

אורי אשכנזי פומדנץ



SOLO

SOLO

BRAINSTORMING

○ איך לא להיתקע לעולם בלי רעיונות, גם כשאתה לבד ○

תודות

מיטלישלי

ליאור פרנקל

איתן דוידזון

גלה רוזנבלום

מאיה פלר

קרן שקט קו הוד השרון-תל אביב

עיצוב עטיפה: עדי מנור

אתה יכול להעתיק את המדריך הזה*

זה ממש פשוט כן? הרי כבר הורדת את הקובץ. בשתי לחיצות אתה מפיץ אותו לכל כיוון בלי לדפוק חשבון.

אבל אז אני ממש אתבאס. מה זה אתבאס... שמע, זה לא כאילו המצאתי בעצמי את כל הטכניקות שבמדריך הזה כן? אחת בעצם דווקא כן. ועדיין, שפכתי פה הרבה שעות של מאמץ. כמה? אני אניד לך בדיוק כי חישבתי. את המדריך הזה כתבתי רק בנסיעות ברכבת. 40 דקות לכל כיוון פעמיים ביום, כפול 5 במשך בערך 4 חודשים. תוריד פה ושם ימים שלא נסעתי ברכבת ואנחנו מגיעים ללא פחות מ-100 שעות.

100 שעות של מחקר, התנסות, כתיבה, פיתוח דוגמאות ועריכה, לא כולל את 9 השנים בהם התנסתי באינספור הטכניקות והבנתי מה עובד ומה פחות כן? לא צחוק. בחייאת, אתה חושב שמישהו שאתה מכיר **חייב** לקרוא את המדריך הזה? מגניב! שלח לו לינק לרכישה, הוא יעריך אותך לא פחות (אם לא יותר).

אה כן, גם אומרים שאני יכול להפעיל הליכים משפטיים וכל מיני אם מישהו העתיק את המדריך הזה או חלקים גדולים ממנו בלי רשות, אבל... עזוב אותי נו. סומך עליך.

***לא באמת, הטקסט הזה מוגן בזכויות יוצרים**

השקר הגדול של סיעור מוחות
(ואיך מתמודדים איתו)

הכן את עצמך לסשן

#1

"It's Only Cheating If You Get Caught"

#2

The Force Is Strong With This One

#3

It's Not a Scam, It's SCAMPER

#4

אם לא תשאל, איך תדע?

#5

הפוך גוטה, הפוך

#6

בלי הנחות

#7

תחשוב בתוך הקופסא

#8

מה הבעיה ש'ך?

#9

רגע! גם לי יש אחת

ומה עכשיו?

#6
בלי הנחות

SOLO SAMPLE

בוא נדבר רגע על אחד האויבים המרים ביותר של החדשנות. הנחות. לא הנחות של כסף, אלא קבעונות מחשבתיים, פרדיגמות שאנחנו מתקשים להיפרד מהן ומנווטות אותנו למסלולי חשיבה ידועים מראש.

כאחד שמחפש רעיונות חדשים ודרכים חדשות לפתור בעיות, אתה חייב להתבונן בעיניים פקוחות על כל ההנחות הקיימות כרגע בבעיה שמולך ולפקפק בהן.

הדרך הכי טובה לעשות זאת לפי Michael Michalko, מחבר המדריך Thinkertoys, היא לקחת הנחה מסוימת ולהפוך אותה לגמרי על הראש. ונתחיל, כמובן, בלעשות רשימה. רשימה של כל ההנחות שאתה מסוגל לחשוב עליהן בהיבט של האתגר שלך. אם מדובר בעסק, ההנחות יכולות להיות סביב השירותים שאתה נותן, המוצרים, הלקוחות, התחרות וכו', ולצידן, את ההנחות ההפוכות.

בוא נניח שיש לי מסעדה, עסק קשוח לכל הדעות, ואני רוצה לחשוב על רעיונות חדשים שייצרו עניין במסעדה, יביאו הצעת ערך חדשה ומעניינת ויגרמו לאנשים לבוא. הרשימה שלי יכולה להראות כמו משהו כזה (רק ארוכה יותר כן? אתה אל תתעצל):

הנחות הפוכות על מסעדה	הנחות על מסעדה
אין תפריט	יש תפריט
לקוח לא משלם על האוכל	לקוח משלם על אוכל
אין מלצרים	מלצרים מגישים את האוכל
לא יושבים ליד שולחן	יושבים ליד שולחן
נותנים אוכל בחינם	אוכל תמורת כסף
אוכלים עם הידיים	אוכלים עם סכונים
לא יודעים איפה היא נמצאת	ממוקמת במקום ידוע

אוקיי אז אחרי שיש לך רשימה ארוכה כזו (תכוון ל-20-30 הנחות), אתה עובר על ההנחות ההפוכות וחושב איך אפשר להפוך אותן לרעיון חדש. ככה:

רעיון חדש	הנחות הפוכות על מסעדה
בכל יום נגיד ללקוחות איזה חומרי גלם השף קנה בקצביה, בחנות הדגים ואצל הירקן, הלקוח יבחר מה הכי מתאים לו, ונכין בהתאם	אין תפריט
מסעדה שגובה תשלום רק על הזמן שאתה נמצא בה. יש מספר מנות מצומצם שמוגש בחינם (ואולי כמה בתוספת תשלום).	נותנים אוכל בחינם
טוב, יש כבר מאה כאלה ☺	אין מלצרים
מסעדה שהיא בקונספט של מינגלינג. מסתובבים ומדברים עם אנשים שונים.	לא יושבים ליד שולחן

שיתוף פעולה עם עמותה מצילת מזון שמגיעה לקראת הסגירה ומחלקת את האוכל שנותר לנזקקים. או: משעה 22:00 עד 23:00 מארחים את מי שצריך בחינם.	נותנים אוכל בחינם
קונספט למסעדה, או למנה מיוחדת, שחייבים לאכול עם הידיים ולחוות את האוכל באמצעות חוש נוסף.	אוכלים עם הידיים
מסעדת פופ-אפ, מופיעה בכל פעם למשך 24 שעות במקום אחר ונעלמת. הוצים לדעת איפה היא? תעקבו אחרי דף הפייסבוק שלה.	לא יודעים איפה היא נמצאת

כמו ברשימות קודמות שערכנו, תקדיש כמה דקות בלייצר את רשימת ההנחות בלי להתחיל לחשוב על ההנחות ההפוכות. תתמקד בלהכין רשימה ארוכה ככל האפשר, ורק אחרי זה תעבור לשלבים הבאים. ככל שיהיו לך יותר הנחות, כך תוכל לשבור אותן ולייצר יותר רעיונות.

SOLO SAMPLER