

Приёмы решения проблем — психотехника творческого мышления

Александр Леонидович Камин, научный сотрудник Лаборатории развивающего обучения, г. Луганск

Дмитрий Александрович Камин, психолог

Кто умеет — делает сам, кто не умеет — учит других, кто не умеет учить — учит, как надо учить.

Дж.Б. Шоу

Сто имён священного слона

В образовании развитие творческих способностей признаётся важной задачей. При этом заинтересованные лица — учителя и преподаватели, воспитатели, психологи, родители — имеют разные, чтобы не сказать противоположные, точки зрения на то, что же такое «творчество» и как развивать «творческие способности».

Очень похоже, что понятие «творчество» находится в положении древнеиндийского священного слова, имеющего 99 имён — причём настоящее, сотое, известно лишь ему одному... В этой статье мы расскажем об одном из возможных направлений работы по развитию творческого мышления. Для ясности сравним его суть с риторикой. В риторике собраны и систематизированы эффективные обороты речи, не зависящие от её содержания, от того, произносит ли речь политик, священник, учёный или учитель. Различных приёмов эффективного воздействия сравнительно немного, и мастер ораторского искусства с успехом их применяет, приспособливая к своим целям. Со временем он совершенствуется, находя новые. Точно так же и мы собрали эффективные ходы мысли, с помощью которых решаются острые проблемы в различных областях жизни: в науке, политике, бизнесе, военном деле, технике. Эти «ходы мысли» можно назвать приёмами, по аналогии с ораторским искусством. Слово «приёмы» в ходу и в боевых искусствах. Это некие эффективные действия, «техники», которые можно применять независимо от того, вооружён ли противник палкой, ножом или другим оружием. Опять же, в конкретном боевом искусстве, например, Айкидо, приёмов сравнительно немного, их можно освоить и успешно

применять, приспособливая к конкретной обстановке. *Эвристические приёмы* — ходы мысли, позволяющие успешно решать острые проблемы в разных областях жизни.

Смотри в корень!

Мы опишем несколько реальных ситуаций из разных областей жизни. Как нам кажется, действующие лица, участвующие в них, мастерски справились с задачами, применив, не сговариваясь, один и тот же логический «приём». Предлагаем читателям сформулировать, в чём заключался этот ход мысли, общий во всех ситуациях.

Пример 1. Если гора не идёт к Магомету...

Недавно по английскому городу Страуд, отчаянно сигналя, на максимальной скорости пронеслась пылающая мусороуборочная машина. Она на всех порах влетела в местную пожарную часть, и огонь быстро потушили. Позднее начальнику пожарной охраны пришла в голову мысль, что это, пожалуй, первый зафиксированный случай в истории: не пожарные выехали на пожар, а пожар «приехал» к пожарным.

Пример 2. Запретный корнеплод

Во Франции к картофелю долгое время относились с недоверием. Существенную роль в популяризации картофеля сыграл парижский аптекарь Антуан Огюст Пармантье. Он выпросил у короля Людовика XVI участок песчаной земли под Парижем и посадил на нём картофель. Днём Пармантье выставлял целый отряд вооружённых сторожей для охраны своего огорода. Ночью же охраны не наблюдалось. Зато нашлись любознательные крестьяне, которые решили проверить, что же так ревностно охраняет чужака-аптекарь. Они приходили ночью, тайком брали клубни и сажали их у себя. Только этого Пармантье и добивался. Очень скоро французские крестьяне полюбили новую культуру.

Пример 3. Доказательство «от противного»

Прославленный командир подводной лодки Александр Маринеско отличался тем, что действовал вопреки логике противника. Обычно подводники атаковали цели со стороны моря — он же атаковал со стороны берега. Как правило, подводные лодки торпедировали цели из подводного положения, так было безопаснее. Он атаковал противника из надводного положения, причём однажды пошёл на конвойные суда, включив сигнальные огни.

