

<<创意-就是没有标准答案>>

图书基本信息

书名：<<创意-就是没有标准答案>>

13位ISBN编号：9787508632087

10位ISBN编号：7508632087

出版时间：2012-4

出版时间：中信出版社

作者：郝广才

页数：237

字数：104000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<创意-就是没有标准答案>>

前言

八万四千个法门创意不只对企业是决定下一步命运的关键，对国家也是一样。尤其在台湾，我们已经不能再靠“打拼”、“努力”就能成功，必须有“聪明”、“创意”才有机会。

所以讲创意的书，谈创意的课便越来越多。但是这些书和课常常不是太过天马行空，要不就是太过教条僵硬。不但对人没有帮助，反而容易造成误会。

那怎么办？

电影《拯救大兵瑞恩》里，有一场动人的戏，德军来袭前，麦特·戴蒙饰演的詹姆斯·雷恩，问汤姆·汉克斯饰演的约翰·米勒中尉：“我和我几个哥哥感情很好，可是我现在怎么也记不清他们的样子，面貌很模糊。

”“你必须想一些特别的事。

”米勒中尉说。

雷恩大兵开始诉说：他的大哥如何把一个女孩把到手，两人如何偷偷在谷仓幽会，正在干柴烈火，好戏登场时，却被几个白痴弟弟意外坏了好事，他的大哥如何光着屁股追打他们……雷恩越说越乐不可支，在笑声中，他三个哥哥的影像又历历在目。

是的，平滑的表面是留不住水滴，没有故事是不会有记忆。

所以我想要用故事来谈创意，我自己也是从故事中得到最多的启发。

我小时候，学校的作文簿除了有写字的格子，还有一片空白框，让你画个插图。

有一次我的作文成绩不好，老师说不是文章写不好，而是插图画错了被扣分。

什么画错了呢？

是星星画错了。

我画的星星是这样：老师说：“星星该是五个角才对。

”真是的，真的星星是像太阳那样的大火球，哪有什么五个还是七个芒角！

但大家习惯五角画法，画七个角就画错了。

所以谈创意，必须要有开放心态。

创意的概念在脑中，最好不要排成一、二、三或是A、B、C，不管直排、横排都不能把你的思考张开。

最好是用发散式、放射式，如同佛教的图案“曼陀罗”，没有固定的上下左右。

我们可以用井字思考，也可以用星星，七芒星、五芒星都随你。

你说我的点可能不只五个、七个、九个，怎么办？

你就画个太阳，要几道光都随你。

还可以用涟漪法，想象你思考的主题是一颗石子儿，把它丢进水中，扑通一声响，激起阵阵涟漪。

又叫同心圆法。

这样想事情，可能性就多很多，会像阿米巴变形虫，越变越多。

所谓佛教无边，绝不是只有不二法门，只有一道法门，只有一条路。

而是八万四千个法门，门中有门，路中有路。

千手观音，就是四面八方，都有一手在帮助我们。

所以我想谈有关创意的概念，并不是像割牛排，这个部位叫沙朗，这块叫菲力，这里是牛小排、丁骨、牛腱……创意是一头活牛，不同的概念拼起来，会出现不同的牛。

所以关键不是要想什么？

什么时候想？

什么地方想？

而是“怎么想”。

清朝时，湘军的大将胡林翼看到英国的轮船驶过长江，急得吐血落马。

他叫人用铁皮照着样，打造一艘铁船，结果船一入江，立即沉没。

<<创意-就是没有标准答案>>

胡大帅确是忧国忧民，但没弄清原理，白忙！

血，白吐！

所以只要原理能通，问题就好解决。

你是天马，自然能行空，但如果是地牛，就只能冲锋。

就算是硬邦邦的冰块，遇热也能是流水，是行云，是雪，是雨，是烟，是雾，都行！

它没有固定的形体，但有真实的原理。

但是原理对，用错了，不能怪原理。

*二十五年前有两个大学男生，是非常要好的同学。

其中A男，很有女生缘；B男也诚恳老实，但却老被女生嫌。

B男认为A男一定有交女朋友的葵花宝典，要A男把武功秘笈传授给他。

A男拗不过B男，便把他的三大法宝说出来。

第一个法宝是food，食物。

就是你跟女生讲话，可从美食切入。

女生都喜欢这个话题，尤其是甜食。

切不可问女生：“不知道你对辜汪二次会谈有什么看法？”

