

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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 «всезнайками».

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>

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, обязаные 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.

[<>>](http://kniga.biz.ua)

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.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

«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 Сammer, Шер, группами Aerosmith, Guns N' Roses, Nirvana, The Stone Roses.

Но больше всего ему хотелось «заарканить» Джона Леннона.