После поражения цели другие лодки стремились как можно скорее уйти в море — подальше от конвойных судов. Потопив свою самую знаменитую цель, транспортный корабль «Густлов» — непотопляемый символ третьего рейха, Маринеско вернулся на «место преступления», а в море ушёл после того, как его перестали искать.

Пример 4. С точностью до наоборот

Метод лечения невротиков «от противного» Виктор Франкл назвал «парадоксальной интенцией» (интенция — намерение, стремление). Тот самый симптом, от которого пациент страдает и хочет избавиться, вменяется ему в обязанность, становится его заданием, его «надо». «Не спите ночью? — говорил Франкл пациентам. — Прекрасно! Старайтесь не спать! Старайтесь изо всех сил, бодрствуйте! Боритесь со сном!» Пациенты, выполняющие это назначение добросовестно, с изумлением сообщали, что после какого-то критического момента сон вдруг начинал буквально валить их с ног.

Пример 5. Если вы собираетесь это читать, то не надо

«Всё равно через пару страниц вам захочется отложить книжку. Так что лучше и не начинайте. Бросайте. Бросайте пока не поздно. Спасайтесь».

Посмотрите программу — по телевизору наверняка будет что-то поинтереснее. Или, если у вас столько свободного времени, запишитесь на вечерние курсы. Выучитесь на врача. Сделайте из себя человека. Доставьте себе удовольствие — сходите поужинать в ресторанчик. Покрасьте волосы.

Годы идут, но никто из нас не молодеет.

То, о чём здесь написано, вам не понравится сразу. А дальше будет ещё хуже».

Вступление к книге американского писателя Чака Паланика (Chuck Palahniuk) «Удушье».

Итак, читатель, какой ход мысли, с вашей точки зрения, объединяет приведённые примеры? С нашей точки зрения, действующие лица поступали вопреки тому, чего от них можно было ожидать. Есть поговорка: «Послушай женщину и сделай наоборот!». Приведённые примеры свидетельствуют, что «сделать наоборот» бывает полезно и в других случаях. Итог можно подвести в виде формулы приёма: если ваши действия по решению проблемы не приводят к требуемому результату, попытайтесь сделать наоборот.

Примеры подобраны из разных областей жизни. Заметим, что в последнем примере «сделать наоборот» применяется как литературный (или риторический) приём: автор, конечно, хочет, чтобы вы прочли его книгу, но уже во вступлении предлагает вам... её не читать.

Решиться применить приём «сделать наоборот» нелегко — зато, как видите, и действует он безотказно. Нам кажется, что все рассмотренные примеры можно считать образцами творческого подхода к проблеме, а результаты в примерах 3 и 4 можно отнести к высшим творческим достижениям действующих лиц — прославленного командира Александра Маринеско и прославленного психотерапевта Виктора Франкла.

Теперь вы и сами сможете привести примеры, когда некая проблема решалась с помощью приёма «сделать наоборот». Примеры можно брать из вашего житейского и профессионального опыта, из книг, из радио- и телепередач...

Можно ли научить других пользоваться этим примером? Опыт показал, что для этого нужно предложить ученикам (или клиентам, или собственным детям) аналогичные ситуации, но не в форме примеров, а в форме задач. Сейчас вы сможете проверить, так ли это.

Микротренинг: попробуйте сами!

Вам предстоит выступить в роли действующего лица, столкнувшегося с проблемой. Мы опишем реальные ситуации, но решающий ход предстоит сделать вам самим. Этот решающий ход — проявление приёма «наоборот», с которым вы только что познакомились. Контрольные ответы, конечно, будут даны, но советуем вам сначала предложить собственную версию решения, иначе никакого обучения и внутреннего роста ни у вас, ни у ваших школьников не произойдёт... Дело в том, что самостоятельные попытки нередко

приводят к решениям, не уступающим по качеству контрольным ответам. Лучший способ работы с такими задачами — предложить по каждой из них одну или несколько собственных версий, а затем удостовериться, что ваши версии соответствуют условию задачи и формуле приёма «наоборот». После этого можно сравнить их с контрольными ответами. Если вы предлагаете задачи в группе, много, конечно, даёт обсуждение версий, полученных от каждого участника до знакомства с контрольным ответом.

