

Cogito, ergo sum

Мысль, следовательно, существую

сам  
себе  
ПСИХОЛОГ

Эдвард  
де Боно

Scan & Dive  
Bookingolz

# Шесть фигур мышления

ББК 88.351  
УДК 159.955  
Б81

### **Э. де Боно**

**Б81** Шесть фигур мышления. — СПб.: Питер, 2010. — 112 с.: ил. — (Серия «Сам себе психолог»).

ISBN 978-5-49807-396-5

Эдвард де Боно — широко известный специалист в области когнитивной психологии, доктор медицины и философии, преподаватель Оксфордского, Лондонского, Кембриджского и Гарвардского университетов. Его называют «отцом мышления о мышлении». Он написал более 70 книг, переведенных на 40 языков. Методы де Боно изучают в тысячах школ, во многих странах они являются обязательным курсом. Инструменты мышления, разработанные ученым, используют в компаниях *IBM, Apple Computers, Nokia, Bank of America, Procter & Gamble* и многих других.

Эта книга поможет всем и каждому справиться с информационной перенасыщенностью. Фильтровать, правильно оценивать и усваивать необходимую информацию — вот что необходимо и важно в XXI веке. Шесть фреймов, шесть фигур — как шесть уникальных инструментов для работы с информацией. Коротко, конкретно и очень эффективно!

ББК 88.351  
УДК 159.955

Права на издание получены по соглашению с Ebury Press.  
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-0-09-192419-5 (англ.)  
ISBN 978-5-49807-396-5

© McQuaig Group Inc. 2008  
© Перевод на русский язык ООО «Лидер», 2010  
© Издание на русском языке, оформление  
ООО «Лидер», 2010

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	6
Введение.....	9
<b>1. Цель. Фигура: треугольник .....</b>	<b>13</b>
<b>2. Точность. Фигура: круг .....</b>	<b>37</b>
<b>3. Точка зрения. Фигура: квадрат .....</b>	<b>49</b>
<b>4. Интерес. Фигура: сердце .....</b>	<b>67</b>
<b>5. Ценность. Фигура: бриллиант .....</b>	<b>81</b>
<b>6. Результат. Фигура: прямоугольник.....</b>	<b>97</b>
Заключение .....	106
«Паста правды» .....	107
Об авторе .....	110

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Внимание — это важная составляющая человеческого мышления. Но, к сожалению, мы не часто об этом задумываемся. Мы воспринимаем внимание уже как конечный факт.

Внимание чаще всего притягивается к чему-то необычному. Если вы увидите кого-то лежащим на дороге, ваше внимание будет приковано к нему. Если вы увидите забавную ярко-розовую собачку, то она привлечет ваше внимание и разбудит симпатию.

В этом заключается слабость нашего внимания. Оно приковано к чему-то необычному. Но сколько внимания мы уделяем привычным вещам?

Восприятие — вот еще одна составляющая нашего мышления. Исследования Дэвида Перкинса в Гарварде показали, что 90% ошибок мышления были следствием ошибок восприятия. Ни одна логическая цепочка не может быть построена без ошибок восприятия конкретного человека. Теорема Гёделя показывает, что фактически ни одна такая цепочка не может являться доказательством основной позиции философа, поскольку основана на личном восприятии.

В свою очередь внимание является составляющим звеном восприятия. Без сосредоточения на предмете мы видим только его привычные стороны.

## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ**

Можно ли управлять своим вниманием? Не нужно ждать, когда внимание разбудит что-то необычное, мы можем концентрировать его определенным образом с помощью фигуры, или рамки, или фрейма.

Так же как можно посмотреть в сторону юга или в сторону севера, мы можем направить свое внимание через выбранную нами фигуру. Об этом и говорится в данной книге. Шесть фигур — это шесть окон, через которые можно смотреть. Потом мы оцениваем увиденное, а оценка напрямую зависит от окна, через которое мы смотрели.

В этом контексте мы можем видеть все так, как нам надо. Мы смотреть через окно ценности. Или окно интереса. Или окно точности. Каждый из шести фреймов служит для привлечения внимания.

## **ГРУДА ИНФОРМАЦИИ**

Мы окружены информацией со всех сторон. И нет ничего проще, чем найти ее (например, в Интернете). Но информация сама по себе — не ценность. Важно то, как мы вычленим действительно важную для нас информацию. Как же «добыть» наиболее ценное из всего, что нам представлено? На это и нужно обратить свое внимание.

Метод «Шесть фигур мышления» предлагает способ вычленения из потока информации конкретно того, что нужно. Поэтому сами шесть фигур не менее важны, чем получаемая информация.