”这样就没有下一次了。

第二个法宝是family，家庭。

当时台湾的女生从小就受“中华文化复兴总会从一而终委员会”教育长大，“负责任”是最重要的价值。

如果你和女生提家庭、家人，就感觉你是有责任感的家伙，不是随便玩玩的。

第三个法宝是philosophy，哲学。

台湾女生平均受教育程度比男生高，她们比男生关心“心灵成长”。

她们相信“灵”比“肉”要紧。

“灵”会向上提升，“肉”会向下沉沦。

如果你和女生谈哲学，她就会感觉你不是登徒子、好色徒，你不是为了肉体而来。

先柏拉图再饭岛爱，成功才有机会。

B男带着三大法宝出发，约了一个女生出去。

第一个法宝拿出来，food。

B男问女生：“你喜欢吃披萨吗？”

”这个问得对，二十五年前披萨是时髦的食物，刚引进台湾，很贵，只有台北市松江路上有家餐厅有。

你不可以问什么“牛肉面”、“肉圆”、“蚵仔面线”等乡土小食，要新，要时髦。

结果女生说：“不喜欢。”

”哇，这下卡住了。

没关系，拿出第二个法宝，family。

B男问女生：“那你有哥哥吗？”

”这个也问得好，切忌不能问：你有妹妹吗？”

那不管有没有妹妹，你的机会就没有了。

结果女生答：“没有。”

”剩下第三个法宝philosophy，哲学。

当年大学的哲学课，都要先上逻辑，逻辑先上三段论法。

B男便问女生：“那假如你有一个哥哥，他会喜欢吃披萨吗？”

”你说这是个笑话吧，不可能是真的！”

