اهداف شفاف و اشتیاق فعال می‌شود.

فصل یازدهم: تمرین دو رویکرد تفکر

دو سبک اصلی تفکر وجود دارد:

۱. **تفکر مکانیکی:** سخت، انعطاف‌ناپذیر، بدبینانه و غیرخلاق است.
 ۲. **تفکر انطباقی:** مشخصه افراد خلاق و نوابغ است و ویژگی آن، انعطاف‌پذیری، ذهن باز و خوش‌بینی است.
- با تمرین، می‌توان از تفکر مکانیکی فاصله گرفت و تفکر انطباقی را در خود پرورش داد.

فصل دوازدهم: استفاده از تفکر جانبی

تفکر جانبی، روشی برای رهایی از الگوهای فکری مرسوم است. تکنیک‌های آن شامل

موارد زیر می‌شود:

- **برعکس کردن کلیدواژه‌ها:** مثلا تبدیل «مشکل» به «فرصت»
- **استفاده از رابطه تصادفی:** مثلا پرسیدن اینکه کسب‌وکار ما چه شباهتی به یک پرتقال دارد؟
- **تخیل بدون محدودیت:** تصور اینکه اگر هیچ مانعی وجود نداشت، چه کار می‌کردید؟

فصل سیزدهم: روش کار کرد ذهن

افراد اطلاعات را به سه روش اصلی پردازش می‌کنند:

۱. **دیداری:** یادگیری از طریق دیدن تصاویر و نمودارها
۲. **شنیداری:** یادگیری از طریق شنیدن بحث و گفتگو
۳. **حسی-حرکتی:** یادگیری از طریق لمس، احساس و انجام دادن

برای حل مسئله گروهی موثر، باید از هر سه روش استفاده کرد تا تمام اعضای تیم با سبک‌های مختلف فکری درگیر شوند.

فصل چهاردهم: حل مسئله سیستماتیک

در کتاب خلاقیت و حل مسئله برایان تریسی، یک روش ۹ مرحله‌ای برای حل منطقی مسائل مطرح می‌شود که مراحل آن به شرح زیر است:

۱. فرض کنید راه‌حلی منطقی وجود دارد.
۲. از زبان مثبت (مثلا «چالش» به جای «مشکل») استفاده کنید.
۳. مسئله را واضح تعریف کنید.
۴. دلایل احتمالی را شناسایی کنید.
۵. تمام راه‌حل‌های ممکن را لیست کنید.

۶. بهترین تصمیم را بگیرید.

۷. مسئولیت اجرا را به فردی مشخص واگذار کنید.

۸. یک مهلت زمانی تعیین کنید.

۹. فوراً اقدام کنید.

فصل پانزدهم: تفکر از صفر

این تکنیک قدرتمند، شما را وادار می‌کند تصمیمات گذشته را بازنگری کنید. از خود بپرسید: «باتوجه به دانشی که امروز دارم، اگر قرار بود دوباره تصمیم بگیرم، آیا باز هم وارد این کار می‌شدم؟»

اگر پاسخ منفی باشد، سوال بعدی این است: «چگونه و با چه سرعتی از این شرایط خارج شوم؟»

این سوال را در مورد روابط، فعالیت‌های شغلی و سرمایه‌گذاری‌های خود به کار ببرید.

فصل شانزدهم: روبه‌رو شدن با واقعیت

به گفته جک ولش، مهم‌ترین قانون کسب‌وکار، «اصل واقعیت» است؛ یعنی توانایی دیدن دنیا همان‌طور که هست؛ نه آن‌طور که آرزو دارید باشد.

باید شجاعت پذیرش اشتباهات را داشته باشید. برای این کار، یاد بگیرید خیلی راحت از این سه عبارت استفاده کنید:

۱. اشتباه کردم.

۲. خطا کردم.

۳. نظرم عوض شد.

گفتن این جملات نشانه ضعف نیست؛ بلکه نشانه «شجاعت» و «انعطاف‌پذیری» است.

فصل هفدهم: گذر از موانع

موفقیت شما در گرو توانایی‌تان برای از میان برداشتن موانع است.

طبق قانون ۸۰/۲۰، معمولا یک مانع اصلی، مثلا یک «صخره بزرگ» در مسیر وجود دارد که ۸۰ درصد پیشرفت نکردن شما به آن مربوط می‌شود.

به‌جای سرگرم شدن با مشکلات کوچک، تمام انرژی خلاق خود را بر شناسایی و حذف آن مانع اصلی متمرکز کنید تا بیشترین پیشرفت را در کمترین زمان ممکن داشته باشید.

فصل هجدهم: هفت منبع نوآوری

۱. **رویداد غیرمنتظره:** نتیجه عجیب یا غیرقابل‌پیش‌بینی که مسیر جدیدی باز می‌کند.

۲. **ناسازگاری:** شکاف میان واقعیت و انتظار که نیاز به اصلاح دارد.

