

თქონსაბრძოლი გარდასა ჯონ ო'კიფის აზროვნების ტრიანგულური მეთოდით

გურამ ჯოლია
სტუ-ს პროფესორი

რეზიუმე

უპრეცედენტოდ დინამიურ ეპოქაში ვცხოვრობთ. ასეთი შესაძლებლობები წინა თაობებისთვის წარმოუდგენელი იყო. იმავდროულად, საქმიანობის ყველა სფეროში დღითიდღე იზრდება და მწვავედება კონკურენცია. მიღწეული შედეგების ეტაპობრივი, თანდათან გაუმჯობესების არსებული პრაქტიკა დროის მოთხოვნებს აღარ შეესაბამება. მნიშვნელოვანი წარმატებების მისაღწევად, აუცილებელია თვისებრივი ნიშნის გამრღვევი ცვლილებები.

ამ პრობლემის გადაწყვეტის საუკეთესო მიდგომას – ტრიანგულურ მეთოდს გვთავაზობს ცნობილი ამერიკელ-ბრიტანელი ნეიროფიზიოლოგი, ნობელიანტი, პროფესორი ჯონ ო'კიფი. იგი ყურადღებას ამახვილებს რვა სააზროვნო სტრატეგიაზე, რომელთაგან პირველი სამი მთავარი და მამოძრავებელია, ხოლო დანარჩენი ხუთი – მათი საფუძველი და ხელშემწყობი.

მნიშვნელოვანია ჯონ ო'კიფის მიერ ძირითადი აქცენტის გადატანა ადამიანის არაშაბლონურ აზროვნებაზე, გონებრივი შესაძლებლობების მაქსიმალურ გამოყენებაზე, რამეთუ სწორედ ის არის დიადი წარმატების მისაღწევად შეზღუდული ბუნებრივ-მატერიალური რესურსების ჩანაცვლების მთავარი და უპირობო ალტერნატივა, წინსვლის მომტანი ულევ-უშრეტი წყარო. ო'კიფის მიდგომა ასეთია: წარმატება მხოლოდ ამ სტრატეგიების ერთობლიობითა და ჰარმონიული ერთიანობის პირობებში მიიღწევა.

საკვანძო სიტყვები: ალტერნატივა, ექსპლიციტური, იმპლიციტური, კოგნიტური, კორელაცია, კრეატიული, ლატენტიური, ლოგიკა, ნოუ-ჰაუ, ოპტიმისტური, პესიმისტური, პილარი, სტრატეგია, ტრიანგულური.

Summary Fundamental Breakthrough by O'Keefe's Triangular Method of Reasoning

Guram Jolia
Professor at GTU

We live in an era of unprecedented dynamism. Such capabilities were unheard of and unimaginable by previous generations. At the same time, in all areas of business, competition is becoming increasingly fierce. Step-by-step improvements of achieved results are a practice that fails to live up to the requirements of present days. Therefore, to achieve significant success, people, businesses, states, and all entities need to adopt changes that are thoroughgoing

and qualitative.

American-British neuroscientist, Nobel Prize Winner, Professor John O'Keefe offers the best approach to solve this problem. He emphasizes 8 strategies of reasoning strategy, first 3 of which are of paramount importance and are a moving force, and the five others are at the foundation, supporting the three main ones.

It is important to note that John O'Keefe accentuates unconventional thinking, using mental capabilities of a human to the fullest, as this intellectual resource is the major alternative of those scarce natural or material resources that fail to deliver consistent growth and progress. This resource is unlimited and more renewable and sustainable than anything. O'Keefe argues that success can only be achieved when these strategies are implemented coherently, in harmonious unity with one another.

Keywords: alternative, explicit, implicit, cognitive, correlation, creative, latent, logic, know-how, optimistic, pillar, strategy, triangular.

შესავალი

უსწრაფესი ცვლილებების ეპოქაში ვართ: ეკონომიკის ინოვაციური ტრანსფორმაციის ფონზე მიმდინარეობს თაობათა ცვლა; იცვლება ბუნებრივი რესურსების გამოყენების პარადიგმა; იზრდება კრეატიულ კლასზე და გამორჩეულ ტალანტებზე მსოფლიო მოთხოვნა; ფორმალური განათლების ახალი მოდელი ყალიბდება და, იმავდროულად, საზოგადოებაში მთავარი ფოკუსი არაფორმალურ განათლებაზე კეთდება; პრიორიტეტი ეფექტურ აზროვნებას ეძლევა და სხვ.

ცნობილია ინტელექტუალთა სამი კატეგორია, რომლებიც აზროვნებენ:

- 1) შაბლონურად, სტანდარტულად, სტერეოტიპულად;
- 2) მცირე კრეატიულად და მიღწეულ შედეგებს თანდათან გაუმჯობესებენ;
- 3) გამორჩევით კრეატიულად და დიდ, მნიშვნელოვან წარმატებებს აღწევენ.

პირველი კატეგორიის ინდივიდებს არ ვიხილავთ, რადგან ისინი, ზოგჯერ, მათდა უნებურად, სხვისი კარნახით ან დადგენილი ინსტრუქციებით მუშაობენ, აზროვნებენ შეზღუდულად, სწორხაზოვნად ანუ იმყოფებიან „უმნიშვნელობაში“ (ი. კანტი) და მინდობილ ან პირად საქმეს სხვადასხვა ხარისხით ასრულებენ.

საყურადღებოა მე-2 და მე-3 კატეგორიის ადამიანთა აზროვნებისა და ქმედების პრაქტიკა. საქმე იმაშია, რომ მიღწეული შედეგების თანდათან გაუმ-

ჯოხესების მეთოდი თანამედროვე ჰიპერკონკურენტულ და სწრაფად ცვლებად სამყაროში ნაკლებად ეფექტურია.

თანდათან გაუმჯობესებული შედეგები მიმდინარე ფუნდამენტურ ცვლილებებს ვეღარ ეწევა.

შედეგების თანდათან გაუმჯობესების ფართოდ დამკვიდრებულ პრაქტიკას, მისდა უნებურად, ახასიათებს შეზღუდულობა, რადგან ინვესტორები ინდივიდის მოდუნებას, თვითკმაყოფილებასა და დინების მიმართულებით „ცურვის“ მიჩვევას. იგი მნიშვნელოვან წარმატებათა მიღწევის მტერია.

თუ წინათ ასეთი მეთოდი წინსვლის მომტანი იყო, დღეს სრულიად სხვა ვითარებაა. ამიტომ, გრძელვადიან პერსპექტივაში წარმატების მისაღწევად და კონკურენტუნარიანობის შესანარჩუნებლად, აუცილებელია აზროვნების საზღვრების მკვეთრი გაფართოება. მართალია, შედეგების თანდათან გაუმჯობესებით დღეს კომფორტულ ზონაში ვართ, მაგრამ, სამომავლოდ, იგი დამარცხებისკენ ორიენტირებული ექვეყნდება.

წარსული უნდა გახდეს მაღალი და მნიშვნელოვანი შედეგების მიღწევის ტრამპლინი და არა მოსასვენებელ-სანებივრო „დივანი“!

დღეს წინა პლანზე გამოდის დროის შესაბამისი უფრო ეფექტური და მნიშვნელოვანი წარმატებების მომტანი მიდგომა – თვისებრივი გარღვევის მიღწევის ტრიანგულური¹ მეთოდი.

მრავალმა ცნობილმა კომპანიამ (მაგ., CNN, Dell Computers, Honda, Canon, Nike, Sony, Netscape და სხვ.) სწორედ თვისებრივი გარღვევის წყალობით შეძლეს წარმატების მიღწევა და მსოფლიო ბაზარზე მონიწივე პოზიციების მყარად დაკავება.

საყურადღებოა ერთი არსებითი გარემოება: ხელოვნური ინტელექტის სიმძლავრე ექსპონენციალურად იზრდება, ადამიანთა ბიოლოგიური შესაძლებლობები კი დიდად არ იცვლება, ზოგჯერ, მცირდება კიდევ.

ამ სიტუაციაში მეტად აქტუალურია ბიოლოგიური ინტელექტუალური უნარების ტემპორალური² განვითარება და მისი სრულად გამოყენება. მით უფრო მაშინ, როცა ყოველი ინდივიდის აქტიური ინტელექტუალური პოტენციალი, საშუალოდ, მხოლოდ 4-5%-მდე გამოიყენება. დარჩენილი უდიდესი გონებრივი რესურსი უქმად, ფუჭად იკარგება.

ცნობილმა ნეიროფიზიოლოგმა, ლონდონის კოგნიტური ნევროლოგიის ინსტიტუტის პროფესორმა და სამეფო საზოგადოების წევრმა, 2014 წლის ნობელის პრემიაზე მედიცინისა და ფიზიოლოგიის დარგში, ჯონ ო'კიფმა პირადი გამოცდილებით დაასაბუთა აზროვნების ტრიანგულური მეთოდის ეფექტურობა, რითაც საქმიანობის ყველა სფეროში მნიშვნელოვანი თვისებრივი გარღვევა მიიღწევა.³

¹ ლათ. triangulum სამკუთხედი.

