

DŽEKA PIEZĪMES

JACK'S NOTEBOOK

A Business Novel about Creative Problem Solving

Gregg Fraley

DŽEKA PIEZĪMES

Biznesa romāns par radošu problēmu risināšanu

Gregs Freilijs

Tulkojums no angļu valodas



LIETIŠKĀS
INFORMĀCIJAS
DIENESTS

IZDEVNIECĪBA

Rīga 2009

UDK 005

Fr 429

Gregg Fraley

Jack's Notebook

A Business Novel about Creative Problem Solving

Original work Copyright © 2007 by Gregg Fraley

Published in Nashville, Tennessee, by Thomas Nelson, Inc.

All Rights Reserved. This Licensed Work published under license.

Gregs Freilijs

Džeka piezīmes

Biznesa romāns par radošu problēmu risināšanu

© SIA «Lietišķās informācijas dienests», 2009

Visas tiesības aizsargātas. Aizliegts jebkādu grāmatas daļu reproducēt jebkādā formā un veidā bez rakstiskas autortiesību turētāja atļaujas.

No angļu valodas tulkojusi Rita Baroniņa

Literārā redaktore Valda Zvaigzne

Maketētāja Elīna Ducmane

Vāka dizains Elīna Ducmane

Grāmatu nodaļas vadītāja Rita Baroniņa

Iespiests tipogrāfijā SIA «Informatīvā biznesa centrs»

Izdevējs: SIA «Lietišķās informācijas dienests»

Adrese: Graudu ielā 68, Rīgā, LV-1058

Tālrunis 67606110

Fakss 67606120

www.lid.lv

ISBN 978-9984-826-56-1 (latviešu val.)

ISBN 978-1-59555-247-1 (angļu val.)

SATURS

levads	7
1. Brauciens	13
2. Palūkoties zem ikviena akmens	25
3. Kad akmeņi apgriezti	39
4. Jauna perspektīva	49
5. Ideju nakts	63
6. 100 ideju džina pudelē	75
7. Naža asmens	89
8. Tonijs, Tonijs, Tonijs	113
9. Ar nokārtu galvu	123
10. Dienvidu noslēpums	137
11. Otrdienas sirdēsti	141
12. Ceļā	145
13. Meklējumu virziena maiņa	153
14. Ideju jūra	159
15. Izvēļu atlasīšana	167
16. Jauna diena Milvauki	175
17. Vovatosas klosteris	183
18. Mailza ezers	191
19. Uzvilkt dūmu	209
20. Atkalapvienošanās	221
Nobeigums	229
Īss ieskats radošā problēmu risināšanā	234
Džeka piezīmju pielikums ar autora komentāriem	242
Pateicības	259
Par autoru	261

IEVADS

Radoša pieeja ir kas vairāk par māksliniecisku izpaušmi. Tas ir mīts, ka būt radošam nozīmē būt māksliniekam. Ikviens ir radošs, vai nu viņam ir mākslinieciski dotumi, vai nav. Radoša pieeja nozīmē – risināt problēmas, pieņemt lēmumus un pašizpausties. Radoša pieeja ir pamatā inovāciju prasmei. Ja jūs izmantojat domāšanu, lai radītu risinājumu kādam dzīves izaicinājumam, jūs esat radošs. Tikai retais no mums ir trenējies radošu domāšanu. Tā var dot milzu iespējas, jo, pat mazliet apgūstot prasmi radoši risināt problēmas, var gūt inovatīvus panākumus.

Tomass Edisons, Henrijs Fords, Stīvens Džobss un Anita Rodika (*The Body Shop* dibinātāja) – visi ir radošas personības, jo ir radījuši *jaunas noderīgas lietas* savā jomā. Kur jūsu jomā ir nepieciešama radoša pieeja? Vai jūs pārdodat produktus grūti aizsniedzamiem izpilddirektoriem, uzlabojat novecojušu produktu līniju vai arī jūsu patērētājs ir tīnis – jums ir nepieciešama radoša darbošanās! Jo grūtāka problēma, jo vairāk nepieciešama radoša domāšana, lai rastos inovatīvas idejas.