而且是二十五年前的笑话。

不，真实的故事还在不断上演。

有两个事业有成的熟女，是非常要好的朋友。

有一天，A女向B女抱怨她新请的女秘书，做事没有重点，不该做的事做一堆，该做的事都没做。

<<创意-就是没有标准答案>>

B女有感而发，讲了一个故事：“有一只猪对主人很忠心，它为主人煮饭、泡茶、洗衣、打扫……处处为主人设想，服务周到。

有一天，主人要杀这只猪。

猪说：“你怎么可以杀我？

我为你做了那么多的事！

”主人说：“我养你的目的，是为了杀你来吃，我并没有叫你做其他的事啊！

”第二天，A女告诉B女：“我把你昨天跟我讲的那个猪的故事，今天讲给我的秘书听。

”B女尖叫说：“什么？

你怎么可以跟你的秘书说：她是猪。

这样她不是疯了才怪！

”“我哪有这么缺德？

我没有说她是猪，我把故事改了。

”“你怎么说的？

”“我把‘猪’改成‘乳牛’，我跟她说：我养乳牛的目的，是为了挤你的奶，不是要你做其他不相关的事！

”如果我们读了释迦牟尼佛说的话，不能开悟，不能怪佛祖。

读了耶稣的话，不知道行善，也不能怪耶稣。

我写这本书，就像点一盏灯，照亮你的路。

你得自己走去，如果你执迷不悟，迷了路，不能怪点灯的人哟！

<<创意-就是没有标准答案>>

内容概要

为什么我们渴望创造力，却常常拒绝它？

苹果电脑创办者乔布斯参观施乐公司位于帕罗奥多的研究中心后，想到把鼠标装在电脑上，从此鼠标与人类再也分不开了！

索尼的老板盛田昭夫看到小孩扛着手提录音机边走边跳，灵机一动发明了世界上第一台随身听（Walkman）！

李维斯·史特劳斯把卖不掉的帐篷帆布，转换用途做成裤子，把做帐篷的铰钉当裤扣。原以为血本无归，如今却成为全世界最畅销的牛仔裤品牌李维斯（Levi's）。

一个领不到退休金的老头，买了一辆破车，带着一个压力锅、一罐特调面包粉，吻别太太，出门找生路。

几年后，他把炸鸡生意的招牌卖出去，赚了200万美元！这就是肯德基。

创意无所不在，机会天天都有，绝妙创意的关键，不是想什么，什么时候想，什么地方想，而是“怎么想”。

而锻炼创意思维的方法，绝不是只有一道法门、一条路，而是门中有门，路中有路！

只要你愿意换个角度，跳出传统标准答案的限制，就能让你的创意源源不断，开创惊人的成功！

<<创意-就是没有标准答案>>

作者简介

郝广才

台湾资深出版人，现为格林文化事业股份有限公司出版人。

他是台湾童书进入绘本时代的关键人物，《美国出版人周刊》称他为台湾与国际绘本界接轨的推手。

他是“波隆那国际儿童书展”插画展第一位受邀的亚洲评委。

1995年金石堂书店年度最佳创意人物。

他擅长以说故事的方式，探讨人生的重要问题。

<<创意-就是没有标准答案>>

书籍目录

序八万四千个法门

第一章 问题在哪里？

哪里有问题？

创意第1电路问问题

第二章 有没有笨问题？

创意第1短路问错问题找不到答案

第三章 槟榔西施火腿蛋

创意第2电路组合

第四章 山不转路转路不转人转

创意第3电路转换

第五章 要五分还是要一毛？

路中有路——负面转正面

第六章 “鸡卷”还是“猪卷”？

创意第2短路经验的奴隶

第七章 不靠洗澡靠思考

创意产生的本质

第八章 巴顿将军在哪里？

创意第4电路反向

第九章 标准答案死得快

创意第3短路最容易堵死的穴道

第十章 白蚁的摩天大厦

创意第5短路联想

第十一章 婴儿食品拼治安

创意第6电路打破框框

第十二章 活该他吃屎？

创意第7电路图像思考

第十三章 怪招知多少？

数量要多，越多越好

第十四章 孩子要补哪一科？

创意第4短路平庸的目光

第十五章 LUCKY17！

规则是死的，人是活的！

第十六章 BlackJack21点

创意第8电路借用

第十七章 钱才是真神？

<<创意-就是没有标准答案>>

不同文化的冲击效应

第十八章 跟桌子说对不起

创意第9电路学习孩子的眼光

第十九章 眼见不能为凭

创意第5短路偏见让你只看见你相信的

第二十章 鸡毛满天飞

创意第6短路又笨又勤快

第二十一章 驴子为什么不升官？

不要用左撇子守三垒

第二十二章 两只老鼠游得快

主动心态

第二十三章 要不要妥协？

创意第7短路小利益、大陷阱

第二十四章 你是“烂提不提”还是“傻里不提”

抓住“傻里不提”

第二十五章 外星人榨汁机

情感的市场是大海

第二十六章 要吃几条鲸鱼？

问题越大，机会越大

第二十七章 我的花有脸

未来是奇迹接力

<<创意-就是没有标准答案>>

章节摘录

版权页：插图：我们总是不停在找“答案”，而找答案最要紧的就是：答案绝对不止一个。但是再多的答案，有时候不如问对“问题”。

查理是许多公司的企管顾问，他闯荡江湖的绝招就是“问问题”。

有一次，一家专门在欧洲机场做咖啡餐饮的连锁公司，请查理来帮忙，想找出提升业绩的答案。

查理把几个机场的店长找来，然后开始问问题：“你们感觉业绩不能提升的最大问题是什么？”

“人太多。”

“其中一个店长说。”

“什么意思？”

“就是店里老是客满。”

“客满有什么问题？”

“你知道，机场的旅客进到咖啡店，一屁股坐下来就不动，一直等到要登机才会起身。”

