

<<成功创意的六步法则>>

图书基本信息

书名：<<成功创意的六步法则>>

13位ISBN编号：9787121112812

10位ISBN编号：7121112817

出版时间：2010-8

出版时间：电子工业出版社

作者：大卫·科得·默里

页数：229

译者：王华

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>

<<成功创意的六步法则>>

前言

我从里诺逃出来，身后跟着20个追捕者。

——杰里·加西亚（Jeny Garcia）5000万美元！

这是写在合同上的金额；这是银行对我的新公司的收购价格；这笔巨款不会增加我个人的银行账户余额，而将会像水一样从我的手中流走。

俗话说：“吃一堑，长一智。”

”如果这句话是真理，那么我为这一智付出了5000万美元的代价！

不是每个人都会这么快地遭受如此巨大的损失的。

不幸的是，这是一个真实的故事，这是一个有关寻求原始创意的构成和发展方式的故事。

而我付出5000万美元，从这番失败中得到的教训就是：任何点子都是借用其他点子构建出来的，因而不存在真正原创的构想；换句话说，任何事物都不能凭空产生，而必须以其他事物为基础或原料。

此点子来源于彼点子，新点子来源于旧点子。

这就解释了为什么我说创意是借来的。

以前是借来的；现在是借来的；将来，永远都是借来的。

在阅览这个5000万美元的巨额合同的时候，我竭力保持冷静。

我不想表现出自己的态度，因为这是我生平之中最为重要的一次谈判。

对于我们之间签署的首份合同来说，这个金额已经足够了，因此我无法集中注意力阅读，而试图通过虚张声势来达成交易，赢得这笔巨款。

我感觉到自己的额头上已渗出汗珠，希望对方不会发现。

“就是这样吗？”

”我问道。

由于紧张，我的双手都汗湿了，我把它们藏在了桌子下。

“没错。”

”他说。

作为一个银行总裁，他未免年轻了点儿，只有45岁左右，但看上去很真诚，似乎是我可以信任的对象。

我提出要6000万美元，因为我认为讨价还价是商业谈判中应该做的事。

他笑了。

对这个新公司来说，5000万美元已经绰绰有余了——我们俩都知道这一点。

这笔款项比几天前通用电气资本公司同意提供的足足多了一倍。

由于我的公司——首选资本公司前一直是通过我的私人储蓄和运营现金流进行融资与周转的，故没有任何负债，因此，这5000万美元中的绝大部分将直接流入我的腰包。

这样就很不错了。

<<成功创意的六步法则>>

内容概要

怎样才能想出与众不同的卓越创意？

关于创意的各种作品数量众多、方法各异。

本书在如何成就卓越创意方面提出了与众不同的观点：新的创意需要聪明地借鉴他人的原有思想和已有的成果。

本书作者曾经担任《财富》500强软件公司之一的财捷（Intuit）公司的创新总监，他的任务就是向公司的员工传授成就卓越创意的方法。

本书是一本具有争议的神奇著作，它挑战了我们对于知识产权和著作权的观念，探讨了创造性点子和卓越创意的发展演化过程。

同时，它又非常实用，作者通过独特的思维过程，融合了非传统的解析式思考技巧，引导我们循序渐进地学习创新。

<<成功创意的六步法则>>

作者简介

作者：（美国）大卫·科得·默里 译者：王华

<<成功创意的六步法则>>

书籍目录

导言 盗亦有道 第1部分 创意的形成 第1章 界定 界定问题是形成创意的基础 第一个错误 第二个错误
 个错误 打造基础 找出问题 弄清产生问题的根本原因 了解问题的影响范围 选择问题
 奇趣之旅的开端 第2章 借用 用旧点子构建新创意 点子的来源 材料决定设计 来源决定设计
 评价 搜寻材料 借用竞争者的点子 通过观察借用点子 借用他人的点子 去远处借用
 去相反地方借用点子 从有类似问题的地方借用点子 从远处借用点子 奇趣之旅的第二步
 第3章 组合 联系和组合借来的点子 界定创新 创新的结果是复杂 进行创造性组合
 构性隐喻 构建点子 建立隐喻 引申隐喻 放弃隐喻 奇趣之旅的第三步 第2部分 创
 化 第4章 酝酿 利用潜意识酝酿解决方案 重复性思考 隐藏的自我 潜意识思考的三个步骤
 第一个步骤：输入 第二个步骤：酝酿 第三个步骤：输出 奇趣之旅的第四步 第5章 评
 用评判驱动点子的进化 谜米与点子的进化 评判是不同角度的观点 评判的角色 消极
 判 积极评判 情感评判 直觉是评判的结果 奇趣之旅的第五步 第6章 增强 把前五
 新来过 左脑思维 右脑思维 全脑思维与自组织 模仿天才 第六步就是回到前五步
 新界定问题 重新借用材料 重新组合总体架构 重新酝酿解决方案 重新评判 聪明地
 头脑风暴法 奇趣之旅的第六步 结论 少有人走的路 材料悖论 智慧悖论 爱的悖论
 赋的悖论 矛盾意向 造成误解的迷雾 奇趣之旅的最后一步 后记 一场美妙的奇趣之旅
 录A 构建创意的六步骤摘要

