

超级

世界500强企业指定培训教程
GE总裁推荐给青年人的创新经典

[美] 卡特·H·布利斯/著

创造力训练

100%开发你的创新潜能
100% develop your latent energy

时代在变，与之相适应我们的创新能力也要不断变化来跟上社会，因而创造力决定了我们在新世纪是否能够处于世界领导之巅。

——通用前总裁
杰克·韦尔奇

Super Creativity



民主与建设出版社

超级创造力训练

——100%开发你的创新潜能

【美】卡特·H·布利斯 著

王笑东译

民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级创造力训练/(美)布利斯著;王笑东译.一北京:民主与建设出版社,2002.3

ISBN 7-80112-547-9

I.超… II.①布…②王… III.创造力 - 能力培养
IV.G305

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 098156 号

责任编辑 徐昌强

封面设计 伊和轩

出版发行 民主与建设出版社

电 话 (010)65523123 65523819

社 址 北京市朝阳外大街吉祥里 208 号

邮 编 100020

印 刷 北京法大印刷厂印刷

开 本 850×1168 1/32

印 张 10

字 数 246 千字

版 次 2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80112-547-9/G·208

定 价 19.80 元

版权所有 违者必究
质量问题与出版社联系

序言 创新的魅力

杰克·韦尔奇

当伊梅尔特领着兰登书屋的编辑斯密思先生进屋后，把布利斯教授的这本传奇小册子放到我的书桌前时，我有点惊讶！与这本书好像有一种旧友重逢的感觉。

我在匹兹菲尔德搞技术时常常为一些思维习惯所束缚，在工作上难有作为。在光顾盲溪乡村俱乐部时，偶然看到了布利斯教授的《超级创造力训练》，随手一翻，就被其中的内容所深深吸引了。许多围绕我的难题，倾刻间似乎有了一个明确的答案——创新。

我之所以能在 GE 公司中不同于其他的领导者，敢于创新、作风大胆（虽然有人称我是“悬崖上的冒险者”）。但事实上我取得了一些成就，而且是令人信服的。

可以说，创造力不仅是科研人员必备的能力，而且对管理人员来说也是同样重要的。布利斯教授的书无疑是现代企业高级领导层必读的经典，我也很乐意为兰登公司新版该书写下一些心得，希望有助于广大读者。

目 录

第一章 谁创造了世界

| | |
|-------------------------|----|
| 一、创造力助你成功 | 3 |
| 创造力的秘密 | 3 |
| 你当前的创造力 | 6 |
| 能提高创造力吗 | 12 |
| 二、禁锢创造力的枷锁 | 15 |
| 不要丧失我们的想象 | 15 |
| 意志的消失 | 22 |
| 创造力的敌人 | 24 |
| 三、揭开创造力的面纱 | 30 |
| 创造力探幽 | 30 |
| 用创造力解决问题 | 35 |
| 任何人都具有创造力 | 37 |

第二章 神奇的创造力魔法

| | |
|----------------------|----|
| 一、智力激励法 | 45 |
| * 智力激励训练 | 51 |
| 二、检查单法 | 53 |

| | |
|----------------------|------------|
| * 检查单训练 | 59 |
| 三、类比发明法 | 62 |
| * 类比发明训练 | 67 |
| 四、想象振奋法 | 70 |
| * 想象振奋训练 | 75 |
| 五、标新求异法 | 77 |
| * 标新端训练 | 83 |
| 六、直觉辅助法 | 88 |
| * 直觉辅助训练 | 94 |
| 七、催情育思法 | 97 |
| * 催情育思训练 | 103 |
| 八、嫁合显同法 | 105 |
| * 嫁合合同训练 | 108 |
| 九、层层剥笋法 | 111 |
| * 层层剥笋训练 | 119 |
| 十、移植法 | 121 |
| * 移植训练 | 125 |

第三章 创造力的基础

| | |
|------------------------|------------|
| 一、掌握创造力 | 129 |
| 相信你自己 | 129 |
| 运用潜意识思维 | 132 |
| 化解难题 | 140 |
| * 基础训练 | 146 |
| 二、善于运用创造力 | 148 |

| | |
|----------------------|------------|
| 让经验服务于创造力 | 148 |
| 在轻松中创造 | 151 |
| 用阅读积累能力 | 154 |
| * 基础训练 | 159 |
| 三、敏锐的思维 | 161 |
| 发现事物的真貌 | 161 |
| 洞悉问题的本质 | 173 |
| 开拓你的视野 | 176 |
| * 基础训练 | 184 |

