

躍動你的腦

道格·霍爾 大衛·威克 ○合著 劉淑社 ○譯

重拾天真、重拾冒險心，發揮你的創造力到500%，
請進入「躍動你的腦」中，然後你也會說「哪力味！」（我找到了！）

青春系列

JUMP START
YOUR BRAIN

Doug Hall & David Wecker

躍動你的腦

～『哪力卡』刺激反應的世界～

原著：Jump Start Your Brain

作者：Doug Hall／David Wecker

道格·霍爾／大衛·威克

譯者：劉淑社

緣起

誰是策劃高手，

誰就主宰了事業的核心。

那麼，想當策劃高手嗎？

不必捨近求遠

參加各種腦力訓練班、工作策劃班。

只要看完「躍動你的腦」，

再看「動腦教戰守策」，（出版中）

保證你任督兩脈大開

視野大增，腦力大進，

它是滋潤心靈的養份。

目錄

第一幕

動腦訓練營・歡迎光臨	003
我是誰？我在做什麼？	020
重拾天真	030
重握冒險心	045
有些事實是不證自明的	053
歷史不會給我們太多的教訓	059
歡迎光臨哪力吓大樓	070
哪力吓刺激反應ABC法則	080
人類團體的力量	101

繪出你的大腦操作系統

1
1
1

點子：好的，壞的，醜的

1
2
2

面對恐懼的勇氣

1
3
6

第二幕

哪力忒刺激反應爆發

1
6
1

刺激：哪裡去找，怎麼去用

1
7
7

頭腦課程 奇妙的時刻

2
3
3

第一幕

動腦訓練營・歡迎光臨

如果你想死後留名，萬古流芳，那就寫值得讀的書，或做些值得寫的事蹟。

班·富蘭克林

我得先警告你：讓腦袋跳躍並不是件理論性的工作。它交織著滿足、得意的笑，和我所知道的所有創新世界的點子。我的目的是想寓教於樂。班·富蘭克林也有著相同的哲學。事實上，有些歷史學家認為他之所以沒被任命去寫獨立宣言的原因就是——惟恐他會在其中開玩笑。我不是學院派的，我既不是個顧問也不是個理論家。我是個實際的創造者，企業家、魔術師、變把戲的人、行銷研究員、化學工程師、廣告創意者、行銷企劃人、老公和父親。我是個幫助百事可樂、寶鹼、耐吉、華德迪斯奈和U.S. WEST航空公司創新商業點子的短小、禿頭、穿運動鞋和牛仔褲的人。你可能不知道我是誰，但你知道我的廣告作品。調查顯

示平均每一戶美國人家中有十項品牌的產品，都是我的企劃群曾協助推動過的。這本書告訴你如何讓你的腦力發揮最大的效用、如何激發你的創意。我所指的並非理論創意，我所指的是應用創意，去創造一個有實質的結果，也就是可以符合需求、獲益、和淑世的點子。

我的生命和我的公司——國際理查桑德斯公司都是實際和行動派。我很驕傲我不是要理論和原始點子的人，我要的是實際和有用的點子，創新是為了得到結果，創新是為了改變歷史。

大部分的人在尋找答案時都會採取一種古典模式，那就是我稱之為「絞盡腦汁」的一種方式。

一夥人擠在一個房間裏，一個人會喊道：「準備、開始、創作！」而這一群人便死命的去想答案。他們眨眼、磨牙、揮汗都只為了從他們的腦子裏擠出一個點子。簡而言之，也就是他們僅把自己當作一個參考圖書館。這種透支腦力的創意方法，只會讓你的腦子像在沙漠中被曬乾的梅子，這对你無益！

