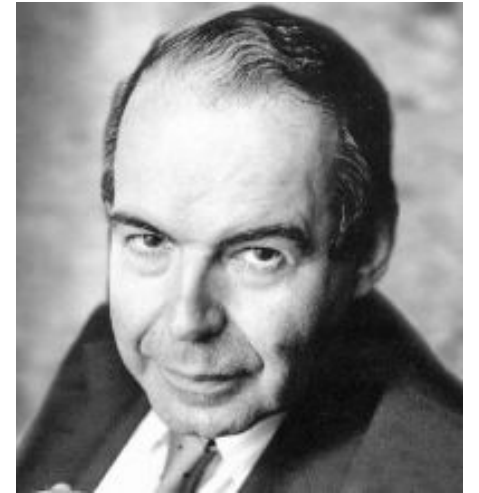


Латеральное мышление

Латеральное мышление - (от англ. lateral thinking — боковой, поперечный, направленный в сторону) — это умение мыслить нестандартно, нешаблонно, используя максимальное количество подходов к решению задачи, которые довольно часто игнорируются человеческим логическим мышлением. Термин, описывающий принцип целой научной концепции, был предложен в 1967 г. Эдвардом де Боно, а в 1970 г. была опубликована его книга «Lateral Thinking: Creativity Step by Step» (1970). Эдвард де Боно является на сегодняшний день одним из самых авторитетных в мире экспертов в сфере креативности.



Эдвард де
Боно

Латеральное и традиционное мышление.

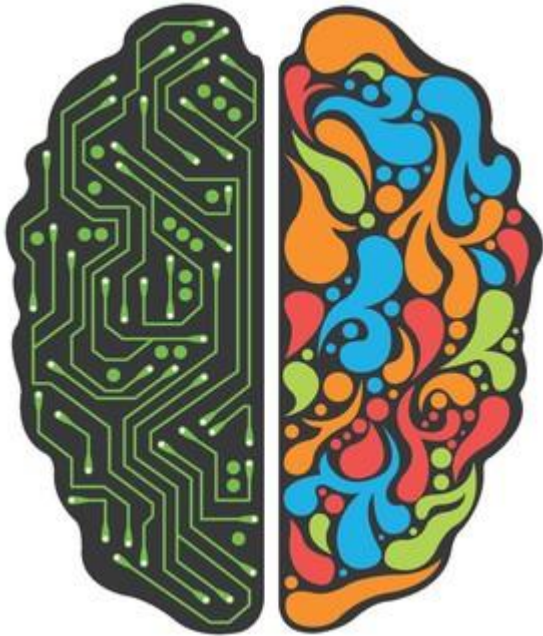
Вертикальное мышление

- Избирательно (выбирает один логически верный вариант)
- Анализирует
- Развивается поступательно
- Требует правильности каждого шага
- Необходимы элементы отрицания, отвержения неуместного
- Зафиксированы категории, ярлыки
- Наиболее вероятные пути

Латеральное мышление

- Созидательно (собирает подходы, взгляды)
- Провоцирует
- Может делать скачки
- Необязательно
- Отрицание не требуется, приветствуется случайное построение
- Отсутствие ярлыков
- Наименее вероятные пути

Как это работает ?



- Нейронные сети нашего мозга постоянно укладывают всю поступающую информацию в паттерны (наш опыт). Эти паттерны облегчают каждодневную работу мозга, но затрудняют придумывание новых решений, потому что вся входящая информация, имеющая сходство с существующим паттерном, воспринимается как существующий паттерн. А с возрастом паттерны становятся всё более глубокими и, грубо говоря, прочными, так что нам становится всё сложнее и сложнее действовать, придумывать вне их рамок.

Креативный процесс в латеральном мышлении – преодоление шаблонного мышления с помощью креативных прыжков. Эдвард де Боно выделил множество алгоритмов работы

Алгоритм латерального мышления.

1. Фокусировка на задаче

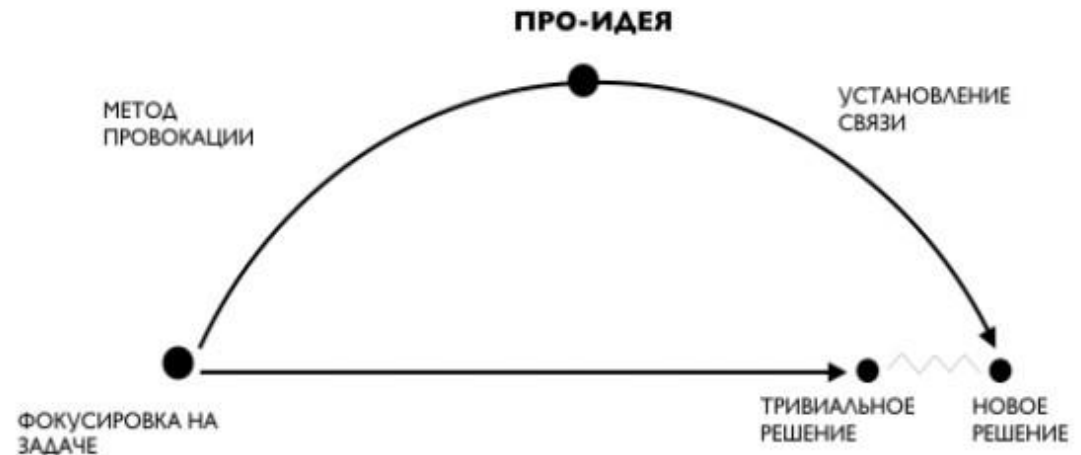
- Это очень важный этап, поскольку, чем лучше (уже, точнее) фокус, тем проще нам создавать что-то новое. Де Боно выделяет несколько способов фокусировки, например, на области действия или цели. Какой объём информации должна содержать фокусировка? Не слишком много, хотя бы потому что обилие информации, с одной стороны, тормозит творческое мышление, а с другой подталкивает к уже существующим идеям.