第四章 运用你的创造力

| | |
|-------------------------|------------|
| 一、准备、分析、询问 | 189 |
| 利用各种资料 | 189 |
| 分析的重要性 | 193 |
| 学会询问 | 196 |
| * 运用训练 | 201 |
| 二、改变、借用、替代 | 202 |
| 是否可以改变顺序 | 202 |
| 不能借用吗 | 204 |
| 是否能加以替代 | 208 |
| * 运用训练 | 211 |
| 三、灵感与创意 | 213 |
| 唤起灵感 | 213 |
| 创意的原则 | 218 |
| 量变到质变 | 222 |

| | |
|--------------|-----|
| * 运用训练 | 226 |
|--------------|-----|

第五章 开拓你的创造力

| | |
|------------------------|------------|
| 一、打开思维之门 | 229 |
| 向他人求教 | 229 |
| 用游戏激励自己 | 238 |
| 学会组合创新 | 241 |
| * 开拓训练 | 245 |
| 二、倾听内心的声音 | 248 |
| 运用潜意识的力量 | 248 |
| 逆向优化 | 255 |
| 实施或者放弃 | 261 |
| * 开拓训练 | 265 |
| 三、行动决定一切 | 267 |
| 获得支持 | 267 |
| 制定行动计划 | 271 |
| 不冒险则无所得 | 275 |
| * 开拓训练 | 280 |

第六章 创造力的验收

| | |
|---------------------|------------|
| 一、测试题一 | 285 |
| 二、测试题二 | 290 |
| 三、测试题三 | 293 |

第一章

谁创造了世界

创造力对我们的
命运起着决定性的作用，
我们成功的高度取决于
我们创造能力的高低。

第一章 谁创造了世界

1. 创造力助你成功

创造力有助于发掘我们的智慧宝藏，并且对我们的命运起着决定性的作用；更为重要的是创造力还可以增长我们的智慧，而智慧反过来又会促进我们的创造力。

创造力的秘密

创造力真的很重要吗？答案毫无疑问是肯定的。人类自身的历史则很好地证明：创造力对人类的命运起了决定性的作用。人类从学会用石头制造工具到工业革命大量创造机器来改变世界，在这一过程中创造力勿庸置疑扮演了极其重要的角色。

几乎任何一个孩童都能在没有事先安排的情况下即兴创作一支歌曲、一个故事、一个舞蹈、一幅画或一个游戏。这些都表现了人类不畏嘲讽、孤军奋战的胆量，表现了人类坦诚的胸怀，表现了人类以毫无成见的新鲜眼光看待自身和外部世界的创造力。但人们一旦长大以后这些优点便往往蜕化了、隐没了。有的人没有讲稿就说不出话，没有先例就不敢越雷池一步。可是，假如想获得事业、爱情成功，假如想度过一个自我实现的人生，从某种意义上来说，我们就必须“重返童年”并充分发挥自己的创造力。

超级创造力训练

一部人类文明史，就是一部创造史，一部向外改造世界、向内改造自身，从而不断走向自我与进步的历史。可以说，人生的本质和价值就是创造。人类在不断创造出新事物的同时，也在创造出一个个崭新的自我。

历史上的任何一个著名的人物无不具有这种伟大的创造能力。牛顿从一个落地的苹果，创造出著名的“万有引力”理论；莱特兄弟从鸟的飞翔中发明了飞机；瓦特由茶壶的蒸气发明了蒸汽机……这样的例子实在太多了，但有一点是肯定的，创造力对我们来说是非常重要的。难怪心理学家马斯洛说“一盆一流的汤的创造性远胜于一幅二流的水彩画”。

那么，怎样确定一个人的创造力水平呢？常用的方法是看他提出的创造性设想或方案的实用价值。

下面介绍的是一些价值不等的创造性设想。

在加利福尼亚州，公路施工路段竖有“施工慢行”和“绕道行驶”的黄色路标，而新颁布的联邦公路管理条例则规定路标须为橙色。原路标是铝制的，无法重新喷漆，而制造新的橙色路标需用 11 万美元。一位官员想出用一种半透明状的红色塑料纸粘在黄色路标上，这样，路标看上去就是橙色的了，完全符合新条例的规定。这个富于创造性的设想，为州政府节省了 11 万美元的开支，这位官员因此得到了 5500 美元的奖金。