這本書所描述的方法，對你很好，而且它們行得通。它們是集合廿年研究結果而得出的一套更好、更有效率的思考方式。

我努力想要得到一個簡單而基本的理論，來解釋人類如何創造商業契機的思考模式，一個可以像愛因斯坦的E等於MC²一樣易解的理論來帶動人類的創意。

我將這種方法稱為哪力咔刺激反應。奧克拉荷馬大學的亞瑟范古帝博士——一位在創意方面的專家證實了這套哪力咔刺激反應方法，可以創造出比時下那套美國人慣用「絞盡腦汁」技巧還多了百分之一千的新點子。更引人注意的是在范古帝博士的研究中，哪力咔刺激反應方式引發了百分之五五八的更邪惡的好點子，那些都是絕頂聰明的點子，也都是遠超過一般市場潛力的點子。

先停一下！再繼續看。哪力咔刺激反應創意方式可讓你的頭腦發揮百分之五百的創造力，讓你擁有五個頭腦的功力。

多年來，我讀了很多愛德華波諾、湯尼布然、愛力斯奧斯波、貝蒂愛德華、奈德赫曼、亞瑟古帝博士、喬易斯維考大、理查巴哈、奇可湯普生、撒克、古益川崎、大衛奧格維、詹士亞當斯和我個人最喜愛的班富蘭克林等專家在有關創意思考方面的鉅著。

每位專家都有其獨特的系統和方法，它們微啟了我思考之門，拜讀這些鉅作後，我變聰明了，但我仍然在找尋一個基本的原則，可以將我的思考之門一舉推

開。

多年來我做了幾場實驗、研究並訪問一些商場翹楚及一些創意行為方面的專家。我曾邀請六個不同創意論的專家。參加哪力咔！刺激反應座談會來刺激、交換思考理論和點子。

我得到一個公式，我稱之為哪力咔！

刺激反應創意理論。簡單來說就是：

更簡單來說它是（空白）

也就是說這個大點子——是從刺激和大腦的操作系統相混而來的，而被冒險犯難的趣味而加以擴大。

應用這套哪力咔刺激反應方式，你的頭腦會像一個運行的電腦，而非一個參考圖書館。你不是從一個有限的資料庫取出點子，而是讓你的頭腦因應刺激，創造出新的整合、新的哪力咔！

哪力咔！刺激反應方式讓你挖掘到你頭腦操作系統（簡稱B·O·S·）用來代表過濾、知覺和反應刺激之濾鏡的名詞）的最深處。讓你對不同情境產生不同反應的功能。它是一種指引你做事方式的無形力量。它是你的心理指紋。

這套哪力忒！刺激反應方式以你的B·O·S·為起點，然後用多元化的刺激去引發和點燃你的原始思想。

任何你看到、聽到、聞到、嚐到或摸到的東西都是刺激。刺激是指任何東西，它可以引發你的頭腦而創造新聯想、新協調和創新世界的點子。

刺激可容易如從字庫中找同義字，也可在複雜的電腦網路中尋找有關鴨嘴獸交配習慣的學術論著和研究。它可以是為了投公婆所好，每天找食譜翻新花樣的家務事，也可以是你在商場上，為了解競爭者而設計的各種實驗、調查。

警告：你所要學的這些方法和系統是一種實業強勢。它們是為了大思想、大點子而設計的。除非你想標新立異，否則別消這渾水。你將要著手一項大冒險，你將會面對恐懼、不確定和懷疑。但只要你用心，用些勇氣和想像力，你就能讓你的智識達到從未有過的新高點和新境界。

注意：一旦打開你的腦子並了解了你的潛能，你將永遠不會滿於當一個沒有思想的凡人。當你用過哪力忒！刺激反應方式後，你將會對平凡的、一般的、不足奇的思想感到不平 and 憤怒。