Предлагаемый метод очень легок. Но для эффективного использования необходимо все взвешивать и дисциплинировать себя. Нужно поверить, что привычные вещи будут восприниматься лучше, если вы на это настроены.

# ВВЕДЕНИЕ

Главный враг правильного мышления — смятение.

К сожалению, чем более активен мозг человека, тем выше вероятность путаницы у него в голове. Целью всякого здравого мышления является ясность восприятия. Но ясность бесполезна, если она достигается за счет упущения общих вещей. Быть осведомленным в отношении одной маленькой «составляющей» ситуации — нехорошо, даже опасно. Нужно находить компромисс между ясностью и всесторонностью.

Основная причина путаницы заключается в желании сделать все за один раз. Когда мы пытаемся сделать все одновременно, то часть из этого получается хорошо, а другую часть мы едва успеваем начать (этой проблеме посвящена популярная книга «Шесть шляп мышления»<sup>1</sup>). Вообще если мы будем пытаться делать все одновременно, то каждое дело будет заканчиваться для нас на негативной и критической волне (и, к сожалению, такой подход используется чаще всего). Но если необходимо полное и всестороннее изучение предмета и конструктивное общение, например на важных экономических встречах, использование предлагаемого метода «Шесть фигур мышления» гарантирует возможность этого.

Мы живем в информационном веке. Нас постоянно бомбардируют разной информацией, и мы сами имеем легкий

---

<sup>1</sup> См.: Э. де Боно. Шесть шляп мышления. СПб.: Питер, 1997.

доступ к ней (и даже гораздо более легкий, чем нужно). Как мы реагируем на информацию?

К примеру, если у вас возник специфичный вопрос, на который требуется ответ, вы идете в нужное место и получаете его. Так, номер рейса самолета, вылетающего после шести вечера из Лондона в Париж, можно уточнить в аэропорту, посмотрев расписание, или спросить у туроператора. Но все же осталось то, над чем вы думаете, — выбор авиарейса и аэропорта (пробки к аэропорту Хитроу в это время слишком протяженные).

Если бы мы имели дело только с той информацией, которая нужна, жизнь стала бы проще, но скучнее и ограниченнее. Но мы реагируем на информацию, поступающую отовсюду: из телевидения, радио, газет, журналов и иных СМИ. Как мы реагируем на нее?

Есть много критериев оценки информации — точность, предвзятость, интерес, уместность, ценность. Можно оценить все эти аспекты одновременно. Но можно и отделять их — во избежание недоумения и чтобы убедиться, что открыты все возможные ценные для нас стороны информации. Этому и учит метод «Шесть фигур мышления». Мы последовательно изучаем аспекты информации: насколько она точна, насколько она предвзята и т. д. Данная последовательность описана в этой книге.

Вы можете взять в привычку использование фигур. Вы можете научиться концентрировать внимание на разных фигурах. Вы можете использовать определенную фигуру

одновременно с кем-то еще: «Попробуй посмотреть на это через Квадратную рамку. Что ты видишь?» Фигуры можно использовать при обсуждениях, и в определенный момент вы заметите, что все смотрят через одну и ту же рамку.

К примеру, вы просите кого-то выйти в сад и потом назвать цвета, которые там встречаются. Человеку легче запомнить основные из них: красный — в розах, желтый — в нарциссах и т. д. Многие люди даже не обратят внимания на менее заметные. Но если вы попросите того же человека выйти в сад, чтобы найти там голубой, красный, желтый цвета, внимание будет более обостренным.

Когда вы обладаете всеми формами мышления, ваш мозг подготовлен, «заточен» для выделения разных аспектов. Можно уделить внимание точности информации; можно обратить внимание на точку зрения автора, выраженную в информации; можно обратить внимание на то, интересна ли она. Каждая фигура подготавливает мозг к оценке информации по разным критериям. Все мы видим то, что готовы видеть.

Шесть фигур, описанных в этой книге, представляют легкий способ восприятия и переработки информации.

При использовании «Шести фигур мышления» вы получите неожиданный результат. Может показаться, что предлагаемый метод усложняет и продлевает дискуссии, но фактически его использование сокращает время собраний на четверть, а то и треть. Кроме того, «Шесть фигур мышления» значительно упрощают обработку информации,

а вовсе не усложняют ее. Последовательное исполнение проще, чем такое, при котором человек старается делать все и сразу и неизбежно задумывается, не забыл ли он что-то важное.

По мере прочтения глав этой книги не упускайте из памяти уже знакомые фигуры, это будет стартом для обработки информации. Мы будем предлагать вам сосредоточиться на одной рамке вместо другой. Впоследствии это станет вашим осознанным выбором.