۳. **نیاز به فرایند:** تقاضا برای روش‌های سریع‌تر، ارزان‌تر یا ساده‌تر.

۴. **تغییر در ساختار صنعت:** تحول فناوری یا رقابت که قواعد بازار را عوض می‌کند.

۵. **تغییرات جمعیتی:** تغییر در ترکیب سنی یا جغرافیایی که بازارهای جدید می‌سازد.

۶. **تغییر در ارزش‌ها:** تغییر نگرش مردم که نیازهای نو ایجاد می‌کند.

۷. **دانش جدید:** اکتشافات علمی که فرصت‌ها و صنایع جدید می‌سازند.

فصل نوزدهم: ده راهکار خلاقانه برای محصولات قدیمی

اگر می‌خواهید با کمترین هزینه و ریسک، در محصولات فعلی نوآوری ایجاد کنید، این ده راهکار ساده و کاربردی را بررسی کنید:

۱. **تطبيق برای استفاده جدید:**

آیا می‌توان محصول را در بازار، صنعت یا موقعیت جدیدی استفاده کرد؟
مثال: استفاده از واتس‌آپ برای خدمات مشتریان.

۲. تقلید خلاقانه:

از ایده‌های موفق رقبا یا صنایع دیگر الگوبرداری کنید.
مثال: اضافه کردن اشتراک ماهانه مشابه نتفلیکس.

۳. تصحیح یا تغییر:

ویژگی‌ها، طراحی یا بسته‌بندی را تغییر دهید.
مثال: بسته‌بندی جذاب‌تر برای افزایش فروش.

۴. تقویت و بزرگ‌نمایی:

بزرگ‌تر، قوی‌تر یا چشمگیرترش کنید.
مثال: افزودن باتری قوی‌تر به گوشی.

۵. کوچک‌سازی:

کوچک‌تر، ساده‌تر یا ارزان‌ترش کنید.
مثال: تولید نسخه مینی از یک محصول پرفرمدار.

۶. جایگزینی:

مواد، روش یا اجزای آن را عوض کنید.
مثال: جایگزینی پلاستیک با مواد بازیافتی.

۷. تغییر چیدمان:

اجزا یا ترتیب عملکرد را تغییر دهید.
مثال: طراحی دوباره دکمه‌های کنترل در خودرو.

۸. معکوس‌سازی:

برعکس فکر کنید و خلاف جریان عمل کنید.
مثال: افزایش قیمت برای ایجاد تصور لوکس بودن.

۹. ترکیب کردن:

با محصولات یا خدمات دیگر ترکیب کنید.
مثال: ترکیب ساعت هوشمند با خدمات سلامتی.

۱۵. یافتن کاربرد برای ضایعات:

از دورریزها و محصولات جانبی استفاده کنید.
مثال: ساخت کود آلی از ضایعات کارخانه غذایی.



فصل بیستم: مهندسی ارزش

مهندسی ارزش، یعنی ارزیابی محصول از دیدگاه مشتری. سوالات زیر را از خود بپرسید:

- این محصول دقیقا چه کاری برای مشتری انجام می‌دهد؟
- قیمت آن چقدر است؟
- جایگزین‌های آن کدامند و قیمت آن‌ها چقدر است؟

هدف این است که ارزشی برابر یا بیشتر از رقبا را با هزینه‌ای کمتر ارائه دهید. این اصل، اغلب به برون‌سپاری فعالیت‌هایی منجر می‌شود که دیگران می‌توانند بهتر یا ارزان‌تر انجام دهند.

فصل بیست و یکم: ارزیابی ایده‌ها

قبل از سرمایه‌گذاری روی یک ایده جدید، این سوالات بی‌رحمانه را از خود بپرسید:

- آیا واقعا موثر است و تفاوتی چشمگیر ایجاد می‌کند؟
- آیا با طبیعت انسان و روش خرید مردم سازگار است؟
- آیا خودتان آن را دوست دارید و به آن باور دارید؟
- آیا با اهداف بلندمدت شما سازگار است؟
- آیا به اندازه کافی ساده است؟
- آیا زمان‌بندی برای عرضه آن مناسب است؟

درباره نویسنده

برایان تریسی (متولد ۱۹۴۴) یکی از برجسته‌ترین نویسندگان و سخنرانان جهان در حوزه‌های موفقیت شخصی و کسب‌وکار است.

کتاب «خلاقیت و حل مسئله» یکی از آثار مجموعه «کتابخانه موفقیت برایان تریسی» است که نسخه فارسی آن با ترجمه ژان بقوسیان و بنفشه عطرسائی در سال ۱۳۹۳ منتشر شده است.

این کتاب با ارائه روش‌ها و تکنیک‌های عملی، به خوانندگان کمک می‌کند توانایی‌های بالقوه ذهن خود را برای حل مشکلات و دستیابی به موفقیت آزاد کنند.