² ლათ. tempus დრო. სწრაფი განვითარების ხარისხი, რაიმეს ინტენსიური გამოყენება.

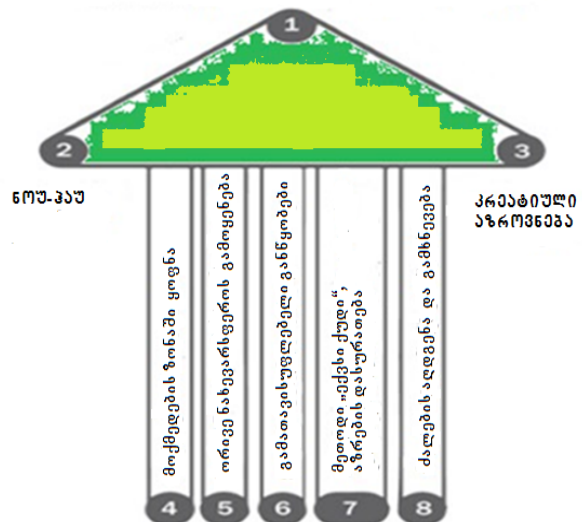
³ Jonh O'Keeffe. Business Beyond the Box. Applying Your Mind for Breakthrough Result. 1999. 'Кифф, Д. Нешаблонное мышление. Проверенная методика достижения амбициозных целей. Пер. с англ.

ძირითადი ნაწილი

პროფესორი ო'კიფი გვთავაზობს რვა სააზროვნო სტრატეგიას, რომლებიც, ხატოვნად რომ ვთქვათ, კრეატიული გარღვევის ისარს ქმნიან: მათგან პირველი სამი სტრატეგია ისრის ბუნიკია (მთავარი ნაწილი, დაბოლოება), დანარჩენი ხუთი კი – ღერძი (იხ. ნახ. 1).

ნახ. 1. თვისებრივი გარღვევის მიღწევის ხელშეწყობი

რვა სააზროვნო სტრატეგია
თვისებრივი ცვლილებაში



ბუნიკს აქვს სამი მწვერვალი. მათი გაერთიანებით გამრღვევი ენერგია მიიღწევა. ისრის ნორმალური ფრენისთვის საჭიროა ხუთი პილარი – საყრდენი ღერძი. ისინი ამდენივე სააზროვნო სტრატეგიას ქმნიან.

ტრიანგულური აზროვნების კონცეფცია ნიშნავს: თვისებრივი (ხარისხობრივი) ცვლილებების ფორმულირებას;

ნოუ-ჰაუს ფორმირებას;

კრეატიული (შემოქმედებითი) აზროვნების გამოყენებას.

აუცილებელი და ეფექტურია ამ სტრატეგიების ერთობლიობა!

ადამიანის თავის ტვინი ღვთით ბოძებული „ბუნებრივი კომპიუტერია“, თანაც პერსონალური. უმეტესობა მას, კარგ შემთხვევაში, მხოლოდ ანალიტიკური აზროვნების ინსტრუმენტად იყენებს. არადა, ტვინს გაცილებით მეტი შეუძლია (თუმცა, ბუნებით ზარმაცია). აღნიშნული ისეთი სიტუაციის შესაძარია, როცა საკუთარ სუპერნოუთბუქს მხოლოდ ტექსტის ასაკრებად მოვიხმართ და მის გრანდიოზულ უნარ-შესაძლებლობებს ვერ/არ ვიყენებთ.

ბუნების კანონია: ორგანო, რომელიც არ ფუნქციონირებს, ატროფირდება.

თვისებრივად გამრღვევი შედეგების მისაღწევად, უნდა დავიცვათ ორი პრინციპი:

1. თავლაკეერისა და შოლტის (მათრახის)

Ю. Гольдберг. –2-е изд. –М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 235 с.

გამოყენება;

2. გონებისა და გრძნობის ჩართულობა.

თაფლაკვერი გულისხმობს უკეთესობის მიღწევის ოცნებას, რალაციისკენ სწრაფვას, გამარჯვებასა და ნახალისებას, ხოლო **შოლტი** – მიღწეული შედეგებით უკმაყოფილებას, რაიმესადმი თავის არიდებას, დამარცხებისგან გაქცევასა და სასჯელს.

გონება ითვალისწინებს ლოგიკას, ანალიზს, ფაქტებს, რაიმეს უნაკლოდ, უზადოდ შესრულებას, აზრის დასაბუთებას, გრძნობა კი – შიშს, ემოციას, წარმოდგენას, წარმოსახვას, შინაგან ენერგიასა და ერთგულებას.

მნიშვნელოვანი შედეგების მისაღწევად, აუცილებელია ამ პრინციპთა ოთხივე კომპონენტის ერთობლივი და სრული გათვალისწინება.

1-ლი სააზროვნო სტრატეგია: თვისებრივი ცვლილებების ფორმულირება

უპირველესად საჭიროა თვისებრივი ცვლილებების მომტანი ამბიციური, მასშტაბური მიზნების მკაფიოდ დასახვა და მათ მისაღწევად ეფექტურ ღონისძიებათა კომპლექსის შემუშავება – დასახული ამოცანების გადასაწყვეტად ახალი მეთოდების, ხერხებისა და გზების მოფიქრება და, მასთან ერთად, დროის ფუჭად, უქმად კარგვის შემცირება.

ამისთვის აუცილებელია:

ვიყოთ მზად დიდი ცვლილებებისთვის: ვიცქიროთ მხოლოდ წინ და არა უკან;

შევაფასოთ მიღწეული დონით უკმაყოფილების ხარისხი;

შევადაროთ უარესი და არა უკეთესი შედეგები ერთმანეთს;

დასახული მიზნები სიტყვიერად გამოვხატოთ და ხშირად ხმამაღლა გავიმეოროთ.

მხედველობაში მივიღოთ, რომ თითოეული ადამიანი თავისი აზრებით, ცოდნით, გამოცდილებით, წარმოდგენის უნარითა და სხვა თვისებებით, უნიკალურია, განუმეორებელია. ყოველი ინდივიდის სრული ბიოლოგიური ანალოგი არც წარსულში არსებობდა, არც აწმყოში არსებობს და მომავალშიც არ იარსებებს.

ერთი გააზრებით, თითქოს მიუღწევადი მიზნების დასახვით, ტვინი იძულებული ხდება გამოფხიზლდეს და მისი მიღწევის ეფექტური გზები აქტიურად მოძებნოს.

სწორედ ამაშია თვისებრივი ცვლილებების სტრატეგიის იდუმალი გასაღები.

მე-2 სააზროვნო სტრატეგია: ნოუ-ჰაუს ფორმირება

დასახული მიზნების მიღწევაში დაგვეხმარება უკვე არსებული სასარგებლო ცოდნა (და არა ყოველგვარი ინფორმაცია). საჭიროა მისი მოძიება და ჩვენ რეალობასთან მისადაგება. ამისთვის შეიძლება გამოვიყენოთ საზოგადოებაში, ბუნებასა და ტექნი-

კაში არსებული მრავალი ანალოგი.

ვთქვათ, მიზნად დავისახეთ კონკურენტთან გამარჯვება (მაგ., ბაზარზე მასზე მეტი წილის დაკავება). მოვიძიოთ ის, ვინც ასეთი რამ უკვე შეძლო და დავადგინოთ – რა გზებითა და მეთოდებით მიაღწია ასეთ წარმატებას!

დღეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ცოდნისა და ინფორმაციის ერთმანეთისგან გამიჯვნა. დიდი წარმატების მისაღწევად, დღევანდელი სასარგებლო ცოდნა გაცილებით უფრო ძლიერი და ფასეული აქტივია, ვიდრე ყოფილა ოდესმე.

მოცემული სააზროვნო სტრატეგიის ასამოქმედებლად, საჭიროა მისი იდეებით შინაგანი ანთება და უსარგებლო ინფორმაციული ნაგავისგან გათავისუფლება.

წინათ კომუნიკაციის საშუალებები იყო მცირე, სუსტი და შენელებული. ამიტომ წარმატებას მხოლოდ ის აღწევდა, ვინც დიდი მოცულობის ინფორმაციას ფლობდა. ახლა ვითარება არსებითად შეცვლილია: ინფორმაცია საკმაოდ ჭარბია და ყველასთვის იოლად ხელმისაწვდომი. ზედმეტი და კვაზი ინფორმაცია ზიანის მომტანი უფროა, ვიდრე სარგებლის (მსგავსად საკვებში მარილის დოზისა).

ცოდნა არის ის, რაც პრაქტიკით შემოწმებულია და:

კრეატიული აზროვნების ნაყოფია;

მყარ და სასარგებლო გამოცდილებას ეფუძნება;

არსებითზე ამახვილებს ყურადღებას.

თვისებრივი ცვლილება შესაძლებელია ცხადი ანუ ექსპლიციტური და არაცხადი ანუ იმპლიციტური ცოდნის ერთობლიობით. მნიშვნელოვანი წარმატება მხოლოდ პიროვნებათაშორისი ეფექტური ურთიერთკავშირის გზით მიიღწევა.