<<成功创意的六步法则>>

章节摘录

隐喻的引申创造了点子的总体架构。

因为，如果只是将两个事物连接在一起，并不一定能形成成功的总体架构。

为了在你的税务软件中引申好莱坞隐喻，你可以借用剧本的三幕结构来建立用户的体验过程。

这三幕分别是：（1）建立冲突；（2）升级冲突；（3）解决冲突。

你在第一幕的开端写道：“每个星期国税局都从你的账户上拿走钱。

现在，轮到你将这些钱拿回来了！

”这样就建立起一个冲突，你将用户设定为主角，国税局为阻止主角获得退款的反面角色。

而冲突的升级是由复杂的税收法规造成的。

税务软件就好比用户的导师，它教他们如何解决冲突，如何以最有效的方式解释税收法规。

收入也成了升级冲突的工具，因为它减少了退款。

每一项税收扣除则变成了解决冲突的工具，可以像电影中的一个片段那样对其进行设置。

故事的高潮就是用户获得了一定数额的退款。

结果显示，好莱坞电影对税务软件的顾客体验而言是一个相当好的隐喻。

我之所以知道这一点，是因为我领导一个概念发展团队为一家《财富》500强公司创造了一个这样的产品。

然而，在引申隐喻之前，你永远都不会知道这个隐喻是否行得通。

正是隐喻的引申创造了连贯的架构，它让每一个事物都连接在一起，领导你在概念发展过程中前进。

拉科夫和约翰逊曾说：“当隐喻能达到一个目的，也就是能理解概念的一个方面，这个隐喻就是有用的。

”我们正在创造一个能让消费者理解的概念，而我们的目的是解决一个界定好的问题。

如果新隐喻在引申后能做到这一点，那么这个隐喻就是成功的；如果不能，我们就要去寻找一个不同的隐喻。

<<成功创意的六步法则>>

后记

最近我突然想到，这是一场多么美妙的奇趣之旅。

——杰里·加西亚当我到达金斯伯利坡道后，塔霍湖的风光尽收眼底。

它比我以前看到的更宽广、更明净、更湛蓝。

我把车停在路边，然后下了车。

自从我离开这个蓝色的世界后，时间已匆匆过去了五年，我深深地想念着它。

当我站在这里的时候，我突然意识到自己从来没有从这个角度看塔霍湖。

通往塔霍湖的公路一共有六条，但我之前从来没有从金斯伯利坡道进去过。

从这里望去，它比我想象中的漂亮得多，使我大为惊叹。

我们启动在线税务软件已经有六个月了，几天前，我签署了一份协议，成功地将TaxNet卖给了H&R纳税申报服务公司。

汤姆和我期望看到的是，当他和莫汉一启动网站，就会有数百个用户登录。

尽管错过了税季的重要时期，我们还是努力完成了该税季的13万个电子纳税申报。

这吸引了，H&R的注意，他们出价数百万美元购买该软件，并要我们运作该软件分部。

虽然没有我在五年前错失的5000万美元那么多，但也足以让我偿清一些债务，并在塔霍市购买一所漂亮的房子，从而使我完成这场回家的奇趣之旅。

这一次，我赌赢了。

那天下午，我重返了湖边的酒吧。

尽管并不是想要轻松地出去，但我还是坐在了酒吧后面角落临近出口的老位子上。

我胜利而归，和我的朋友们举杯庆祝。

当酒吧男招待蒂姆转过身来看到我的时候，他并没有显露出惊讶。

<<成功创意的六步法则>>

编辑推荐

《成功创意的六步法则》是一本让你学会“借点子”的指导书。

这是-本激发你无限创造力的启示书。

世界上并没有真正原创的点子。

历史上伟大的创意家们早已懂得并活用了这个道理。

比尔·盖茨借用点子创办了微软，史蒂夫·乔布斯借用点子创造了苹果机，在很久以前，牛顿利用相似的思考技巧提出了万有引力理论。

成功创意的“六步法则”第1步界定：界定问题是形成创意的基础第2步借用：借用旧点子构建新创意

第3步组合：联系和组合借来的点子第4步酝酿：利用潜意识酝酿解决方案第5步评判：用评判驱动点子的进化第6步增强：把前五步重新来过为了看得更远，我站在了巨人们的肩上。

——牛顿著名的商业创意专家大卫·科得·默里向你揭示成就卓越创意的关键：借。

<<成功创意的六步法则>>

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>