

PRZYKŁADY DLA TRENERA

Pewien dyrektor zastanawiał się jak zmusić zespół sprzedawców do większej kreatywności. Miał wrażenie, że w ostatnim czasie zespół trochę osiadał na laurach i nie miał już takiego zapału do kreowania nowych rozwiązań sprzedażowych. Byli to sprzedawcy obuwia, a wyniki firmy w ostatnim czasie były na średnim poziomie zadowolenia. Wpadł jednak na pomysł i trochę wymógł na zespole oryginalność myślenia. Pamiętając, że oryginalność myślenia to zdolność do generowania nowych, oryginalnych pomysłów. Zawiera w sobie gotowość do przededefiniowywania pojęć i kwestionowania przyjętych reguł. Przydaje się tu otwarty umysł, który pozwala dostrzegać wyjątkowość i użyteczność w różnych przedmiotach i sytuacjach.

Przygotował dla zespołu wskazówki:

- postaraj się wymyślić taki pomysł, na który nikt jeszcze nie wpadł;
- myśląc o problemie, nad którym pracujesz, świadomie wykorzystaj jakiś element prowokacyjny;
- wypróbuj różne dziwne wyobrażenia i skojarzenia – często działają one jak odskocznia, dzięki której wpadniesz na oryginalny, nowatorski pomysł.

Zaczął tak:

Wyobraź sobie, że ludzie mają po trzy nogi (albo trzy ręce). Postaraj się wygenerować jak najwięcej oryginalnych pomysłów na to, jak wyglądałby świat i życie ludzi, gdyby każde z nas miało po trzy kończyny.



PRZYKŁADY DLA TRENERA

Ćwiczenie przebiegało burzliwie. Część zespołu na początku była bardzo sceptyczna, ale po czasie każdy z członków zespołu zaangażował się w pełni w zadanie. Kolejną burzą mózgów było już myślenie, co zrobić, aby sprzedawać więcej i lepiej w nowym kwartale.