ცხადი ცოდნა სიტყვებით ან ციფრებით გამოისახება და ფორმალიზებული სახით საჯაროდ დეკლარირდება. ესაა წიგნები, ბროშურები, ჩანაწერები, პროექტები, ფორმულები, გრაფიკები, მეთოდიკები, ინსტრუქციები, პრეზენტაციები და სხვ.

არაცხადი (ფარული, ლატენტური, ნაგულისხმევი, არადოკუმენტური) ცოდნა, ხშირად, ძალიან ღირებულ გამოცდილებას ეფუძნება. იგი ფორმალიზებული სახით სხვას არ გადაეცემა. ასეთი ცოდნა უკავშირდება ადამიანის ინტუიციას, მიხედვრას, ვარაუდს. ნებისმიერი კომპანია მრავალი ინდივიდის ნაკრებია. თითოეული მათგანი, სხვადასხვა ხარისხით, მათივე კომპეტენტურობით დაგროვილი მდიდარი ფარული ცოდნის მქონეა. ამიტომ საჭიროა ადამიანთაშორისი ეფექტური საკომუნიკაციო სისტემის შექმნა, ფასდაუდებელ ცოდნათა ურთიერთშედარება, ოპტიმალური ვარიანტის შერჩევა და მისი საჯაროდ გაცხადება.

ნოუ-ჰაუს ფორმირებისთვის ოთხი მეთოდი არსებობს:

1. **არაცხადი ცოდნიდან – არაცხადი ცოდნიკენ.** მაგ., მოცემულ სფეროში დიდი გამოცდილების მქონე ადამიანთა შორის სასარგებლო ინფორმაციის გაცვლა.

2. არაცხადი ცოდნიდან – ცხადი ცოდნისკენ. მაგ., რაიმე წარმატებული საქმიანი ოპერაციის მოდელის სხვებისთვის გაცნობა.

3. ცხადი ცოდნიდან – არაცხადი ცოდნისკენ. მაგ., ინტელექტ-ბარათებით რადიანტული მასსოვრობისა და აზროვნების ვიზუალიზაციის გაძლიერება.

4. ცხადი ცოდნიდან – ცხადი ცოდნისკენ. მაგ., ფასეული აზრების გაზიარება სამეცნიერო კონფერენციებზე, სიმპოზიუმებსა და საქმიან შეხვედრებზე.

ნოუ-ჰაუს ფორმირებისას მცდარია ადამიანების წარმოდგენა იმის შესახებ, რომ მათ იციან, თუ როგორ მიაღწიეს სხვებმა თვისებრივ, გამრღვევ წინსვლას. სანამდვილეში მათთვის უცნობია სხვების ღირებული არაცხადი, ფარული ცოდნა.

ეფექტური, თვისებრივი გარღვევის მქონე ნოუ-ჰაუს ჩამოსაყალიბებლად, მეტად მნიშვნელოვანია რაიმე საკითხზე ზოგადმიღებული წინააღმდეგობების (მაგ., „ეს არ შეიძლება“) და მყარად დამკვიდრებული არსებული პრაქტიკის პირუთვნელი შეფასება, მოქმედი ინსტრუქციების, რეკომენდაციებისა და მითითებებისგან განრიდება (ძველი მეთოდებით ახალი „ავადმყოფობა“ არ იკურნება), ფარული ცოდნის ყველა სასარგებლო წყაროს (და არა მარტო ხელმძღვანელთა შეხედულებების) სრულად გამოვლენა, სხვა წარმატებული ადამიანების (კომპანიების) ფასეულ გამოცდილებათა გათვალისწინება.

მე-3 სააზროვნო სტრატეგია: კრეატიული (შემოქმედებითი) აზროვნების გამოყენება

თვისებრივი გარღვევა კრეატიული აზროვნების გარეშე შეუძლებელია. ნოუ-ჰაუს ფორმირებისას მხოლოდ ლოგიკაზე დაყრდნობა მნიშვნელოვან წარმატებას არ იძლევა. ლოგიკას შეუძლია კარგად ახსნას წარმოშობილი სირთულეები, გაამართლოს თანდათან გაუმჯობესების მიდგომები, დაასაბუთოს სხვაგვარი გზების შეუძლებლობა თუ მიუღებლობა. მაგრამ, აზროვნების ძველი ჩარჩოები ახალი ცოდნის გამოვლენასა და გამოყენებას ზღუდავს. უმედეგოა ვეძებოთ ღირებული ინფორმაცია, თუ ვიყენებთ ჩვენს გონებაში ღრმად „ჩაცემენტებულ“ თანდათან გაუმჯობესების მეთოდს.

თვისებრივი გარღვევის მისაღწევად აუცილებელია ნათელი და ფხიზელი გონებით შევხედოთ ახალ ცოდნას. უნდა გავაძლიეროთ წარმოდგენა (წარმოსახვა), რომ გავიგოთ როგორ გამოვიყენოთ იგი. სწორედ ცოდნისა და კრეატიული აზროვნების მყარი დუღაბი მოგვცემს თვისებრივ გარღვევას.

ცოდნაზე უფრო მნიშვნელოვანია წარმოდგენა, რადგან ცოდნა აღწერს წარსულში არსებულს, წარმოდგენა კი გვიჩვენებს – რა და როგორ გაკეთდეს მომავალში.

ცოდნა კორელაციაშია მასსოვრობასთან. ცოდნა გვიხსნის, როგორი იყო სამყარო წინათ, გრძნობა – როგორია აწმყოში, წარმოდგენა კი მიგვანიშნებს,

როგორი უნდა იყოს მომავალი.

საიდუმლო გასაღები სწორედ ცოდნისა და წარმოდგენის ერთიანობაშია.

წარმოდგენის გამოყენებაში მნიშვნელოვანია ორი სტრატეგია:

1) დავამსხვრიოთ ის ბარიერები და შეზღუდვები, რომლებსაც ლოგიკის პრინციპით მართავს თავის ტვინის მარცხენა ნახევარსფერო და აფერხებს აზროვნებას;

2) გავააქტიუროთ მარჯვენა ნახევარსფერო, რომელიც მართავს წარმოდგენას.

ლოგიკურ და კრეატიულ აზროვნებას შორის განსხვავება მრავალია:

„აზროვნება ქმნის პრობლემებს, რომლის გადაწყვეტა, ხშირად, მის ძალებს აღემატება“ (აინშტაინი);

„კრეატიულობა ნიშნავს დაინახოთ ის, რასაც ყველა ხედავს, მაგრამ იფიქროთ იმაზე, რაზეც არავის უფიქრია“ (აინშტაინი);

„ვექმნით წარმოდგენით, ვამტკიცებთ ლოგიკით“ (პუანკარე);

„ლოგიკა პასუხობს კითხვებზე, რომელსაც იძლევა წარმოდგენა“ (ჟერარი);

ლოგიკა გვტოვებს არსებულ საზღვრებში, წარმოდგენა გვიფართოებს მას.

ღირებული იდეის გენერირებას თვით ჩვენი ლოგიკური აზროვნება უშლის ხელს.

საქმე იმაშია, რომ ფასეული იდეა მისი გამჟღავნების შემდეგ გვეჩვენება ლოგიკური. ამიტომ ვთვლით, რომ იდეის შინაგანი ლოგიკა თვით ამ იდეის წარმოშობას განაპირობებს. სინამდვილეში ყველაფერი პირიქით ხდება, – კრეატიული იდეის გენერირებაში მთავარია წარმოდგენა.

საილუსტრაციოდ განვიხილოთ ასეთი ამოცანა:

შევკრიბოთ რიცხვები 1-დან 100-მდე.

გამოთვლისთვის შეიძლება გამოვიყენოთ რამდენიმე ხერხი: დავენეროთ ყველა რიცხვი ქალაქად და შევასრულოთ შეკრების ხანგრძლივი პროცედურა, ან ვისარგებლოთ კალკულატორით, ან შევადგინოთ შესაბამისი კომპიუტერული პროგრამა.

ახლა ვნახოთ კარლ გაუსის მეტად მარტივი, კრეატიული, სწრაფი და საუკეთესო მეთოდი ამ რიცხვების შესაჯერებად. იგი ლოგიკურად ჩანს, – როცა გავიგებთ! ეს ბუნებრივია, მაგრამ, მის მოსაფიქრებლად, საჭიროა წარმოდგენა, წარმოსახვა.

გაუსის მეთოდი: დავენეროთ რიცხვები 1-დან 50-მდე. თითოეული მათგანის ქვეშ უკუ წესით დავაფიქსიროთ რიცხვები 51-დან 100-მდე, შევაჯამოთ მიღებული წყვილები:

1 + 100, 2 + 99, 3 + 98, 4 + 97 და ა.შ.

ყველა წყვილის ჯამი 101-ის ტოლია, ასეთი წყვილი კი 50-ია.

პასუხი: $50 \times 101 = 5050$

ყველაფერი ძალიან მარტივია, როცა იცი!

ყველა მნიშვნელოვანი კრეატიული იდეა, რომელიც შემდეგ ღირებული გახდა, ლოგიკური აღმოჩნდა, – წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი არ განხორციელდებოდა.