Однако ближе к делу!

Задача 1. Кто от кого произошёл?

Японский правитель Одо Нобунага был знаменитым воином и беспредельно жестоким тираном. Он был уродлив как мартышка и не терпел лжи. Всех, кто поступал не в соответствии с его правилами, он рубил «в капусту».

— Правда ли, что я похож на обезьяну? — спросил он однажды своего приближённого, до которого давно добирался...

Что бы вы ответили на месте приближённого?

Задача 2. Протез для Джона Сильвера

При протезировании ног очень важно, чтобы искусственная нога была как живая. Казалось бы, это несложно: снять слепок с живой ноги и отлить в нём искусственную. Но так не получается, потому что две левые или две правые ноги никому не нужны.

Как же быть?

Задача 3. Замок Монтеня

Франция. XVI век. Гражданская война. У философа Мишеля Монтеня был собственный замок. Его соседи-дворяне запирали ворота, вооружали своих крестьян. У Монтеня не было ни слуг, ни оружия...

Какой ход он применил, чтобы его замок не был разграблен?

Что делать дальше?

Итак, вы открыли для себя и отобрали один из *эвристических приёмов*. Чтобы добиться результата — заметного усиления творческих способностей — нужно в таком режиме освоить, как минимум, десяток эвристических приёмов. Получается система развития творческого мышления, которую мы назвали «**Интеллектуальное Айкидо**».

Обратите внимание на особенности подхода:

1. В качестве учебного материала мы предлагали не выдуманные, не искусственные, а реальные ситуации из разных областей жизни, в которых действующие лица добивались впечатляющего успеха.
2. Вместе с вами мы сформулировали суть успешной стратегии, объединяющей все рассмотренные ситуации.
3. Мы предложили самостоятельно найти решающий ход в новых ситуациях, где вы сами становились действующими лицами. Суть этого решающего хода, этой успешной стратегии оставалась такой же, как в рассмотренных прежде примерах.
4. Все ситуации мы подбирали так, чтобы они вызывали интерес.
5. И примеры с задачами, и комментарии мы изложили простым языком, избегая наукообразия.
6. Мы высказывали собственную точку зрения на решение задачи только после того, как читатели (ученики, клиенты) высказывали свои соображения. В живом тренинге эти версии обязательно обсуждаются.
7. Мы ни словом не обмолвились о том, «как необходимо быть творческим человеком», не агитировали и не проповедовали.

Ответим теперь на животрепещущий вопрос: **можно ли находить творческие решения интуитивно, не осваивая эвристические приёмы?**

Можно, такие люди всегда были и есть. Точно так же были и есть интуитивные гении общения, которые не изучали психологию; прирождённые музыканты, которые не учились музыке; ораторы, произносящие блестящие речи, не обучаясь риторике; литераторы, которые создают шедевры, не обучаясь литературному мастерству. Но, с другой стороны, почему не использовать в дополнение к собственным возможностям огромный опыт, накопленный в разных областях жизни Мастерами решения проблем? Нам кажется, что оптимальные отношения между мастерством и интуицией выразил Пушкин, которого Бог талантом не обделил: «Надо ставить ремесло подножием искусства».

«Но, господа, ведь это не психология!»

Знаменитый физик Пауль Эринфест научил своего попугая произносить фразу: «Но, гос-

пода, ведь это не физика!» Этого попугая Эринфест предлагал в качестве председателя физических дискуссий. Может быть, у кого-нибудь из читателей живёт попугай, произносящий: «Но, господа, ведь это не физика!». Ответим этому попугаю.