這本書的標題已經說明了我的公司和這本書的共同目標。我們要幫你從你的

想像力和智慧中得到最大的馬力、幫你編織一個夢想、並且讓你美夢成真。

一隻小豬跑去市集

一隻小豬待在家裏

第一隻小豬有了一個好主意

第二隻小豬什麼都沒有

第一隻小豬笑嘻嘻

嘻嘻、嘻嘻、嘻嘻

快樂跑進銀行裏！

理查·桑德斯

我把我的創意方式稱為哪力咔！刺激反應，因為哪力咔有著興奮歡呼感。這個名字激起了精力，它也辨認出刺激新思想的力量，它喚起了歡欣鼓舞的時刻。有刺激才會有哪力咔這個字的產生。在希臘原文中哪力咔代表「我找到了！」根據希臘傳說，數學家兼物理學家的阿基米德，是在泡熱水澡時得到靈感而創造了這個字。

西元前一二五〇年前，他度過了一個漫長而又折磨的一天。他不斷地思考著

海羅王皇冠上純金和一般金屬的比例。國王以為他的皇冠被偷工減料。想確定他戴的皇冠是純金而非贗品，要測得黃金重量其實並不難，但由於皇冠的形體曲折迴繞，使得要測出體積大小非常困難。

就在亞基米德泡進浴盆時，他發現洗澡水上升和他的體重下降成一比例，他沈下去愈多，水就上升愈多，直到水流溢出來。

溢出的浴盆給亞基米德一個啟示，他頓悟到他可以將皇冠放入充滿水的盆子裏，再量溢出來的水，即可得知皇冠體積的大小。

他跳了浴盆，裸奔到街上喊著：「哪力忒」（EUREKA希臘文我找到了的意思）。不僅如此，這個熱浴盆還讓亞基米德進一步發現了重力理論和流體靜力學。

沒錯！你也可以從哪力忒！刺激反應思考方式中獲益。你無需想到家，也無需敲三次膝蓋，每個人都可從哪力忒刺激反應方式中學習。各種民族的人都曾應用這套哪力忒刺激反應的原則在他們的職業上、他們的家裏和他們的生活中。

如果你想讓你的大腦運作的更好、更快、更聰明、那你找對書了。無論你是總經理、水管工、家庭主婦、太空人、做漢堡的人或是魚類學家，這個方法都可

以改變你的生活，只要你把它放在心上，並去實行。你可能會對一筆大生意提不起勁，但這套方法可以讓你知道如何去設定你的人生目標。或許你對我一個募款員解決聯邦的赤字較感興趣，不論你在籌畫什麼，這套哪力忒刺激反應系統將會使你更迅速、更有效率。哪力忒刺激反應方式可做為你頭腦的充電器！

這套方法不會如嬰兒學步般的緩慢，而會三級跳、你很快就可以看到結果。介紹了這麼多，你可能也已知道了我的智囊團是結合了中庸的、奇怪的企業家和冒險家。他們在全世界不同的企業做事，並有能力創造出世界最新的點子。每當有公司請我去出點子，我就把它丟給我的智囊團，它們是結合了各種不同頭腦操作系統的組合。

他們是我的軍師，我的羽翼和我的天使、我和企業傳統作對時的共犯。他們是沒指望的浪漫者，不可救藥的白日夢者，不可忍受的樂觀者、用甜蜜善良的靈魂祈禱的冒險家，他們急欲要到想像力未曾到過的地方。

他們有些不切實際，但他們不覺得被遺忘，他們以不重蹈覆轍而傲，他們視世界為一萬花筒，他們時而天真，時而狡猾，而且故意去犯優雅高尚習俗的忌諱，他們如同孩童一般！

但他們充滿笑聲，他們永遠年輕、他們忽略了長者要他們按正道而行的勸告，他們張大的眼睛中充滿了好奇。他們可以抵抗犬儒的腐朽，他們有一套單純的看法和能力在世俗中挖掘新奇。大抵上，他們可以將事物搖一搖、扭一扭而後製造出新事物，在你看完這本書之後，你就知道如何成為我智囊團的一員，而且你會擁有所有你需要工具。