XXI საუკუნე ამაყობს იმით, რომ ხელოვნურ-მა მანქანებმა (რობოტებმა) აზროვნება (ფიქრი) დაიწყეს, ადამიანები კი ეჭვის თვალით შევცქერით მათ, რომლებიც იგივეს გაკეთებას ცდილობენ.

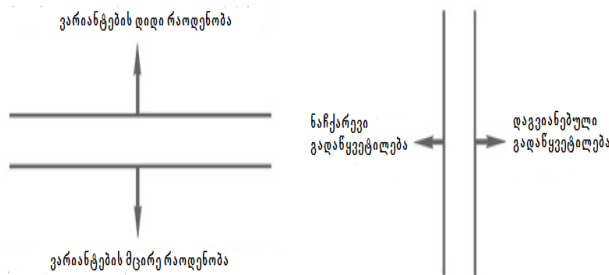
მე-4 სააზროვნო სტრატეგია: მოქმედების ზონაში ყოფნა

დიდ წარმატებას ის ადამიანები (კომპანიები) აღწევენ, რომლებიც ფიქრსა და მოქმედებას შორის ოპტიმალურ ბალანსს იცავენ. საიდუმლო იმა-შია, რომ უარი უნდა ეთქვას პრინციპზე: „ან-ან“ და შევცვალოთ იგი პრინციპით: „ერთიც და მეორეც“. მაშასადამე, ერთდროულად საჭიროა ფიქრიც და მოქმედებაც, რადგან მხოლოდ მათი ურთიერთმოქმედებით მიიღწევა თვისებრივი გარღვევა.

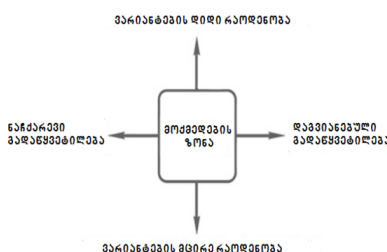
აზროვნება შრომაა, თანაც საკმაოდ მძიმე. სამ-ნუხაროდ, ადამიანთა უმრავლესობა ფიქრისთვის დროს „არ კარგავს“: მოქმედებს სტერეოტიპულად, შაბლონურად, სხვისი კარნახით ანუ იმყოფება „უმ-ნიფრობაში“ (კანტი).

ყოველი პრობლემა (სიტუაცია, მოვლენა) უნი-კალურია. თითოეული მათგანის გადასაწყვეტად თავისუფლად შეიძლება მოიძებნოს დრო შესაძლ-ბელი ალტერნატიული ვარიანტების გამოსავლენად. თუმცა, უნდა შეირჩეს ერთ-ერთი მათგანის არჩე-ვის ოპტიმალური დრო – არც ძალიან ადრე და არც ძალიან გვიან (იხ. ნახ. 2).

ნახ. 2. პრობლემის ოპტიმალური ვარიანტის არჩევა

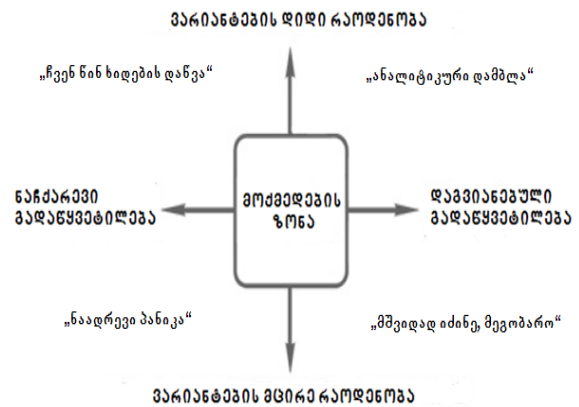


ნახ. 3. მოქმედების ზონა



დება, რადგან მის გარეთ ყოველი ქმედება შესაბამის სირთულეებს წარმოშობს (იხ. ნახ. 4).

ნახ. 4. ზონის გარეთ მოქმედების საშიშროებები



მაგ., სფერო – „მშვიდად იძინე, მეგობარო“ აქტი-ურდება მაშინ, როცა მოქმედების ალტერნატიული ვარიანტების მოფიქრებას მცირე დროს ვუთმობთ, ხოლო შემდეგ გადაწყვეტილების მიღებას ვაგვი-ანებთ. ამ სფეროში ყოფნით ბედის მორჩილი, გარე-მოების მსხვერპლი ვხდებით.

სფერო – „ანალიტიკური დამბლა“ გვიჩვენებს, რომ ალტერნატიული ვარიანტების მოსაფიქრებლად ზედმეტ ძალას ვხარჯავთ და მათ შორის ერთ-ერთის არჩევას ძალიან ვაყოვნებთ. ხშირად, ასეთი სიტუა-ცია იწვევს ძალების დამბლას (პარალიზს) და ხელს უშლის საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებას.

სფერო – „ნაადრევი პანიკა“, რომელიც საკმაოდ გავრცელებულია, ისეთ სიტუაციას მიგვანიშნებს, როცა ალტერნატიული ვარიანტები არასაკმარისია, გადაწყვეტილება კი, – სასწრაფოდ მისაღები. ასეთ ვითარებაში ეფექტური ვარიანტის მოძიება და შერ-ჩევა საკმაოდ ძნელია.

სფერო – „ჩვენ წინ ხიდეების დანვა“ სხვა სფერო-ებზე უკეთესი არ არის. მართალია ასეთ ვითარებაში ალტერნატიული ვარიანტები ბევრია, მაგრამ ვჩ-ქარობთ მათ შორის უკეთესის არჩევას, რითაც შეც-დომის დაშვების ალბათობა იზრდება.

არანაკლებ მნიშვნელოვანია მოცემული სააზრო-ვნო სტრატეგიის მეორე ნაწილი.

ნათლად და ზუსტად წერილობით აღვწეროთ მო-ქმედების ზონაში არსებული პრობლემა და კარგად დავრწმუნდეთ:

რამდენად კონცენტრირებულია ჩვენი ძალები ამ პრობლემის გადასაწყვეტად?

ხომ არ ვიხარჯებით წვრილმანებზე?

შეესაბამება თუ არა ჩვენი ტალანტი პრობლემის გადაწყვეტის დონეს?

რამდენად შეუწყობს ხელს მისი გადაწყვეტა თვისებრივი გარღვევის მიღწევას?

მე-5 სააზროვნო სტრატეგია: ორივე ნახევარსფეროს სრულად გამოყენება

ადამიანის ტვინი თავისებური „ბუნებრივი“ კომპიუტერია. დღეს, მრავალს შეგვიძლია პერსონ-

ალურ კომპიუტერზე მუშაობა, მაგრამ არ ვიცით, როგორ გამოიყენოთ ის კომპიუტერი, რომელიც ჩვენ თავშია. ცნობილია საკუთარი ნოუთბუკის უახლესი პროგრამული უზრუნველყოფა, მაგრამ ვერ ვხვდებით იმას, რომელიც ჩვენ გონებაშია. კარგად ვიცით, როგორ მოძებნოთ ინფორმაცია ინტერნეტში, მაგრამ არ შეგვიძლია საკუთარი აზროვნების სტიმულირება.

ტვინის რესურსების გამოყენების მეთოდიკა სხვა არაფერია, თუ არა პროგრამული უზრუნველყოფა. სამწუხაროდ, ადამიანთა უმრავლესობა კვლავ ძველი პროგრამებით მუშაობს, მისივე პერსონალური კომპიუტერისთვის კი, ბოლო ვერსიებს ითხოვს.

როგორც ცნობილია, ტვინი შედგება მარცხენა და მარჯვენა ნახევარსფეროებისაგან:

მარცხენა ნახევარსფეროს ფუნქციებია: ლიგეკა, ანალიზი, რაოდენობა, ფაქტი, სწორხაზოვნება, გონიერება, ხოლო მარჯვენასი – განცდა, ანალოგია, ფანტაზია, წარმოდგენა, მეტაფორა, ფერი, სურათი, ნიშნები, გემოვნება და ა.შ.

აღნიშნული კარგად გაიაზრეს მასმედიის მესვეურებმა – სწრაფად გადავიდნენ რადიოდან ტელევიზიაზე, რომელიც მხედველობითი ნიშნებით ზემოქმედებს მარჯვენა ნახევარსფეროზე და იმავდროულად სიტყვიერ-ლოგიკურ ინფორმაციას აწვდის მარცხენა ნახევარსფეროს. ფერადი გამოსახულებით კი მარჯვენა ნახევარსფეროზე ზემოქმედება კიდევ უფრო ეფექტური გახადეს.

რეკლამა ცდილობს მაყურებელზე გავლენა მოახდინოს არა მარტო ლოგიკით (მარცხენა ნახევარსფერო), არამედ შეგრძნებითაც (მარჯვენა ნახევარსფერო).

პრეზენტაციისას, მოხსენებასთან ერთად (მარცხენა ნახევარსფერო), აქტიურად გამოიყენება ფერებში გამოსახული ვიზუალური ნიშნები (მარჯვენა ნახევარსფერო).