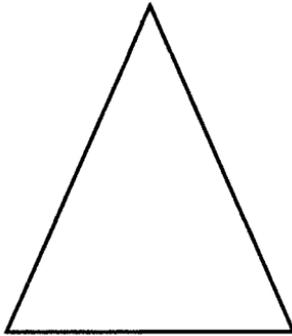
Итак, выделив различные способы анализа информации и отобразив их в форме символов, мы взяли процесс мышления под контроль. Теперь можно направлять внимание осознанно, не отвлекаясь на вещи извне.

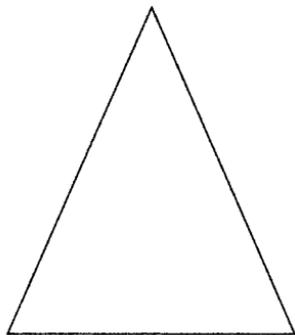
Восприятие информации — это самая важная часть мышления. То, как это делать, — очень важно.

**1**

**ЦЕЛЬ**

Фигура: треугольник





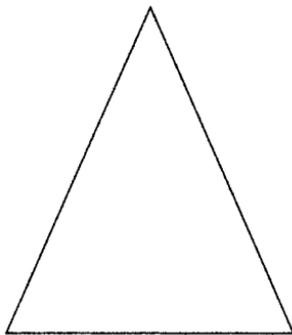
Треугольники имеют по три вершины. Вытянутый по горизонтали треугольник может обозначать стрелку, указывающую в определенном направлении. Это направление есть цель. С помощью треугольной рамки мы стремимся к результату в поиске информации.

Мы окружены информацией постоянно. Чаще всего нам даже не нужна информативная цель. Но иногда нам важна сама конечная цель поиска. И весьма полезно иметь ясную идею относительно этой цели.

## **НАБЛЮДЕНИЕ**

Вы идете по улице по направлению к супермаркету, чтобы купить себе что-нибудь для завтрака. Это ваша ясная цель. И вот вы замечаете эмблему, которую повесили вверх тормашками. Она привлекает ваше внимание. И вы задумываетесь: это следствие халатности или хороший способ

## Шесть фигур мышления



заставить вас заметить эмблему? — ведь вы действительно уделили ей внимание.

Вы замечаете витрину магазина, в которой размещена одежда исключительно фиолетового цвета. Это привлекло ваше внимание, как и было задумано оформителями.

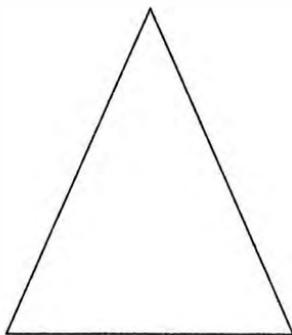
Что-то привлекает наше внимание, мы смотрим, мы это замечаем.

Можно ждать, пока наше внимание привлекут или притянут к чему-либо, но можно самим управлять своим вниманием. И второй вариант, не такой уж сложный: можно самостоятельно руководить вниманием и одновременно быть открытым для того, чтобы заметить что-то яркое.

Управление вниманием — это то, что мы делаем при помощи своей воли. Направляйте свое внимание так, как если бы направляли на что-то луч прожектора.

Во время пути до супермаркета можно поставить перед собой цель — подмечать, в какой цвет выкрашены ма-

Цель. Фигура: треугольник

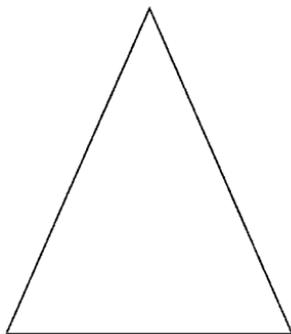


ленькие магазинчики. Но есть ли в этом логика? Может, все табачные лавки одного цвета? Может быть, это цвет, привлекающий внимание? Или просто художественное решение каждого отдельного владельца лавки? Какой цвет привлекает наибольшее внимание? А возможно, существуют цвета, способствующие лучшему запоминанию информации?

Или вы можете сосредоточить свое внимание на обуви прохожих. А можно ли в этих, с виду очень удобных, туфлях проходить целый день? Указывает ли обувь на возможный статус и доход владельца? Можно обратить внимание на то, начищены туфли или нет. Оказывает ли такая мелочь влияние на общее восприятие человека?

Как только вы решаете сосредоточить на чем-то свое внимание, вы сразу начинаете задаваться разными вопросами и погружаться в размышления. Таким образом, вы ищете какие-то обобщения. А можете искать и наоборот — исключения из этих правил.