中间他不会多点东西，他只是占着位置……”“对，其他客人也进不来，所以店里老是客满，看起来好像生意很好，其实业绩不佳。”

“另一个店长附和着说。”

“好，问题是旅客占着位子不走。”

那怎么办？

怎么让客人快点走呢？

“把椅子换成硬的，让他坐得不舒服，这样就待不久。”

“我的办法是盯住客人，只要他杯子一空，就过去清桌子……”“如果客人不动呢？”

“我刚刚没说完，接着问他要不要再点什么。”

“如果他说：不要，谢谢！”

怎么办？

“那就叫每个服务员每隔三十秒，就过去问他要不要再点什么？”

“再不行，就叫最丑的恐龙妹服务员去问他点东西！”

“可是你们的女服务员不都是漂亮妹妹吗？”

“那就每店雇一个恐龙妹！”

“天啊！”

我宁愿让公司赔，也不要恐龙妹！

“那就准备一个橡皮面具。”

“我看还不如直接把客人毒死，拖走算了。”

“我认为只要在饮料里加一点泻药，客人喝完不久就会去厕所。”

“加泻药太过分，我建议用温和的手段，像利尿剂就不错，有效又不伤身体……”“不，说正经的，我认为可以在每张桌子上装个定时器，坐超过时间就加钱，跟乘出租车一样，时间就是金钱嘛！”

有没有笨问题？

问错问题找不到答案夏威夷是最热门的观光胜地，外来观光客比本地人口还多。

但是有些外来者，即使不受欢迎，也不离开，造成本地人很大的麻烦。

这些外来者是谁？

是谁这么讨厌？

它们不是人，最令人讨厌，它们是老鼠。

夏威夷本来没有老鼠，老鼠跟着各种货物，偷渡进来。

因为没有天敌，老鼠数量有增无减，牠们在夏威夷大大小小的岛上，建立了大大小小的殖民地。

老鼠不只给居家生活造成困扰，最糟的是牠们严重破坏夏威夷的制糖工业。

人们试了很多方法来灭鼠，但都像给汽车加色拉油一样，没用。

但问题一定要解决，贾斯麻博士所领导的小组可能是夏威夷的救星。

他今天向政府当局简报：“过去我们灭鼠的方法，花钱多，效果差，我们应该换个方向思考。”

<<创意-就是没有标准答案>>

对付自然的问题，应该用自然的方法。

” 贾斯麻说。

“ 什么方法呢？

博士。

” 有人问。

“ 问对问题就会找到答案。

我们先来问为什么老鼠在夏威夷会繁殖得这么快？

因为没有天敌。

” “ 这个我们都知道，然后呢？

” “ 没有天敌，我们就给牠找个天敌。

老鼠的天敌是什么？

” “ 猫！

” “ 对，不管黑猫白猫，能抓老鼠的就是好猫。

但一般的猫，是我们要的好猫吗？

” “ 怎么说？

猫有什么不对？

” “ 造成我们痛苦的老鼠，是在一般人家里吗？

” “ 不，是在甘蔗田里的老鼠。

” “ 这就是了，现在的猫都靠人养，都是吃罐头，老鼠都懒得抓，真叫牠抓，搞不好还抓不了。连家里的老鼠都对付不了，怎么可能叫牠去对付在田里那些狡猾的鼠辈呢？

” “ 那怎么办？

” “ 所以我们要找到比猫更强的天敌。

这个天敌要符合下面的条件，一要有快速适应新环境的能力，二要有凶猛的侵略性，三要有高度的繁殖力。

最重要的，它要喜欢吃老鼠。

” “ 去哪里找这种动物？

” “ 各位，我已经找到了。

” 说着，贾斯麻拍拍手，助理提着一个大笼子进来，“ 就是牠，猫鼬！”