კომუნიკაციის სფეროში უფრო ეფექტურია ჰოლისტიკური (ერთიანი, მთლიანი) მიდგომა, რომელიც მოიცავს არა მარტო ემოციებს, ინტუიციას, ანალოგსა და მეტაფორას (მარჯვენა ნახევარსფერო), არამედ ლოგიკურად აწყობილი ფაქტების ანალიზსა და კითხვა-პასუხებს (მარცხენა ნახევარსფერო).

ამ ნახევარსფეროების ფუნქციათა გამიჯვნის იდეა საკმაოდ ძველია. სიახლეა ის მეთოდიკა, რომლითაც ორივეში შეღწევა შეიძლება. ფსიქოლოგები დიდი ხანია ერთმანეთისგან მიჯნავენ მარცხენა ნახევარსფეროს კონვერგენტულ⁴ და მარჯვენა ნახევარსფეროს დივერგენტულ⁵ აზროვნებას.

აი აღნიშნულის რამდენიმე მაგალითი:

ტრადიციული ჩინური ფილოსოფიის ორი საპირისპირო საწყისი: ინი (მარცხენა ნახევარსფერო) და იანი (მარჯვენა ნახევარსფერო);

ფროიდის არაცნობიერი, შეუცნობელი (მარჯვენა ნახევარსფერო) და ცნობიერი, შეგნებული (მარცხენა ნახევარსფერო) პროცესები;

4 ლათ. convergere დაახლოება, დამთხვევა.

5 ლათ. divergere განსხვავება, განშტოება, დიფერენცია-ცია.

დე ბონოს ვერტიკალური (მარცხენა ნახევარსფერო) და ლატერალური ანუ გვერდითი (მარჯვენა ნახევარსფერო) აზროვნება და სხვ.

თვისებრივი გარღვევა მხოლოდ მაშინ მიიღწევა, როცა კრეატიულ აზროვნებაში ორივე ნახევარსფერო ერთად, სრულად და ჰარმონიულად ჩაერთვება.

წინათ სანარმოს აქტივებს ცხენის ძალით ზომა-ვდნენ, შემდეგ – ადამიანისეული რესურსებით, მოგვიანებით – „პერსონალის რიცხოვნობით“, მომავალში განმსაზღვრელი იქნება ადამიანის არა ხელები, არამედ მისი კრეატიული უნარ-შესაძლებლობები.

მარცხენა და მარჯვენა ნახევარსფეროები შეერთებულია ნერვული ბოჭკოების კონით (ჭიმით), იგივე კორძიანი სხეულით.⁶ მეცნიერულად დამტკიცებულია, რომ ქალებს იგი უფრო სქელი აქვთ, ვიდრე მამაკაცებს. თუმცა, მისი სისქე რამდენად ზემოქმედებს ნახევარსფეროების კავშირზე, ჯერ არ დადგენილა. სავარაუდოა, რომ მარჯვენა ნახევარსფეროს მითითებით, ამის გამო აქვთ ქალებს ინტუიციისადმი გაძლიერებული მიდრეკილება, ლოგიკიდან ემოციაზე, და პირიქით, ემოციიდან ლოგიკაზე გადართვის, ასევე საუბარში, ხშირად, ყურადღების გადატანის, ახალ იდეაზე სწრაფად გადართვის ან ერთდროულად რამდენიმე იდეაზე ფიქრის უნარი.

მე-6 სააზროვნო სტრატეგია: გამათავისუფლებელი განწყობა

ყველა სააზროვნო სტრატეგია, რომლებიც თვისებრივი გარღვევისკენ არის მიმართული, უსათუოდ დამარცხდება, თუ ჩვენშივე არსებულ მტკიცე შემზღუდველ განწყობას შეეჯახება. შედეგად თვისებრივი გარღვევისკენ ორიენტირებული ჩვენი ქმედება შესაძლოა არსებითად შესუსტდეს ან მთლიანად განეიტრალდეს კიდევ.

შემზღუდველი განწყობა თანდათან გაუმჯობესების მეთოდის ჩარჩოებს აფართოებს და ამყარებს კიდევ. ასეთ პირობებში შეუძლებელია მათი გადალახვა.

თვისებრივი გარღვევა შეიძლება მხოლოდ შემზღუდველი განწყობის ღრმად დაუკმაყოფილებლობისა (შოლტი) და გამათავისუფლებელი განწყობის სარგებლიანი მიმზიდველობის (თაფლაკვერი) პირობებში.

არასაკმარისია მომავლის შესახებ ახალი შეხედულებების უბრალო აღქმა. თვისებრივი გარღვევის მისაღწევად აუცილებელია ჩვენშივე არსებული შემზღუდველი განწყობისგან სრული გათავისუფლება.

რატომ სწავლობენ ბავშვები უფრო სწრაფად? ნაწილობრივ იმიტომ, რომ ნაკლებად სჭირდებათ ხელახლა, განსხვავებულად სწავლა. ახლის სწავლა გაცილებით ადვილია, ვიდრე სხვაგვარად სწავლა.

ამიტომ აუცილებელია ძველისგან, მიჩვეულისგან,

6 ახორციელებს ტვინის მარცხენა და მარჯვენა ნახევარსფეროებს შორის ნერვული იმპულსების ცვლას, უზრუნველყოფს მათ კოორდინირებულ მუშაობას.

მყარად ჩამოყალიბებული გემოვნებისგან ნაწილობრივ მაინც გათავისუფლება.

ცნობილია „დასწავლის მრუდი“, მაგრამ, როგორია „დავინწყებადობის მრუდი“? ანუ ის სიჩქარე, რომლითაც დიდი წარმატების მისაღწევად ინდივიდი (კომპანია) შეძლებს ძველი ხელშემშლელი ცოდნის (შეხედულების) დავინწყებას? პარადოქსია, მაგრამ ფაქტია: რაც უფრო წარმატებული იყო ადამიანი (კომპანია) წარსულში, მით ძნელია მისი ცოდნის მარწმუნებლად თავის დაღწევა, ანუ მსოფლმხედველობის შეცვლა.⁸

დღევანდელ ცვალებად სამყაროში, ძველი ცოდნის დავინწყება მნიშვნელოვანია.

ამ პროცესში არსებითია განწყობა, რომელიც არის ადამიანის გაუცნობიერებელი ფსიქიკური მოვლენა, რაიმე ქცევის განსაზოგადებლად მისი შინაგანი მზაობა, ფიქსირებული შეხედულება.

ყოველი ინდივიდი ფლობს როგორც გამათავისუფლებელ (სასარგებლო), ისე შემზღუდველ (უსარგებლო) განწყობას.⁹

განწყობა ადამიანის აზროვნების თავისებური სახეა, მისი ხასიათია. თუ ვაიძულებთ ჩვენ ტვინს რაიმე მოვლენა სხვაგვარად შეაფასოს, იგი მყისვე მოიძიებს მრავალ ვარიანტსა და სარწმუნო არგუმენტს ამგვარი წარმოდგენის სასარგებლოდ.

ყოველგვარი, მით უფრო მასშტაბური, წარმატების მიღწევა დიდად დამოკიდებულია ჩვენ განწყობაზე და არა მხოლოდ მახვილგონიერებაზე.

მიუხედავად ამისა, სწორად, ჩვენ გონებას თვალსაფრთხი ვფარავთ და რაიმე მოვლენის შესახებ სხვაგვარი წარმოდგენის (გააზრების) საშუალებას არ ვაძლევთ. მაგ., ჩვენი განწყობით – „დღეს ცუდი დღე იქნება“, ტვინს მკაფიოდ ვავალებთ – მოძებნოს შესაბამისი არგუმენტები და ისიც წარმატებით განამტკიცებს ჩვენ დაღვრემილ, პირქუშ გუნება-განწყობილებას. ხოლო თუ შევთავაზებთ ასეთ განწყობას – „როგორ გავხადოთ ეს დღე უფრო სასურველი და ხალისიანი“? – მრავალ სასარგებლო და მიმზიდველ იდეას მყისვე მოგვანოდებს.

შემზღუდველ განწყობას ორი მთავარი თავისებურება ახასიათებს:

- 1) გაუცნობიერად და ძალიან იოლად მიიღება;
- 2) ტვინი მხოლოდ ასეთ განწყობასთან თანხვედრით ინფორმაციას ეძებს.

ამიტომ გონიერი ადამიანებიც შეიძლება ძალიან

შემზღუდულები იყონ.

აზროვნების გაფართოების სავარჯიშო შერჩევითი ალქმა

დაავალეთ ინდივიდს ან ჯგუფს 2-3 წუთში ოთახში ლურჯი ფერის ყველა ნივთი მოძებნონ. შემდეგ თხოვეთ თვალები დახუჭონ, ეს ოთახი წარმოიდგინონ და მასში არსებული მწვანე ნივთები ჩამოთვალონ. ვინაიდან ისინი ლურჯი ნივთების შემჩნევაზე იყვნენ კონცენტრირებულები, მათ არ შეეძლებათ დიდი ოდენობის მწვანე ნივთის გახსენება. შემდეგ შეთავაზეთ გაახილონ თვალები და დაინახონ, თუ რამდენი მწვანე ნივთის არსებობა ვერ აღიდგინეს.