Kad sastopamies ar šķēršļiem darbā un dzīvē, mēs atklājam milzum daudz iespēju. Un pretēji, ja nerisinām problēmas, mēs jūtamies nomākti. Mums visiem iznāk nopūlēties, risinot problēmas, bet mēs tik reti izmantojam savu iedzimto radošo talantu. Tā vietā mēs kritizējam un analizējam risinājuma meklēšanas veidus. Diemžēl šāda domāšana reti kad rada ko

jaunu. Ir nepieciešams labāks iztēles un analīzes balanss. Uzlabojot savas radošās domāšanas prasmes, mēs daudz veiksmīgāk varam pārvarēt grūtības, atrisināt problēmas, izmantot iespējas radīt *noderīgas novitātes*. Par to ir šī grāmata – par noderīgām novitātēm, izmantojot radošas idejas.

Ar labām idejām jūs varat radīt jaunus produktus, jaunus pakalpojumus un, iespējams, izveidot no jauna aktivizētu dzīvi. Ideja ir vissvarīgākā ikviena cilvēka vai organizācijas vērtība. Tas ir ļoti vienkārši: jo vairāk jums būs ideju un jo labākas tās būs, jo veiksmīgāks būsiet – lai kā jūs definētu veiksmi, lai kādi būtu jūsu mērķi. Protams, lai plūktu sava darba augļus, jums ir arī jārikojas.

TAS IR MĪTS, KA BŪT RADOŠAM NOZĪMĒ BŪT MĀKSLINIEKAM. IKVIENS IR RADOŠS, VAI NU VIŅAM IR MĀKSLINIECISKI DOTUMI, VAI NAV.

Tā «Džeka piezīmes» būs noderīga grāmata ikvienam, kas vēlas radīt vairāk ideju. Ja vēlaties gūt panākumus karjerā, ja esat vadītājs, kuram jāatrisina sarežģīta uzņēmuma problēma, vai arī ja mēģināt rast risinājumu jucekļīgam kopienas jautājumam, vai esat ģimene, kas cenšas atšķetināt emocionālu konfliktu, vai arī uzņēmējs, kas meklē veidu, kā panākt maksimālu labumu ar ierobežotiem resursiem, – šī grāmata ir domāta jums. Ja jums ir sarežģījumi, jums ir jāatrod derīgs līdzeklis.

Šajā biznesa romānā aprakstīta vienkārša metode, noderīgs radošas domāšanas process, kas ir efektīvs gan biznesa, gan personīgo jautājumu risināšanai. Šī metode ir atvasināta no RPR metodes – radošas problēmu risināšanas. RPR izveidoja reklāmas specs Alekss Osborns (*Alex Osborn*), kurš ieviesa terminu «prāta vētra» (*brainstorming*) savā darbā «*Applied Imagination*», un zinātnieks doktors Sidnijs Parness (*Sidney Parnes*). Vienkāršiem vārdiem sakot, tas ir process, kā ar nolūku kļūt radošam – jūs liekat lietā savu iztēli, lai pārdomāti risinātu problēmas. Patiesībā RPR prasa, lai jūs apsvērtu, *kā jūs domājat*. Tas atšķir tos, kuriem reti kad ir cerības rast kādu radošu ideju, no tiem, kas patiesi tās

ģenerē. Kad sāksit veikt daudz pārdomātākas un apzinātākas izvēles par to, ko jūs domājat, jūs aktivizēsiet savu radošo domāšanu par jautājumiem, kas jums ir patiesi svarīgi. Un tas nemaz nav grūti.

Lai jūs nebiedē vārdi «metode» un «process». RPR pamati ir vienkārši. Īsi sakot, tas nozīmē veidot sarakstus un pieņemt lēmumus. Ja saskaraties ar problēmām, pamēģiniet: vispirms izveidojiet sarakstu ar pieejām vai idejām un tad izdariet izvēli. Bet atcerieties – veidojiet sarakstu bez vērtējuma. Kad jūs apstājaties un sākat kritizēt ideju, jūs nosprostojat iztēles plūsmu. Tāpēc neizdariet spriedumus par idejām, kamēr neesat izveidojis to sarakstu. Tā ir RPR procesa būtība.