Хотя мы опираемся скорее на конкретный опыт, чем на авторитеты, всё же дадим им слово: «Чтобы быть услышанным людьми, в наше время глас вопиющего в пустыне должен звучать по-научному», — считал К.Г. Юнг. Мы же, в свою очередь, считаем, что обозначенное направление работы лежит в рамках известного раздела психологии под название *психотехника*.

Психотехника — ветвь практической психологии, изучающая проблемы деятельности людей в конкретно-прикладном аспекте. Возникла в начале XX века и получила теоретическое оформление в работах У. Штерна, В. Мюнстерберга и др. Термин предложен Уильямом Штерном для обозначения **практики управления психическим явлениями и процессами**. С самого начала психотехника предназначалась для **«тренировки психических функций»**. Мы считаем, что изучение конкретных творческих находок в разных областях деятельности, выделение действенных «ходов мысли» в форме эвристических приёмов можно назвать **психотехникой творческого мышления**. Тренировкой в этом случае могут быть тренинги решения творческих задач, служащих образцами явных творческих достижений. Можно понимать психотехнику как **искусство ориентировки в процессах мышления и управления этими процессами**. Такая трактовка термина встречается у мастеров практической психологии К.С. Станиславского, театрального педагога С.В. Гиппиуса, известного психотерапевта В.Л. Леви. В этом смысле психотехника — устойчивая часть культуры, вкрапленная в различные сферы человеческой деятельности, и гораздо более древняя, чем теоретическая психология. Психология и психотехника находятся в тесном взаимодействии, как физика и инженерное дело: психотехника опирается на психологию, и, в свою очередь обогащает её.

Коллеги, исповедующие диалектический материализм и теорию деятельности, могут отнестись к предложенным подходам как приёмам успешной *мыследеятельности*, накопленным общественной практикой в ходе исторического развития. Их можно также назвать *приёмами преодоления противоречий*.

Приверженцы Карла Густава Юнга увидят в этом материале общие для всего человечества *архетипы* успешного подхода к решению острых жизненных проблем. Эти архетипы живут в сказках, мифах и других проявлениях *«коллективного бессознательного»*.

Вот пример фольклора, народного творчества на тему «сделать наоборот»:

Ехала деревня мимо мужика,
Вдруг из-под собаки лают ворота.
Выбежала скалка с бабкою в руке,
И давай дубасить коня на мужике!
Конь перепугался, прыг через забор!
Мужик схватил телегу,
Давай рубить топор!

Знатоки Альфреда Адлера могут воспринять нашу работу как проявление *«настойчивого стремления постичь таинственную творческую силу жизни, силу, которая воплощается в желании развития, борьбы, достижения, превосходства и даже компенсации поражения в одной сфере — стремлением к успеху в другой»*. Мы как раз и предлагаем конкретные приёмы, с помощью которых можно добиться *«достижений, превосходства и даже компенсации поражения»*. И тем самым преодолеть *«комплекс неполноценности»* и стать *«художником своей собственной личности»*.

Сторонники Фрица Перлса и гештальт-подхода увидят в этих приёмах реальную возможность *«принять всю ответственность за своё существование на себя»* и *«завершать гештальты»*, пройдя весь цикл *«контакта и ухода»* при столкновении с реальной проблемой. Эта разработка предоставит им действенный инструмент решения проблем. По представлениям Перлса, *«любое нарушение организмического равновесия составляет неполный гештальт, незаконченную ситуацию, заставляющую организм становиться творческим, находить средства и пути восстановления равновесия»*. Мы как раз и описываем эти *«средства и пути»* в форме приёмов, по излюбленному принципу Фрица Перлса: *«как» важнее, чем «почему»*. Наверное, Перлс был бы доволен, что мы почти не используем *«слоновьи извержения — теоретизирование, в особенности философско-психологического рода»*. Потому что *«научение — это собственное открытие»*... Этого требует *«врождённый гений каждого из нас»*.

Почитатели Абрахама Маслоу могут использовать материал как инструмент *самоактуа-*