這本書不是我一個人完成的，它是結合了所有理查·桑德斯國際集團的各種聲音，我堅信集團的領導者只是拋磚引玉，是整個集團合力完成的。常常有人問我創新了什麼，好像我是一間個人的腦工廠，我告訴他們，我什麼也沒做，所有我曾做過的事都不是單打獨鬥的，都是我結合了組員努力的成果，都是結合了世界上最好的客戶、智囊團、作家、藝術家和行銷研究專家集合而成的。

我們必須團結在一起

否則我們必然會如一盤散沙

班·富蘭克林

我們理查桑德斯國際集團最重要的服務就是哪力咔刺激反應方式，這是為了要幫助客戶推動生意、順利行動、解決商業問題的創意方法。推動生意就是幫助

客戶找到一個管道使其有更多的盈餘，換句話說就是在企業組織裏建立一個正面的企業機能，使其在今天的商業社會達到最完美的境界。

我前面曾提過，調查顯示在你家中平均有十項產品我曾幫忙企劃、推動過。有很多案例，由於客戶的企業安全政策，我們很遺憾無法在此指出。

替一個新的衛生紙定位，或許不像一個國際性議題般的重要，但在這個成人世界裏，我必須要簽署一份同意書。

理查桑德斯公司提供的第二項服務是「亞球堡」調查，那是一個數據調查系統，是由令人不可置信的誠實美國人，把他們的意見記在全新或推展的產品中。亞球堡提出這樣的問題：

- 你對買這項服務或商品有多大的興趣？
- 你覺得這些商品有多新、有何不同點？

根據追蹤調查指出，亞球堡調查對於預測商品的成功或失敗有百分之八十九的準確度，在最近一年來「亞球堡」也測試了超過兩千個以上的新點子，這使得它成為在國內首屈一指的概念測試服務。

成功地創造和執行一個大點子，需要融合我的企劃組和客戶之間提供的適當

資源。

在理查桑德斯國際集團中，我們扮演的不是客戶經理，而是以一種引導、刺激、傳授和合作的方式去幫助客戶達到目標。我們的角色依顧客所需而有不同，我們有時除了創新點子，同時協助產品的工程和製造，比如鄧肯聚會蛋糕，永備充電器都受到這方面的協助。

其它我們只純粹幫助企業創作和致力他們的行銷策略和行銷傳播，如立頓冰紅茶、水晶百事可樂、永備電池、歐蕾保養品、法萊多點心、佛爵斯咖啡、辛辛那提之鈴電話公司的商用電話簿和夏威夷果汁等。

我們三分之一的工作都在創新產品和服務。其它的三分之二就是努力為公司增加盈餘。

整體來說，我們在乎的是成果，我們不用令人作嘔的技倆如時刻「西裝畢挺」或是在豪華的法國餐廳中說服客戶。我們只製造有潛力的具體商業概念。

在我環遊美國時，我感覺到有一些不一樣的新鮮事物。我看到人們來來去去在這個企業領域裏，他們雙手握有一片天。

如果你熱愛生命，不要浪費時間

因為那是生命的基本成分

班·富蘭克林

在潮濕的地窟中、陰暗的車庫裏，很多美國以他們巨大威力的武器——他們思考、想像和創意的能力和傳統體系對抗。

創新是美國的生命之源，最好的點子通常是來自一個小人物將他個人的企業想像創作放在線上，讓他偉大的視覺想像變成實物。

這本書是為了幫助有夢想的人，且替那群逃避一成不變的人，點燃希望的燈火。這是為了克服恐懼、培養勇氣、冒險犯難和自我克制的人而繪的藍圖。這是一張改變你的生命和全世界的人場券。

不要怠惰、浪費生命

在棺木中有的是時間休息

班·富蘭克林

這本書也是為那群要負起領導之責的人而製作的。我相信所有階層的人——白領、藍領、粉領都想做同樣的事，但他們做事都沒有方法。

我的父親布雷得福特·霍爾，和世界著名的品管專家愛德華戴明共事一年，