2. Генерирование латерального разрыва (про идея)

- После того, как мы сфокусировались на задаче, необходимо расширить паттерны и уйти в абстракцию при помощи провокативных методик (психоанализ и краткосрочное разработывание теории). На этом этапе мы получаем набор абсурдных решений. Важный момент: на этапе получения провокационных решений не старайтесь сразу же сделать из них что-то реальное, у вас будет такая возможность чуть позже. Другими словами, нам нужно модифицировать наш фокус и осуществить разрыв выбранного шаблона.

3. Установление связи

После разрыва шаблона на предыдущем этапе мы получаем изменённое суждение, которое чаще всего абсурдно. Поэтому нам необходимо установить связь и найти в нём хоть какую-то логичность. Именно на этом этапе мы и получаем что-то новое.



Примеры латерального мышления:

1. Провокативные методики

Существует 6 методов ухода в абстракцию:

Дополнение (случайный вход) - добавление одного или нескольких элементов объекту.

Инверсия - поиск противоположности объекту или его отдельным элементам.

Исключение – исключение определённого элемента (элементов) из нашего объекта.

Гиперболизация – увеличение или уменьшение одного или нескольких свойств объекта.

Замена – изменении одного или нескольких элементов нашего объект. Замена, по сути, является комбинацией “удаления” и “дополнения”

Изменение порядка – замена последовательности одного или нескольких

задача: придумать концепцию ресторана

дополнение фокус: люди заказывают еду приём: люди заказывают еду и посуду	инверсия фокус: в ресторан люди идут, чтобы не есть дома приём: в ресторан люди идут, чтобы есть дома	исключение фокус: в ресторане люди выбирают по меню приём: в ресторане нет меню
гиперболизация фокус: люди в ресторане сидят на стульях и диване приём: люди в ресторане сидят на одном стуле	замена фокус: люди заказывают еду у официанта приём: люди заказывают еду у друзей	изменение порядка фокус: люди платят за еду, чтобы посидеть в ресторане приём: люди сидят в ресторане, чтобы не платить за еду

2. Шесть шляп

Этот способ позволяет рассмотреть проблему с разных сторон, используя параллельное мышление, при котором различные подходы и идеи не сталкиваются, а спокойно сосуществуют. Почему шляпы? Для этого есть несколько причин: каждая шляпа имеет собственный цвет, отличающий ее от других и наделяющий присущими только ей чертами. Шляпу можно легко поменять, это повлечет изменение также направления мыслей. Каждая шляпа как особый режим.

	<p>Черная шляпа защищает от безрассудных и непродуманных действий, указывает на возможные риски и подводные камни.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Что может пойти не так?</i>✓ <i>Почему это нельзя делать?</i>✓ <i>Все наши опасения.</i>✓ <i>Все подводные камни.</i>
	<p>Желтая шляпа требует сконцентрироваться на поиске достоинств, преимуществ и позитивных сторон рассматриваемой идеи.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Какие у этого положительные стороны?</i>✓ <i>Какие есть преимущества и достоинства?</i>✓ <i>Какие есть радужные перспективы?</i>✓ <i>Почему это надо сделать?</i>
	<p>Зеленая шляпа создает новые идеи, модифицирует уже существующие, ищет альтернативы, исследует возможности и разрушает стереотипы.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Какие есть альтернативы?</i>✓ <i>Какие новые идеи связаны с этим?</i>✓ <i>Как это еще можно реализовать?</i>✓ <i>Что еще можно с этим сделать?</i>
	<p>Синяя шляпа служит для управления самим процессом работы, координирует работу, собирает результаты, организывает, регламентирует. Ее используют в начале сессии, для определения порядка работы, и в конце, чтобы обобщить достигнутые результаты и обозначить новые цели.</p>
	<p>Белая шляпа используется для направления внимания на информацию и факты.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Что мы об этом знаем?</i>✓ <i>Какая есть информация, цифры, статистика, данные, исследования?</i>✓ <i>Какой еще информации нам не хватает?</i>
	<p>Красная шляпа позволяет высказать свои чувства и интуитивные догадки, относительно рассматриваемого вопроса.</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Что мы переживаем по этому поводу?</i>✓ <i>Каковы наши догадки по этому поводу?</i>✓ <i>Что нам подсказывает интуиция?</i>✓ <i>Каковы наши ощущения, смутные предположения?</i>

**КОНЕ
Ц**

Презентацию подготовили: Дмитриева
Полина

Даня Крюков