

КРЕАТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ МЫШЛЕНИЕ.

Упражнения.



УПРАЖНЕНИЕ «ПЕРЕЧЕНЬ ВОЗМОЖНЫХ ПРИЧИН».

- ? Ведущий описывает какую-либо необычную ситуацию, например: «Вернувшись из магазина, вы обнаружили, что дверь вашей квартиры распахнута». Участникам предлагается придумать как можно больше причин этого факта, возможных его объяснений. Причины могут быть банальными («Забыл закрыть дверь», «Залезли воры»), но не стоит отбрасывать и маловероятные («Прилет марсиан»). Участниками высказываются по очереди. Повторяться нельзя.
- ? **Варианты ситуаций:**
- ? **вы шли по темному лесу и вдруг впереди увидели яркий свет;**
- ? **вы позвонили другу, но по телефону вам ответил незнакомый грубый голос.**
- ? *Обсуждение:*
- ? **какое объяснение придумать труднее – стандартное или необычное?**



УПРАЖНЕНИЕ «ВСЕ НЕ ТАК».

Участникам предлагается поразмыслить над какой-либо воображаемой ситуацией, наступление которой невероятно или крайне маловероятно. Их задача — представить, что такая ситуация все-таки произошла, и предложить как можно больше последствий для человечества, к которым она может привести. Вот несколько примеров невероятных ситуаций для этого упражнения:

- ? На Земле везде только день.
- ? Все люди на одно лицо.
- ? На Земле столько разных языков, сколько людей.
- ? Увеличится в 5 раз сила тяжести на Земле.
- ? У всех людей внезапно вырастут хвосты.
- ? Доллар подорожает в 100 раз по сравнению со всеми другими валютами.
- ? Из жизни людей сразу и полностью исчезнет спорт.
- ? Все металлы превратятся в золото.
- ? Люди научатся точно читать все мысли друг друга.

Обсуждение.

- ? Какие из предложенных идей ярче всего запомнились, представляются самыми творческими? Чем именно интересны эти идеи? Что способствовало выполнению этого упражнения, а что препятствовало? В каких реальных жизненных ситуациях пригодится умение размышлять о «невероятных ситуациях»?



УПРАЖНЕНИЕ «ВОЗДУХ — ЗЕМЛЯ — ВОДА».

- ? Участники группы сидят по кругу. У ведущего в руках мяч: «Сейчас мы будем бросать друг другу этот мяч. Тот, кто бросает мяч, говорит одно из трех слов: "воздух", "земля" или "вода", а тот, кто ловит мяч, говорит, если прозвучало слово "воздух" — название птицы, во втором случае ("земля") — животного, и если было сказано "вода" — название рыбы. Реагировать нужно как можно быстрее».



УПРАЖНЕНИЕ «СИНКВЕЙН И КОНТЕНТ АНАЛИЗ».

- ? Слово синквейн (англ. Cinquain) очень простое и происходит от французского слова «пять», что означает почти дословно «стихотворение из пяти строк». Но синквейн чаще всего пишется не из любых 5ти строк, а по определенным и довольно сложным правилам.

Правила составления синквейна:

- ? В первой строке одним словом обозначается тема (именем существительным).
 - ? Вторая строка – описание темы двумя словами (прилагательные)
 - ? Третья строка – описание действия в рамках этой темы тремя словами (глаголы, причастия)
 - ? Четвертая строка – фраза из четырех слов, выражающая отношение к теме (разные части речи)
 - ? Пятая строка – одно слово, синоним темы.
- !!! Пример.
 - ? Творчество.
 - ? Активное, яркое.
 - ? Писать, изобретать, не спать.
 - ? Я не могу остановиться.
 - ? Создание.
- ? Контент анализ по синквейнам: участники зачитывают использованные при разработке прилагательные. Подсчитываем сколько раз повторились те или иные слова – проводим ранжирование прилагательных, в соответствии с количеством повторов.
- ? Темы: успех, изобретение, обучение,



УПРАЖНЕНИЕ «УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИГРУШКИ».

Участникам демонстрируется мягкая игрушка и дается задание:

- ?предложить как можно больше принципиально осуществимых способов ее усовершенствования — что можно сделать, чтобы детям стало
- ?интереснее с ней играть?

Обсуждение.

- ?Что, с точки зрения участников, способствовало появлению новых идей?
- ?Какие идеи представляются наиболее творческими?
- ?Как можно классифицировать высказанные идеи, к каким смысловым категориям они относятся?



УПРАЖНЕНИЕ «ЦЕНА И ЦЕННОСТЬ».

При разработке, внедрении инновационного продукта на рынке очень важно правильно определить ценовую политику, установить адекватную цену.

Следует помнить, что покупателя интересует не только цена, но и ценность товара. В своем сознании покупатель приходит к вопросу о ценности, размышляя о том, что он получит за ту цену, которую заплатит за товар.

Другими словами, стоимость составляет величину, получаемую от деления цены на ценность:

$$\text{СТОИМОСТЬ} = \text{ЦЕНА} / \text{ЦЕННОСТЬ}$$

Согласно приведенной здесь формуле, стоимость — это то, что потенциальный покупатель видит как пользу для него или его компании. Ценность есть весь комплекс достоинств, который вы предлагаете потенциальному покупателю. Ценность есть то, что вы предлагаете для решения проблем покупателя.

Цена определяется руководством компании. Установленная цена исходит из экономических законов, она оправдана и остается неизменной. Следовательно, единственное, что можно изменить, — это восприятие покупателем ценности товара. Предположим, что покупатель рассматривает цену таким образом:

Цена = 100 Ценность = 90 Тогда:

$$\text{Стоимость} = 100/90 = 1,11$$

Цена оказывается слишком высокой. Требуется предложить некое решение проблемы, стоящей перед покупателем в связи с покупкой товара, переведя его достоинства на язык пользы для покупателя. Значит, нужно повысить ценность товара.

Вам предлагается подумать над следующей ситуацией:

? Цена на обычную шариковую ручку устанавливается на уровне 1000 рублей. Как за счет повышения ценности товара, определить соответствующую стоимость? При этом издержки на производство меняться не могут.

УПРАЖНЕНИЕ «ХИППИ».

Ведущий дает инструкцию: «Одно время во всем мире было очень популярно движение хиппи. Хиппи имели разные традиции, привычки, обычаи, отличающие их от других людей. Одним из таких обычаев было делать какие-нибудь надписи на своей одежде, часто отражающие жизненную позицию, девиз ее обладателя.

- ? Сейчас мы будем бросать друг другу мяч со словами: „Если бы ты был хиппи, то на твоей футболке было бы написано...» проговаривая текст, который, с нашей точки зрения, мог бы быть написан на футболке человека, которому вы бросаете мяч.
- ? Тот, кому был брошен мяч, должен сказать, согласен ли он надеть футболку с такой надписью или нет.
- ? Будем внимательно следить за тем, у кого уже побывал мяч, а у кого — нет. Надо, чтобы каждый из нас получил футболку с какой-то надписью».





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