当然，就凭这个创造设想，我们还不能说它的提出者具有真正的创造力，跟沃尔夫、爱因斯坦和毕加索更不能同日而语。但是这个设想对于当事人来说，是新颖的、有价值的、至关重要的。同时，每一个创造设想都是一块铺路石，可能铺垫成一条通向诺贝尔奖的道路。

第一章 谁创造了世界

萧伯纳说过：“人们的确懒于思考，但是内在的需要总是驱使他们从事创造，只是或多或少，或强或弱，因人而异罢了。”

马斯洛对人的需要进行了分类，把人的需要划分为生理的需要（食物、水和性）、安全的需要（平安、秩序和稳定）、爱和尊重的需要（自尊心和成就感），以及自我实现的需要（创造发明和最大限度发挥自己的潜能）。如果这种分类是正确的，那么可以断定，人可以依据不同的理由，依据眼前的种种特殊需要，从事发明创造。战争期间，人可以创造出新式武器，用以自卫，满足安全的需要；孤独伤感时，人可以创造出一种新型娱乐，满足获得他人的爱和安慰的需要。当内在冲动驱使创造时，人类就会发挥自己的潜力，满足自我实现的需要。

史蒂文森写道：“生活的惟一目标是实现我们之所是，使我们成为能够成为的人。”人类创造行为的主要动机似乎是实现自己的本质，表现自己的存在。

富于创造活力的人胸怀坦荡，开诚布公，对自己的想法充满信心，对别人的意见虚怀若谷；他们懂得适当推迟判断的作用，他们的首创精神和应变能力很强；他们总是先于他人发现问题，并能及时地创造性地解决问题；他们眼明手快，最先捕获到成功的机会，占据“先下手为强”的有利位置；在他们身上，瞻前顾后、举棋不定的畏难心理明显减少，代之以知难而进、勇猛果断的锐气。

创造力有助于发掘我们的智慧宝藏，应充分利用人脑这一地球上最丰富的资源。人们一旦获得可靠的自我认可和坚定的自信，就会乐于兑现诺言，勇于承担责任。创造力可以增长智慧，而智慧又促进创造力。

超级创造力训练

哈佛大学心理学的研究人员发现,创造力的强弱与害怕死亡的程度有极为密切的联系。新泽西州立学院的哥德曼教授在对创造力参差不齐的人们进行了 623 次深入调查之后,得出结论:“一个人的生活越完美,一个人的理想实现得越彻底,一个人的创造潜力发挥得越充分,那么他对死亡的恐惧程度就越小。”

亚历山大·洛文在《快乐》一书中强调,快乐给创造性的生
活态度提供了精力和动力;反过来,创造性的生活态度又增加了自学成才的快乐的意义。快乐给生活添加了兴奋剂,给人的自我实现和自我表达开辟了新途径。卡尔·罗杰斯在《创造学导论》一书中写道,真正的创造性应变能力似乎代表着惟一的一种适应方式,只有使用这种方式,人们才能把握住令人眼花缭乱的万花筒世界。

你当前的创造力

在讲创造力的含义之前,我们先尝试做 10 道关于创造力的习题。每一题为 10 分,共计 100 分,看看你能得多少分?

(1) 他是怎样从中赚钱的

普鲁士与法国本来关系很好,两国的货币完全等值通用。后来,两国发生了金融纠纷,虽然货币仍可通用,但普鲁士却首先宣布,法国货币在普鲁士使用须打 9 折。接着,法国也如法炮制,宣布普鲁士货币在法国使用也须打 9 折。这也就是说,一张 100 法郎的钞票,到普鲁士去,就只能作为 90 法郎使用,即只能兑换普鲁士的 90 马克货币。