დასკვნა: შემზღუდველი განწყობა (ამ სიტუაციაში ლურჯი ფერი) ტვინს აიძულებს მხოლოდ მისი მხარდამჭერი ინფორმაცია ეძებოს. თვალი ხედავს იმას, რასაც ეძებს, ხოლო ეძებს იმას, რაც თავში არსებობს.

ამიტომ არსებითია შემზღუდველი მიდგომისგან (განწყობისგან) გათავისუფლება და ისეთის არჩევა, რომელიც აფართოებს ჩვენ შესაძლებლობებს. ასეთი ცვლილება ხელს უწყობს ახალი, პროდუქტული აზროვნების ფორმირებას.

აღნიშნულის მაგალითი ბიზნესში მრავალია:

ტრადიციულად ავტომობილის დასამზადებლად მუშათა მრავალი ბრიგადა მუშაობდა. ისინი მანქანის ამწყობ უძრავ მოედანზე ერთმანეთს ცვლიდნენ. ჰენრი ფორდმა დაადგინა: სამუშაო თვითონ უნდა მივიდეს მუშასთან და არა, პირიქით, შედეგად კონვეიერი გამოიგონა;

საცალო მაღაზიები მომხმარებელს საქონელს რაც შეიძლება ახლოს აწვდიდნენ. პირველი სუპერმარკეტის მფლობელებმა კი გადაწყვიტეს: მომხმარებელი თვითონ უნდა მივიდეს საქონელთან;

თვლიდნენ, რომ ახალი ამბების შესახებ ინფორმაცია მოკლედ, რედაქტირებულად და მკაცრად განსაზღვრულ საათებში, უპირატესად საღამოს, გადაცემულიყო. კომპანია CNN-მა მაყურებლებს ახალი ამბები მათი წარმოშობისთანავე მყისვე შესთავაზა;

ბანკები ხელმძღვანელობდნენ პრინციპით: ყველა კლიენტს – პერსონალური მომსახურება. ბანკომატებმა კლიენტები აიძულეს თვითონ მორგებოდნენ მის პირობებს და სხვ.

მე-7 სააზროვნო სტრატეგია:

მეთოდი „ექვსი ქუდი“ და აზრების დასურათება

მრავალი ფიქრობს, რომ თვისებრივი გარღვევის მისაღწევად აუცილებელია კულტურული გარემოს შეცვლა.

კულტურულ გარემოს ჩვენ ვერ შევცვლით. უნდა შევცვალოთ ჩვენი ჩვევები – გავაძლიეროთ დროისა და ტალანტის ეფექტური გამოყენება.

ამისთვის შეიძლება გამოვიყენოთ ცნობილი ინსტრუმენტები – მეთოდი „ექვსი ქუდი“ და აზრების დასურათება (კარტოგრაფირება).

7 იგივე ებინგჰაუსის მრუდი. **ჰერმან ებინგჰაუსი** (1850-1909) გამოჩენილი გერმანელი ფსიქოლოგი. პირველმა დაიწყო მესსიერების პროცესების ექსპერიმენტული კვლევა. მან დაადგინა ფსიქოლოგიის კლასიკად აღიარებული მრავალი კანონზომიერება, რომელთაგან ერთ-ერთი ასეთია: აბსოლუტური დავინწყება არ არსებობს. თავიდან დავინწყების ტემპი ძალიან სწრაფია, შემდეგ საგრძნობლად კლებულობს და, ბოლოს, თითქმის არ იცვლება.

8 შდრ.: – **ლაო-ძი:** „ადამიანების განახლება არ სურთ, ისინი კმაყოფილებიან ძველი; ან კიდევ, – შვაიცერი: „არაფერია უფრო ინერტული, ვიდრე მსოფლმხედველობა“.

9 მაგ., „ეს არ შეიძლება“, „ეს უკვე ვცადეთ, მაგრამ არაფერი გამოვიდა“, „ექვსი არ გვეპარება ჩვენი გადანეყვითლების სამართლიანობაში“, „ამ იდეაში ახალი არაფერია“, „მე ვიცი, რომ მართალი ვარ“ და ა.შ. და ა.შ.

მეთოდი „ექვსი ქუდი“: სხვა სტრატეგიების მსგავსად, აქაც არასაკმარისია მხოლოდ ტკბილი თაფლავებით სიამოვნება. მნიშვნელოვანია შოლტიც – დროისა და ტალანტის არარაციონალური გამოყენების ღრმა დაუკმაყოფილებლობა.

მიაქციეთ ყურადღება: როგორი სინრაფით იცვლება სამყარო. არათუ ათწლეულები, ხუთწლეულებიც და თვით ყოველი მომდევნო წელიც უკვე აღარ ჰგავს წინა წელს.

საერთო ცვლილებათა კონტექსტში მაღალი ტექნოლოგიებისა და კომუნიკაციის სფეროებში უდიდესი ტექნოლოგიური ცვლილებები მოხდა. ბოლო წლებში ისეთი ტექნოლოგიები გამოჩნდა, რომელთა შესახებ ადრე წარმოდგენაც კი შეუძლებელი იყო.

ასეთ სიტუაციაში, ხშირად, უხარისხო „გონებრივი საკვებით“ ვიკვებით. მრავალი სატელევიზიო გადაცემა, ელექტროშეტყობინება, სტატია თუ სხვა რამ, მეტწილად, ინფორმაციული ნაგავია, რაც დროს ფუჭად გვაკარგვინებს. ამას ემატება დიდძალი ოდენობის პროფესიული ინფორმაცია – სამსახურებრივი ჩანაწერები, დოკუმენტების ასლები, კომენტარები, თათბირები, სხდომები, მიმდინარე საკითხები და სხვა მრავალი.

წარმოვიდგინოთ, როგორი ეფექტური იქნებოდა შრომის შედეგი ამ ნაკლებაზრიანი საქმისგან რომ ვიყოთ თავისუფალი?! გავიაზროთ, რა დრო გვჩება ფიქრისთვის?! რამდენ დროს ვხარჯავთ უკეთესი მომავლისთვის?!

პრობლემა იმაშია, რომ ასეთი სამუშაოსგან სრულად გათავისუფლება ძნელია. ერთადერთი გზაა ალტერნატიული ქმედებების გამომუშავება. ისინი ნაბიჯ-ნაბიჯ უსარგებლოებს ჩაენაცვლება და ჩვენ გონებას როგორც ჯანსაღი და მაღალკალორიული „საკვები“ ისე მიეწოდება, მდარე „საკვებისთვის“ კი, ადგილი აღარ დარჩება.

თანამედროვე ინგლისელი ფსიქოლოგის ედუარდ დე ბონოს „ექვსი ქუდი“ მეთოდის გამოყენების ეფექტურობა კარგად ჩანს თათბირის შემთხვევაში.

ტრადიციულად, თათბირის ჩატარებისას ძველი, დრომოჭმული მიდგომა სჭარბობს. კერძოდ, ვერბალური ინტელექტის (მჭევრმეტყველების), ჯგუფური აზროვნების, განსხვავებული იდეის მიუღებლობის, კომფორტიზმისა და სხვათა როლი დიდია. ამ მასობრივ „დაავადებებს“ ჩინებულად „კურნავს“ „ექვსი ქუდი“ მეთოდი.

ახალ იდეას მცენარის თესლის მსგავსი მზრუნველობა სჭირდება: ჯერ ქოთანში დათესვა, შემდეგ, მოსაძლიერებლად, სათბურში გადატანა და, მხოლოდ ამის შემდეგ, ღია გრუნტის მკაცრ პირობებში გადარგვა.

„ექვსი ქუდი“ მეთოდი ძალიან მარტივია და ეფექტური. მისი მიზანია ყველა მონაწილის აზროვნების ერთ ტალღაზე აწყობა და ორგანიზებული ჩართვის უზრუნველყოფა. ეს მეთოდი თათბირებზე გავრცელებული პრაქტიკის საპირისპიროა. თათბირის ჩატარების ზოგადი სურათი კი ასეთია: ერთ-ერთი მონაწილე ფაქტებზე დაფუძნებულ წინადადებას

წარმოთქვამს, მეორე, თავისი აზრის დასამტკიცებლად, საკუთარი ცხოვრებისეული გამოცდილებიდან საყურადღებო ანალოგს იხმოვს, მესამე წინააღმდეგია, მაგრამ ვერ ასაბუთებს რატომ, ვიღაც ვიღაცის მხარდამჭერ ფაქტს იშველიებს, ვიღაც თავის ინტუიციით მიაწინებს, ვიღაც დისკუსიას ვითომ აწესრიგებს და ა.შ.

არსებობს ასეთი თათბირიც: ერთ-ერთი მონაწილე მიწვივ ყველაფერს უჭერს მხარს, მეორე, ღრმა შინაგანი ინტუიციითა და დიდი ცხოვრებისეული გამოცდილებით, მარად წინააღმდეგია, მესამე რაღაც წინადადებას აყენებს, მეოთხე, მესამეს შეხედულებაში მუდამ პოულობს რაღაც ხარვეზს, მეხუთე ყოველთვის მხარს უჭერს მესამეს და ა.შ. და ა.შ. (გავიხსენოთ საბჭოს სხდომის ეპიზოდი ქართული მხატვრული ფილმიდან „ცისფერი მთები ანუ დაუჯერებელი ამბავი“).