” “ 这是什么东西啊？

” “ 它叫猫鼬，精确说法是印地安猫鼬。

牠够凶，够猛，适应力强，繁殖力快。

眼镜蛇都不是牠的对手，杀老鼠就太简单了。

光说不准，先在当场实验给各位看看。

” 贾斯麻使个眼色，助理放了三只老鼠进笼子，只见猫鼬三两下就把老鼠都干掉了。

大家拍手叫好，就这么决定了。

大批的猫鼬被送到夏威夷各岛去放生，老鼠这下死定了。

结果呢？

老鼠不但没死，猫鼬也变成大问题。

怎么回事？

原来老鼠是夜行动物，晚上出来搞破坏。

而猫鼬却是日行动物，白天出来打猎，晚上呼呼大睡。

牠们虽是天敌，但就是碰不到一块儿。

猫鼬在夏威夷，不只没帮上杀老鼠，当地野生鸡种，野生鸟类……倒被牠杀挂一片，许多面临绝种危机。

这下真的叫一个头两个大！

怎么会这样？

没错，问对问题就会找到答案，少问问题就会害你白干！

<<创意-就是没有标准答案>>

为什么会少问问题呢？

因为当你的脑袋只往一条直线走，你就会忽视其它问题。

问对问题就会找到答案，少问问题就会害你白干，严重的话还会死得难看！

山不转路转 路不转人转 转换1805年，有个叫利瓦伊·史特劳斯（Levi Strauss）的人，带着发财梦来到旧金山，他想靠什么发财？

当时旧金山正在“加州淘金潮”的高峰期，许多人都疯狂涌进加州，在荒山野地淘金。

利瓦伊想，这么多淘金客，一定需要野营的帐篷，所以他带着一大卷做帐篷的帆布，准备卖给淘金客，赚笔小财。

结果，没想到加州的天气好得不得了，淘金客根本不需要帐篷来遮风挡雨，帆布根本没人要，这下利瓦伊发财梦碎，他是不是大哭一场，在哪里跌倒就在哪里站起来，回老家去卖帆布？