Esmu radošu pieeju un inovāciju eksperts. Daudzus gadus esmu pavadījis, pētot un mācot, kā arī veicot radošu problēmu risinājumu individuāli cilvēkiem un uzņēmumiem. Kad sāku apsvērt domu, ka par radošu domāšanu varētu uzrakstīt grāmatu, es sapratu, ka tai nepieciešams pieiet... inovatīvi! Nepārprotiet mani, ir pāris izcilu grāmatu par šo tēmu, un es iesaku ikvienam interesentam paņemt un izlasīt Sidnija Parnesa, Maikla Kirtona (*Michael Kirton*), Edvarda de Bono (*Edward de Bono*), Maikla Mičalko (*Michael Michalko*) un Mihailija Čiksentmihija (*Mihaly Csikszentmihalyi*) darbus, minot tikai dažus no tiem. Es šo talantīgo autoru un domātāju priekšā paklanos. Viņi ir tik lielu darbu paveikuši akadēmiskā un teorijas laukā, ka jaunums, ko varu pievienot, ir plašāku auditoriju iepazīstināt ar pārdomātas radošas domāšanas metodi. Es uzskatu, ka vislabāk to varētu veikt ar stāstījumu.

Stāsti ir saziņas veids, kas nav iespējams akadēmiskā tipa grāmatām vai tradicionālajām biznesa grāmatām. Es vēlos, lai lasītājs apgūst koncepciju ar emocionālu piedevu, jo tā ir vieglāk uztvert un atcerēties šo pieeju. Es vēlos, lai jūs to sajūtat. Mani iedvesmoja fabulas Patrika Lencioni (*Patrick Lencioni*) grāmatās un Elijahu Goldrata (*Eliyahu Goldratt*) iedvesmojošais darbs «*The Goal*». Stāsti parāda biznesa līderības, komandas veidošanas un dzīves mērķu sasniegšanas principus.

Līdztekus biznesa romānu rakstīšanai pārsvarā es strādāju ar lieliem uzņēmumiem, palīdzot radīt jaunus produktus un pakalpojumus. Es vadu ideju ģenerēšanas sesijas – biznesa pasaulē tās dēvē par prāta vētēm –, kad dienā vai divās tiek ģenerētas tūkstošiem ideju. Man gandarījumu sagādā brīdis, kad tās pārvēršas par pazīstamiem zīmoliem tirgū.

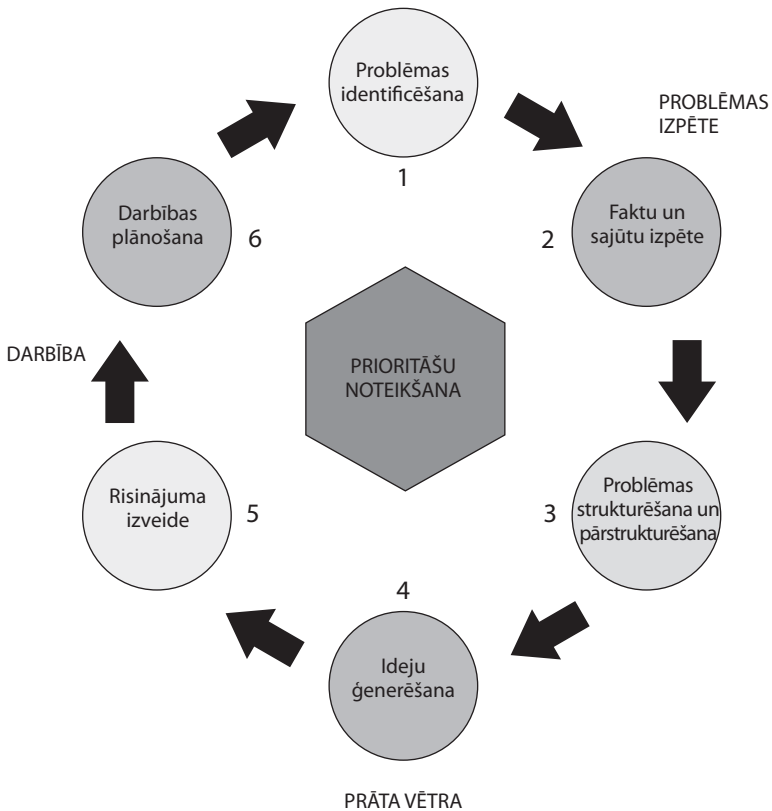
Esmu bijis līdzdibinātājs vairākiem manis paša uzņēmumiem un no savas personīgās pieredzes varu apgalvot, ka šī metode biznesā darbojas. Jūs varat domāt, ka radošas spējas robežojas ar kaut ko neapprakstāmu un netveramu, un jums būs taisnība, bet RPR tāda nav, tā ir vērsta uz iznākumu.