დე ბონოს „ექვსი ქუდი“ მეთოდი ამ ქაოსს კარგად აწესრიგებს. დისკუსიაში ყოველი მონაწილე გარკვეულ როლს ასრულებს, ანუ სიმბოლურად ჯერ ერთი ფერის ქუდს „იხურავს“, შემდეგ მეორეს, მესამეს ... შეიძლება მონაწილეებმა პირველად ერთი ფერის ქუდი „დაიხურონ“, შემდეგ მეორე, მესამე და ა.შ.

აი ეს ქუდები და მონაწილეთა მიერ აუცილებლად შესასრულებელი როლებიც:

თეთრი: მოიძიოს სარწმუნო ფაქტები, ციფრები, ინფორმაცია.

წითელი: შესთავაზოს ემოციებზე, გრძნობებსა და ინტუიციზე დაფუძნებული კომენტარები.

შავი: კრიტიკულად, ნეგატიურად შეაფასოს სიტუაცია, აღწეროს მოსალოდნელი საშიშროებები.

ყვითელი: გამოავლინოს უპირატესობები, სარგებლიანობა.

მწვანე: შესთავაზოს ალტერნატივები, ახალი იდეები, მეთოდები.

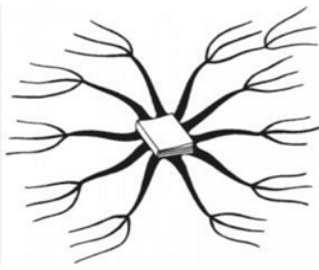
ლურჯი: მართოს მიმდინარე პროცესი.

ამ მეთოდის გამოყენებით უქმად დახარჯული დრო მნიშვნელოვნად მცირდება და შედეგიც არსებითად უმჯობესდება.

აზრების დასურათების (კარტოგრაფირების) მეთოდი

აზრების დასურათების ანუ ბარათზე ან ელექტრომატარებელზე გრაფიკულად ასახვის მეთოდის (ავტორი, ინგლისელი ფსიქოლოგი ტონი ბიუზენი) საფუძველია ტვინის ბუნებრივი მიდრეკილება – იაზროვნოს რადიანტულად ანუ „ცენტრიდან პერიფერიისაკენ“, ასოციაციურად, წარმოსახვით, შეძლოს ნიმუშების ვიზუალიზაცია, მოვლენა აღიქვას მთლიანობაში (გეშტალტი). ამით ინფორმაციული ნაკადი იმართება და დახარისხდება, ადამიანის ფარული სააზროვნო პოტენციალი ვლინდება და ინფორმაციის დავიწყების საშიშროება მცირდება (იხ. ნახ. 5).

ნახ. 5. აზროების დასურათების (კატეგორიზაციის) მოდელი



ეს მეთოდი მისაღებად ყველა სფეროს – აუდიალის, ვიზუალისა და კინესთეტიკისთვის. იგი წინასწარ ხშირად გამოიყენებოდა. მაგ., რენესანსის ეპოქის დიდი მოაზროვნე ლეონარდო და ვინჩი თავის პროექტ-მონახაზებში სხვადასხვა ნახატებს, ფიგურებს, კოდებსა და მათ ურთიერთკავშირებს ფანტაზიისა და ასოციაციის ფორმით აკეთებდა.

გრაფიკული ნიშნები (პიქტოგრამები და ლოგოგრამები) მრავალ სფეროში დღესაც აქტიურად გამოიყენება, რადგან მათ გარეშე ძალიან გართულდებოდა თანაცხოვრება (წარმოვიდგინოთ, თუნდაც, საგზაო ნიშნების გარეშე ავტოტრანსპორტის მოძრაობა).

ამ მეთოდის დახმარებით, ორივე ნახევარსფერო აქტიურად „მუშაობს“, რადგან: ვაერთიანებთ ინფორმაციას; ავსახავთ მოვლენათაშორის კორელაციას; ვახდენთ აზროვნების ფოკუსირებასა და ვიზუალიზაციას.

მე-8 სააზროვნო სტრატეგია: ძალების აღდგენა და გამხსნევა

შევიგრძნოთ აღფრთოვანება და დავეხმაროთ სხვებსაც უსათუოდ გამხსნედნენ. მხოლოდ ასეთი მიდგომითა და ატმოსფეროს პირობებში შევძლებთ ყველა სააზროვნო სტრატეგიის განხორციელებას და თვისებრივ გარღვევას.

მაგრამ, პრობლემა იმაშია, რომ ადამიანთა უმრავლესობა ასეთ პოზიციას მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში იცავს, შემდეგ კი, მყარად მიჩვეულ ძველ რუტინულ, შაბლონურ ყოფას ისევ უბრუნდება და ე.წ. ნორმალურ ცხოვრებას აგრძელებს.

ღრმად რომ შევიგრძნოთ შინაგანი აღფრთოვანება და ხანგრძლივად შევინარჩუნოთ იგი, აუცილებელია თვითონვე შევიქმნათ პოზიტიური განწყობილება. ამით ენერგია მოგვემატება და აღმაფრენის ნაპერწკლითაც ავინთებთ, რაც, სამწუხაროდ, რთულია თანაცხოვრების ყოველდღიურ რეალობაში, რადგან ადამიანები და მიმდინარე მოვლენები, ხშირად, ხელს გვიშლიან არჩეული კურსის შენარჩუნებაში, ასუსტებენ ენთუზიაზმს და ნეგატიურ განწყობას გვიქმნიან.

განწყობილებისა და შინაგანი ენერგიის ურთიერთკავშირის ნიშნით, ადამიანთა ოთხი კატეგორია არსებობს:

პესიმისტური განწყობილებისა და დაბალი ენერგიის – „წარუმატებლები“;

მაღალი ენერგიისა და პესიმისტური განწყობილების – „ცინიკოსები“;

ოპტიმისტური განწყობილებისა და დაბალი ენერ-

გიის – „პოლიტიკოსები“;

ოპტიმისტური განწყობილებისა და მაღალი ენერგიის – „წარმატებულები“.

ნამდვილი თვისებრივი გარღვევა მხოლოდ მე-4 კატეგორიის პირობებშია შესაძლებელი.

ზოგადად, სულიერ აღფრთოვანებას ის საქმე გვანიჭებს, რასაც შინაგანი კმაყოფილებისთვის გაკეთებთ და არა რაიმე მოვალეობის შესასრულებლად.

ეს ორი მიდგომა არსებითად განსხვავდება ერთმანეთისგან.

როდის მოგვდის თავში შედარებით ღირებული, წარმატებული იდეები?

მეტწილად თავისუფალ დროს, რაც კორელაციაშია დღის განმავლობაში თავის ტვინში მიმდინარე ბიორიტმების ცვლილებებთან. ამ დროს სჭარბობს შემოქმედებისათვის დამახასიათებელი დაბალსიხშირიანი რიტმები და ქვეცნობიერად პროფესიულ პრობლემებსაც უკეთ ვაგვარებთ. სამუშაო დღის დაძაბულ ორომტრიალში კი მაღალსიხშირიანი რიტმები მეტობს, რაც შემოქმედებით პროცესს ართულებს. მუშაობა და პირადი ცხოვრება ორგანულ კავშირშია ერთმანეთთან. ყველაფერი, რაც სამუშაოზე ხდება, პირად ცხოვრებაზე ახდენს გავლენას, და პირიქით.

ადამიანის ყოველდღიური საქმიანობა 4 საკვანძო ქმედებას მოიცავს, რაც, ერთობლივად, მისი შინაგანი ენერგიის, განწყობილებისა და აღმაფრენის 24 საათიან ციკლს აყალიბებს:

1. **დილა, დღის დასაწყისი – ოპტიმისტური განწყობილების შექმნა.** შევადგინოთ გეგმა, როგორ გავხადოთ სააქაოში ეს დღე ყველა სფეროში უფრო წარმატებული, ბედნიერი, გამორჩეული. რეკომენდებულია მივიღოთ შხაპი, მოვწესრიგდეთ, შევიგრძნოთ თავლაკერის საამო სიტკბო. ვიფიქროთ შოლტის მტკივნეულ შეხებაზეც, თუ ეს დღე ისეთივე მოსაწყენი და მღორე იქნება, როგორიც წარსულში მრავლად იყო, როცა კი არ ვცხოვრობდით, არამედ მხოლოდ ვარსებობდით – კიდევ ერთი ჩავლილ-მივიწყებული დღე საიქიოსკენ მიმავალ უღმობელ გზაზე.

2. **დღის განმავლობაში – ოპტიმისტური განწყობილების შენარჩუნება.** მოგიზგიზე ცეცხლიც კი ჩაქრება, თუ სათბობს დროულად არ მივანოდებთ. ამასთან, არ ღირს მასზე წყლის დასხმა.