没有，他发现淘金客的裤子都因为工作磨得破破烂烂，他们不需要帐篷，但他们需要不怕磨的耐穿裤子，于是他把带来做帐篷的帆布，转换用途，改做裤子。

做帐篷的铰钉拿来当裤扣，这下利瓦伊发现了金矿，这就是今天全世界销量最大的牛仔裤Levi's。

很多东西原本就在那儿，大家都看得见，关键就在有没有人能看出不一样的用途？

庄子逍遥游篇里有个故事：从前有个卖布的商人，到宋国去买布，他发现在寒冷的冬天，染布的工人每天把手浸泡在水中工作，皮肤居然不会龟裂，不会生冻疮。

原来他们有一种秘方，叫不龟手之药，工人涂在手上，就能保护皮肤，在冬天别人不能染布时，他们也能继续工作，所以世代过着好日子。

商人花了一百金，买下这个药方。

他也是要开染坊吗？

不是，他把药献给吴王，吴王得此秘方，便在冬天发动水战，攻打越国。

吴军都涂了不龟手之药，不生冻疮。

而越军却都因手脚生冻疮，痛苦不堪，战斗力大幅下降，吴军自然大胜。

吴王后来赏赐一大块沃土给这个聪明的商人。

把原来染布工人防干裂的药，转换成军事用途，就变成超强的秘密武器。

发明大王爱迪生，有一次他住的河港小镇，因为天气暴冷，整条河结冰，港口被冰封住。

通讯设备也失去作用，对外连络全部中断，无法向外求助。

爱迪生心生一计，他用停泊在港口船上的汽笛，依照电报摩斯密码，发出长长短短的汽笛声，向外界打求救电报。

结果没多久就得到救援，解除了全镇人的困境。

把船的汽笛“转换”成电报发报机，山不转路转，转了就可能有的路。

以前的盲人要想读书，真是难上加难。

法国有个叫刘易斯·布莱叶（Louis Braille）的人，他是一位在盲人学校当老师的盲人。

他听说法国军队在前线作战，夜晚要传递军令，有一种“夜文”。

夜文是一个个凸起的小圆点，组合成不同的形状，代表不同的命令。

有了夜文，一摸就知道意思，就不用点灯看字，不怕暴露位置。

布莱叶把军队用的夜文，用同样的原理，把凸起的圆点，做不同的排列，代表不同的字母，这样发明了盲人点字法。

后来还发明盲人乐谱。

军事用途的“夜文”转而变成造福盲人的“盲文”。

把东西转换用途，能产生创意，还有一种转法，是把东西转换成另一种东西，来解决问题。

又是爱迪生的故事，他发明电灯后，接着要研究如何提高灯泡的质量，他想知道灯泡体积的大小，对亮度、寿命有什么影响？

他的实验室有各种形状、大小的灯泡，他叫助手去量出每个灯泡的体积。

助手虽是数学系的高材生，但灯泡的形状并不规则，计算起来很复杂。

算了半天，爱迪生等不耐烦。

他又灵机一动，把灯泡浸在水里，等灯泡装满了水，拿出来擦干表面，然后把灯泡里的水倒进量杯，

<<创意-就是没有标准答案>>

这下灯泡的体积，不用算就出来了。

有创意的人就是老是有创意，没创意的常常白努力。

类似这一转，曹操的儿子曹冲也用过。

就是“曹冲秤象”。

先把象拉到船上，画出船吃水的位置，然后拉象下船，搬石块上船，等船到了刚刚吃水的位置，再把船上的石块搬来秤，象的重量就出来了。

象的重量转成吃水量，吃水量转成石块的重量，再来秤石块。

这样转一转问题都好办。

东西可以转换用途，人也可以。

著名的电影制片人，戴维布朗，曾有三次被解雇的经验，第一次经验是当他任职二十一世纪福克斯电影公司担任制片总监的工作，有一次他强力推荐一部片子，事前他向老板再三保证一定卖座，结果这部片子的票房纪录奇惨，公司损失惨重，因此他被老板解雇。

第二次经验是他到新美国图书公司担任副总的工作，有一次他在开会时与老板的心腹因意见不同，双方又不肯让步，大吵一架。

此后两人的冲突不断，到水火不兼容的程度，结果老板决定要他离开公司。

第三次经验是他又回到二十一世纪福克斯电影公司担任制片总监的工作，由于他推荐几部希望拍摄片子都与老板的选择不同，让他非常气馁，因此工作心情显得意兴阑珊，老板火大将他开除。

遭遇三次的工作挫折，戴维布朗决定好好检验一下个人工作行为的特质，他参加个性性向测验，他发现自己个性是“心里有什么话就要讲出来的”、“喜欢创新冒险”、“常凭直觉采取行动并且会疯狂的投入工作”。

这种个性适合当老板，不适合当伙计。

因此他决定自己成立独立的电影制片公司，结果他后来拍出几部有名的片子，如大白鲨等。

他终于找到适合他的工作环境。

人还能怎么转？

把“客人”转成“店员”，让他自己为自己取货，就出现了“超级市场”。

把“亲朋好友”转成“客户”，就出现“传销”。

要有创意，要能随机应变，但是太多人一心一意只朝既定目标前进，路旁有钱不知道捡，有机会不知道去尝试，目光停在固定的地方，久了就成井底之蛙。

像有个笑话说：一个富豪千金，学校作业要她写一篇描写贫穷人家的故事，她开头是这样写的：“从前有一家人，他们很穷，妈妈很穷，爸爸很穷，管家很穷，厨师很穷，司机很穷，女仆很穷，园丁很穷，保鏢很穷……大家都很穷。”

<<创意-就是没有标准答案>>

编辑推荐

《创意:就是没有标准答案》位列台湾金石堂畅销排行榜12周！
大S、五月天、阿信、王建壮、林怀民、侯文咏、洪兰、张曼娟、冯光远、詹宏志、蔡康永10大名家强力推荐！
如果你相信只有一个标准答案，你就会停止寻找！
如果你有了一个标准答案，你就会停止思考！
创意，就是没有标准答案！

<<创意-就是没有标准答案>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>