Izlasot «Džeka piezīmes», jūs uzzināsiet, kā domāt citādāk. Jūs apgūsīt īpašas RPR metodes, līdzekļus un tehnikas, kas jūsu radošo domāšanu uznesīs inovāciju līmenī. Jūs apgūsiet, kā labāk izprast sarežģījumus, kā ģenerēt vairāk ideju, kā tās apgūt un izveidot darbības plānu, gūstot konkrētus panākumus un personisku gandarījumu. Ja vēl tagad neesat īsti pārliecināts, jums varētu palīdzēt tas, ka arī es sākumā kā neviens cits biju skeptiski noskaņots par apzinātu radošo procesu. Man bija patiešām grūti noticēt šādas metodes atdevei. Kad pirmo reizi par to izlasīju un sāku izmantot RPR, es biju vienkāršs programmatūru pārdevējs, bet ar RPR mana iestīgusī karjera strauji cēlās. Piecus gadus vēlāk es biju iesaistīts kā līdzdibinātājs veiksmīgā programmatūras uzņēmumā. Un pašlaik esmu panākumiem bagāts lektors, rakstnieks, ilustrators un konsultants.

Es RPR apguvu astoņdesmito gadu beigās, apmeklējot Radošas problēmu risināšanas institūtu (to sponsorēja Radošās izglītības fonds: *www.creativeeducationfoundation.org*). Es pieteicos sākuma kursam un biju pārsteigts, apgūstot metodi, kas balstās uz radošo izdomu. Bet tas nebija nekas netverams bez panākumiem. Gluži pretēji. Tas bija reizē gan nopietni, gan aizraujoši, gan jautri. Biju pārsteigts, ka tik īsā laikā iespējams gūt panākumus prāta vētras tehnikā.

Tomēr RPR nav vienkārši prāta vētra. Metode ietver šo tehniku, kas tās struktūrā ļauj izmantot jūsu radošo izdomu visos problēmas risināšanas aspektos – no mērķu nospraušanas līdz darbību plānošanai. RPR nav mākslīgs veidojums – tā tikai strukturē to, ko mēs bieži vien darām dabiski un neapzināti. Daži prasmīgi problēmu risinātāji neizmanto formālu metodi kā RPR, bet, paraugoties uz viņu darbību, jūs ievērosiet, ka viņi izmanto tos pašus soļus. Saskaroties ar patiesi biedējošu šķērslī, pat prasmīgi problēmu risinātāji apmaldās un jūtas satriekti. RPR sniedz mums paraugu, ko darīt, kad apmaldāties sarežģījumos vai bailēs lielu grūtību priekšā.

RPR PROCESS



Attēls parāda sešus RPR soļus:

1. Problēmas identificēšana
2. Faktu un sajūtu izpēte
3. Problēmas strukturēšana un pārstrukturēšana
4. Ideju ģenerēšana
5. Risinājuma izveide
6. Darbības plānošana

Šie seši soļi iziet trīs lielus etapus: problēmas izpēti, prāta vētru un darbību. Ja tikai tagad sākat izmantot RPR, jums vieglāk būs vadīties pēc

trim etapiem. Tā jūs RPR varat praktizēt jebkur – pat vadot mašīnu. Vēlāk jūs varēsiet strādāt ar visiem sešiem soļiem daudz precīzāk.

«Džeka piezīmju» varoņi veiks visus sešus soļus. Ne vienmēr tie būs tādā secībā un ne vienmēr tiks sperti visi soļi. Kad esat pārliecināts, kurš solis visvairāk nepieciešams konkrētā brīdī (tieši kāda domāšana jums ir vajadzīga), jūs varat izmantot tikai šo vienu soli un izlaist pārējos. Grāmatas beigās «Īsu ieskatu radošā problēmu risināšanā» jūs varat aplūkot izkārtotu tabulā, kurā apkopoti visi procesa soļi. Tāpat grāmatas beigās atradīsiet arī «Džeka piezīmju» pielikumu ar autora komentāriem. Tajā sniegti dažādi saraksti, ko Džeks izveido stāsta laikā. Pielikumā vēl dažas RPR piezīmes arī no manas puses. Lasot Džeka stāstu, iesaku jums izveidot pašiem savas piezīmes un strādāt ar saviem šķēršļiem, grūtībām un problēmām.