იგივე ხდება ჩვენს ენერგიულ ცეცხლსა და განწყობილებაზე. ამ მიზნით, რეკომენდებულია ხშირად მოვუსმინოთ მუსიკას, შევაქოთ ადამიანები, გულისხმიერად დავეხმაროთ მათ (გვახსოვდეს, ერთადერთი ადამიანი, რომელმაც დამოუკიდებლად ყველაფერი გააკეთა, რობინზონ კრუზო იყო), გადავცეთ უფლებამოსილება სხვებს და დავიცვათ პრინციპი: „მე ვასრულებ მარტო იმას, რაც შემიძლია შევასრულო მხოლოდ მე“, შევაქოთ სხვათა დამოუკიდებლობა (გვახსოვდეს, კურსანტი ვერასოდეს ისწავლის მარტო ფრენას, სანამ თვითმფრინავში ინსტრუქტორი იქნება), დავკავდეთ მხოლოდ მნიშვნელოვანი საქმით (გავეცნოთ სტივენ კოვის სავარჯიშოს), გავთავისუფლოთ ქალაქის ნაგავისგან (გვახსოვდეს, რაც საქალაქებში ინახება, მათი 95% არასდროს დაგვჭირდება), ყურადღებას ნუ მივაქცევ-

ვთ წერილმან უსიამოვნებებს, უსამართლო კრიტიკას (ჩავთვალოთ, რომ მისი ავტორი ძლიერ გადაღლილია ან მთვრალი, სიტყვა კი, – გაუგებარი და სასაცილო. გვახსოვდეს, ზოგჯერ, ადამიანის ტვინი საგნებსა და მოვლენებს, ისე აღიქვამს, რომ ხედავს მხოლოდ იმას, რაც მას სურს იყოს იმგვარად. სინამდვილეში კი ასე არ არის. წარსულში მომხდარი მრავალი უსიამოვნება, ხშირად, დღეს ნაკლებსერიოზული და არააქტუალური გვეჩვენება და გვეცინება. ხომ შეიძლება ახლა გავი-ლიმოთ?), ვიმუშაოთ ეფექტურად ანუ შევასრულოთ სწორედ ის, რაც მოცემულ მომენტში აუცილებლად საჭიროა, ყურადღება მივაპყროთ კმაყოფილების სამ დონეს: მიღწევებს, ცოდნასა და გამოცდილებას, ვმარ-თოთ ჩვენი განწყობილება და ა.შ.



სტივენ კოვის სავარჯიშო ქვები ჭურჭელში

ცილინდრული ფორმის ცა-რიელ ჭურჭელში ოთხი ქვა ჩავანყოთ, შემდეგ წერილი ქვიშა ჩავყაროთ, ჭურჭელი შევანჯღრიოთ, ქვიშა კვლავ ჩავამატოთ, ისევ შევანჯღრიოთ და ქვიშა ესევ ჩავყაროთ.

შემდეგ უფრო წერილი ქვიშა ჩავყაროთ, რითაც დარ-ჩენილი სიცარიელე შეივსება. ჭურჭელი შევანჯღრიოთ და წერილი ქვიშა კვლავ ჩავყაროთ. ბოლოს, ჩავასხათ წყალი, იგი ქვიშაში შეინოვება, ჭურჭელი კი პირამდე აივსება.

დასკვნა: თუ ცარიელ ჭურჭელში თავიდანვე არ ჩავანყობთ ქვებს, შემდეგ ვერ შევძლებთ მათ ჩალ-აგებას. მსგავსად ამისა, თუ გონებას თავიდანვე უს-არგებლო, ფუჭი ინფორმაციით შევავსებთ, ფასეუ-ლისთვის მასში ადგილი აღარ დარჩება!

3. დღის ბოლო, საღამო – დანყნარება, დამშვიდე-ბა. პოზიტიური ენერგიის, განწყობილებისა და აღ-მაფრენის შესანარჩუნებლად, მუშაობიდან დას-ვენებაზე გადართვა ძალიან მნიშვნელოვანია. ამას წელიწადში, თითქმის, 240-ჯერ ვაკეთებთ, თუმცა, ნაკლებად ვფიქრობთ, როგორ გავხადოთ ეს პრო-ცესი უკეთესი. შევეცადოთ სამსახურებრივი მოვლე-ნები ოჯახში არ განვიხილოთ, მოვიფიქროთ ისეთი რიტუალი, რომელიც დაგვეხმარება დადებითი გან-წყობილების შექმნა-შენარჩუნებაში.

4. ღამე – დასვენება, ძალების სრულად აღდგენა.

* * * * *

როგორც ვხედავთ, პროფესორ ჯონ ო'კიფის მიერ შემოთავაზებული აზროვნების ტრიანგულური მე-თოდი, საკმაოდ ეფექტურია. თუმცა, არჩევანი ჩვენ-ზეა დამოკიდებული: გვსურს უფრო მნიშვნელოვანი წარმატებების მიღწევა, თუ თანდათან გაუმჯობესე-ბით მიღწეული შედეგებით კმაყოფილება-სიამოვნე-ბა? (ზარმაცებს საერთოდ არ ვანუხებთ!).

პასუხი მარტივია: ფუჭად ვეცდებით შევცვალოთ გარემო, კულტურა. იგი არ შეიცვლება ან შეიცვლე-ბა სხვაგვარად.

უპირველესად, ჩვენ უნდა შევიცვალოთ და ჩვენი გარემოც შეიცვლება!

ისმება კითხვა: პრაქტიკულად როგორ ვიმოქმე-დოთ, საიდან და რით დავინყოთ?

პასუხი აქაც მარტივია: დავინყოთ ჩვენი ძველი აზროვნების თანდათანობითი ცვლილებით (ერთბა-შად რთულია) და დავარწმუნოთ სხვებიც ამ კურსს მისდით. ასეთია შედარებით უმარტივესი გზა მნიშ-ვნელოვანი წარმატების მისაღწევად.

ნათლად უნდა გავაცნობიეროთ, – ღრმად დამკე-იდრებული და ფესვგადგმული ძველი ჩვევებით თან-დათან გაუმჯობესების ჩარჩოებიდან ვერ გამოვალთ. თუ გვსურს შევინარჩუნოთ, რაც დღეს გვაქვს, კი ბატონო, ვიმოქმედოთ ძველებურად, მაგრამ კარ-გად უნდა გვახსოვდეს, – მომავალში არ გვექნება თუნდაც უმნიშვნელო შანსი დიდი წარმატების მის-აღწევად, რადგან სამყარო ძალიან, ძალიან, ძალიან სწრაფად იცვლება.

არასაკმარისია გადავწყვიტოთ, თუ რომელი გზით უნდა ვიაროთ. აუცილებელია ალტერნატივებისგან სრულად გათავისუფლება, რაც, ძველი ჩვევების შესაცვლელად, შინაგან ძალას მოგვცემს. შემდეგ, არჩევანის აუცილებლობაზე ჩამოვყალიბდეთ და ავირჩიოთ: რას გვინდა რომ მივაღწიოთ და რას უნდა განვერიდოთ. სამაგალითოდ წარმოვიდგინოთ ორი მორბენალი. ერთის მიზანია 100 მეტრიანი მანძილის რაც შეიძლება სწრაფად გარბენა. მას აქვს კონკრე-ტული მოტივაცია – გამარჯვება და პირადი მიღწ-ევების გაუმჯობესება (თაფლაკვერი). მეორე მორ-ბენალს, რომელმაც შესაძლოა საკუთარი რეკორდიც კი გააუმჯობესოს, ავი ძალის მისდევს დასაკბენად (შოლტი). ძველი ჩვევების ცვლილების საიდუმლო გასაღები ამ მიდგომების, ანუ თაფლაკვერისა და შოლტის, გაერთიანებაშია: მიზნად უნდა დავისახოთ სწრაფი სირბილი, თანაშემწედ კი, ხატოვნად რომ ვთქვათ, ავი ძალის მივიჩნიოთ.

მხოლოდ რაციონალური ნიშნიდან გამომდინ-არე, შეუძლებელია ძველი ჩვევებისგან სრულად გა-თავისუფლება. იმავდროულად, საჭიროა გვექონდეს სიახლისადმი სწრაფვისა და შეგრძნების განცდაც. ჩავდეთ ამ თვისებრივ ცვლილებებში მთელი ჩვენი სული და გული და აღმაფრენის ნაპერწკალიც უსათ-უოდ, უსათუოდ აინთება.

დასკვნა

ჯონ ო'კიფის მიერ შემოთავაზებული თვისებრივი გარღვევის ტრიანგულური მეთოდი უდავოდ დიდი წარმატების მომტანია, რის გამოც იგი უნდა გახდეს ყოველი საღად მოაზროვნე კრეატიული ადამიანის ყოველდღიური შეგნებული ქმედების ძირითადი მიდგომა.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Jonh O'Keeffe. Business Beyond the Box. Applying Your Mind for Breakthrough Result. 1999. О'Кифф, Д. Нешаблонное мышление. Проверенная методика достижения амбициозных целей. Пер. с англ. Ю. Гольд-берг. –2-е изд. –М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 235 с.