有一个富有创新智慧的聪明人发现,这是一个可以利用

第一章 谁创造了世界

用的赚钱机会。没过多久，他竟从中发了一笔不小的财。

请问：此人是怎么从中发财的？

答案：此人是这样从中赚钱的：他在普鲁士用普鲁士钞票购物时，声称自己要到法国去，要求店家按9折找补给他法国钞票，然后他到法国用法国钞票购物时，又声称自己将要到普鲁士去，又要求店家按9折找补给他普鲁士钞票。这样，他就能在每次购物时都赚得十分之一的另一国钞票。比如，他在普鲁士用普鲁士的100马克钞票买10马克钱商品，店家按9折找补给他法国钞票便仍然是给他100法郎。他又拿这100法郎再去法国买10法郎钱商品，法国的店家又按9折找补给他100普鲁士钞票。这样，每次购物他都能赚到10元钱。如此来来回回、反反复复地进行多次，他不就能发一笔财了吗？

(2)他为什么总拣五分的硬币

第九届总统威廉·亨利·哈利逊出生在一个小镇上，家庭贫困。他小时候性格文静内向，腼腆害羞。镇上的人喜欢作弄他，常常故意把一枚一角和一枚五分的硬币，同时扔在他的面前，要他从这两枚硬币中拣一枚。威廉总是拣那个五分的，每一次都会引起人们的哄笑。镇上的很多人都认为他是一个小傻瓜，傻到了连一角和五分哪个面值更大都分不清的程度。

请问：小威廉真是这么傻吗？他为什么会这样？

答案：小威廉不仅不傻，而且有超乎常人的聪明。有一次，一位老太太对他说：“威廉！你怎么会不知道一角比五分更值钱呢？”威廉回答说：“当然知道。我要是拣了那个一角

超级创造力训练

的，他们就会没兴趣再扔钱给我了。”

(3)他为什么赠送花生米

纽约人哈利被誉为促销奇才。他年轻时曾在一家马戏团负责向观众出售饮料。有一年夏天的一次演出，观众不多，购买饮料的人更是极少。为了多卖出一些饮料，保住“饭碗”，他突然想到一个招揽顾客和推销饮料的办法：他买来一些带咸味的五香炒花生米，包成若干小包，然后站在马戏团演出场地的入口处高声大叫：“快来观看精彩的马戏表演。今天向每个观众赠送一包又香又脆的花生米！”经他这么一吆喝，人们纷纷买票入场。大家一边开心地观看马戏表演，一边吃着又香又脆的花生米。马戏演出快散场时，哈利的饮料也差不多快卖完了。

请问：哈利想出的办法为什么能促进饮料的销售？

答案：观众吃了哈利赠送的又香又脆又咸的五香炒花生米，都感到需要喝水，自然也就都要去购买哈利出售的饮料。

(4)他为何要多讨债款

有一个关于著名的智者纳斯列金如何帮人讨债的故事。故事说，一个商人向纳斯列金的朋友哈桑借了2000元金币，并曾写下了借据。可是在还钱的期限快到了的时候，哈桑却突然发现，自己保存的那张商人出具的借据丢失了。这使他焦急万分，寝食不安。他知道，丢失了借据，向他借钱的这个商人是不会认账的。哈桑找纳斯列金帮助，问他这件事该怎么办。纳斯列金对哈桑说：“你不要急，我给你说一个办法。

第一章 谁创造了世界

你赶快给这个商人写一封信去,你在信上对他说,还款的日期快到了,叫他快准备好向你借的2500元金币,到时候一定要送来还你。并要他立即回你一封信,说明是否能保证按期还钱。”

哈桑听了迷惑不解:我丢了借据,要这个商人还借给我的那2000元都成了问题,怎么还能向他要2500元呢?尽管哈桑想不通纳斯列金为什么竟向他出这样的主意,但还是照办了。最后那位商人乖乖地按期偿还了借哈桑的2000元金币。

请问:纳斯列金要向哈桑出这样的主意?

答案:纳斯列金向哈桑出这样的主意,是要使那位商人在回信中承认自己向哈桑借了2000元金币,哈桑便可以此作为书面证据。

(5)从洞里怎么掏铁球

有一颗长在沙丘旁边的大树,树的根部有一个一公尺深的、碗口一般大的洞。一天,几个小孩在树下玩铁球,一不留神,铁球掉进了洞里。小孩们只有一根一公尺长的木棍,此外再也没有其他什么可以利用的工具。

请问:可以用什么办法取出掉进洞里的铁球?

答案:可用这样的办法:一边往洞里灌沙,一边用木棍不断地拨动铁球,使铁球不致被沙埋起来。当灌进去的沙越积越多,球在洞里不断升高,最后接近洞口的时候,人便能用手将铁球取出。