1

BRAUCIENS

Džeks atklāj savas dzīves problēmu

Džeks ieiet pirmajā – problēmas izpētes – RPR fāzē. Viņš sastop Meniju Džibrānu, profesionālu problēmu risinātāju, kurš mudina viņu spert pirmo soli: atklāt problēmu vai, citiem vārdiem sakot, Džekam ir jānosaka, ko viņš sagaida un kādus iespējamus panākumus viņš vēlas savā dzīvē sasniegt. Menijs mudina Džeku izmantot vārdus «es vēlos», lai izveidotu sarakstu. Menijs arī uzstāj, lai Džeks neveic nekādus spriedumus par vēlmēm, jo, uzreiz sākot kritizēt, tiks kavēts radošais process.

Spriedumu izteikšanas atlikšana ir laba pieeja arī tādā gadījumā, ja jūs nestādāt nekādus sarakstus. Tā ieteicams darīt pat ikdienā. Bieži vien nekā nav tā, kā izskatās. Ir nepieciešams laiks, lai izprastu situāciju. Tad arī rodas jaunas idejas un iespējas. Ja rīkojamies strauji un pārāk ātri izsakām kritiskus spriedumus, mēs ideju priekšā aizcērtam durvis.

Uz džinsu biksēm izlietā kafija lika Džekam pamosties. Lādēdamies pie sevis, viņš pagrāba no kaudzītes uz letes sauju papīra salvešu un nosusināja slapjo plankumu. Tenisa kluba klusinātās skaņas, monotonie tenisa bumbiņu sitieni kortos lika viņam ieslīgt sapņos. Džeks ievēroja, ka izlijusī kafija tek vecās lampas vada virzienā. Viņš steidzās kafiju uzslaucīt, pirms tā sasniedz vadus, un paspēja to. Vēl mazliet, un viņš būtu beidzis dzīvi kā uz elektriskā krēsla. Džeks iztēlojās virsrakstus: «Arlingtonheitas tenisa kluba darbinieks mirst izlietas kafijas dēļ.» Virsrakstu papildinātu melnbalta fotogrāfija ar viņa ķermeni uz grīdas un kafijas traipu uz biksēm. Vismaz dzīvi viņš beigtu ar troksni.

Viņš paraudzījās pulkstenī – vēl četrdesmit minūtes līdz slēgšanai.

Džeks bija noguris, nelīdzēja arī tas, ka viņš bija izlaidis launagu un pusdienas. Būdams gan tenisa kluba nakts menedžeris, gan bārmenis no mājām netālajā bārā, viņš pelnīja vienīgi īrei, viņam nepietika nau-das regulārām ēdienreizēm un laika miegam. Tā kā automašīna bija salūzusi, vairākas stundas viņš pavadīja vilcienā, lai nokļūtu darbā tenisa klubā un atpakaļ. Darbs bārā bija pāris kvartālu no viņa dzīvokļa, bet arī tas viņu neapmierināja. Un visļauņākais bija tas, ka Džeks tīri cilvēciski bija nogarļaiķojies. Izmetot salvetes, viņš pamanīja, ka viņam dreb rokas. Patiešām bija nepieciešams izgulēties.

Džeks ielēja sev vēl kafiju un apēda pāris sālsstandziņu. Bez divdesmit minūtēm divpadsmitos Džeks gatavojās bāra slēgšanai. Mazliet pēc divpadsmitiem viņš aizslēdza aiz sevis ārdurvis, un auksta vēja brāzma atvēsināja Džeka muguru. Par nožēlu viņš bija aizmirsis uzvilkt lietusmēteli. Līdz dzelzceļa stacijai bija krietns gabals ejams, tāpēc Džeks, aiztaisījis jaku līdz pašai apkaklei, lēnā rīksī sāka skriet. Viņš bija tā noguris, ka ilgi paskriet nevarēja, tādēļ pārgāja lēnākos soļos.

Lietus smarža piepildīja gaisu. Tālumā zibšņi un dārdi norādīja uz ātri tuvojošos vētru, bet līdz dzīvoklim vēl bija jūdzes trīsdesmit. Tas nozīmēja – četras jūdzes ejamas līdz ziemeļrietumu dzelzceļstacijai, tad ilga pārbrauciens līdz iekšpilsētai, pārsēšanās uz zilo metro līniju un tad vēl gabaliņš ejams kājām.

«Un tāda ir jauna, garlaicības mocīta un izmisuša cilvēka dzīve,» viņš nodomāja, «braukt un iet.»

Viņš jau bija atmetis domu reiz nodarboties ar to, ko vēlas, – ar fo-