## Шесть фигур мышления



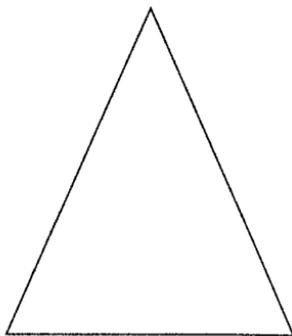
Когда и на что вы хотите обратить свое внимание — только ваше дело. Но нужно уметь четко и ясно говорить себе, на что хотелось бы обратить внимание. Если вы способны сами выбрать объект для внимания, то вы берете из окружающего мира именно ту информацию, которая вас интересует, а не ту, которая была специально подготовлена и предоставлена вам.

## **КОРОТАНИЕ ВРЕМЕНИ И ОТВЛЕЧЕНИЕ**

Часто мы принимаем информацию, чтобы скоротать время или отвлечься от чего-то. Например, читаем газеты за завтраком, потому что едим в одиночестве или потому что не хочется ни с кем вступить в диалог.

Или читаем газеты во время ожидания в приемной у врача. Просто потому, что делать больше нечего. Мы читаем журналы во время авиаперелетов. Опять же потому, что нечем

Цель. Фигура: треугольник



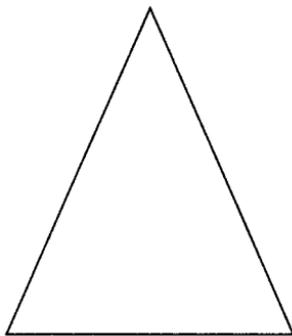
больше себя занять. Смотрим по вечерам телевизор просто потому, что не хотим делать что-либо вообще.

## **ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ**

Даже если вы воспринимаете информацию как развлечение или это для вас способ убить время, все равно вы согласитесь с тем, что это упражнение по изучению мира вокруг. Вы смотрите телевизор или читаете газеты, чтобы знать, что вообще происходит. Знание позволяет вам принимать участие в беседах или обсуждениях, выступать их инициатором.

К примеру, вы путешествуете, но до вас дошла информация, что в день вашего прилета в аэропорту будет проходить забастовка служащих. Такое, кстати, однажды случилось со мной. Таким же образом вы можете узнать, что в стране, которую вам хотелось бы или вы уже запланировали посетить, политический беспорядок.

## Шесть фигур мышления



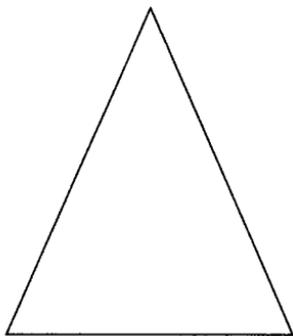
В целом, наблюдение за общей обстановкой в мире — это часть нашей жизни. Потому что мы нуждаемся в этом. Но, к сожалению, на поиски нужной именно вам информации можно потратить огромное количество времени, ведь окружающий нас со всех сторон информационный поток поистине огромен. Как знать, а вдруг в поисках поможет какая-то телевизионная программа на эту тему или статья в газете под названием «То, что вам нужно узнать за эту неделю».

В конечном итоге еженедельно мы проводим многие часы в поисках нужной, полезной лично для нас информации, а также узнаем о происходящем вокруг нас в целом.

## **ИНТЕРЕС**

Вам должно быть интересно то, что вы читаете. Например, вы можете заинтересоваться историей о человеке, кото-

Цель. Фигура: треугольник



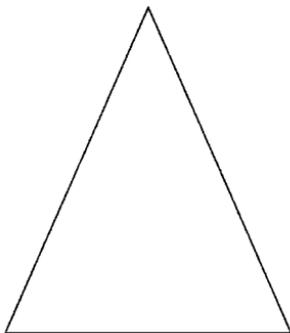
рый был настолько толстым, что пришлось вызвать рабочих и разобрать часть стены дома, чтобы вынести его на улицу. Или вас может заинтересовать история женщины, вознамерившейся развестись со своим мужем потому, что на самом деле ему оказалось всего шестьдесят пять лет, а не девяносто пять, как он уверял.

Подобный интерес связан с тем, что, узнав начало истории, всегда хочется узнать, чем она закончится, — это интерес, вызванный природным любопытством.

## **ОБЩИЙ ИНТЕРЕС**

Но есть так называемый общий интерес, и он не имеет отношения к вашему личному интересу. Например, в одной из прочитанных вами статей утверждается, что в мире каждая четвертая женщина терпит побои своего мужа. Вы знали об этом? А в России мужья и сожители якобы

## Шесть фигур мышления



ежегодно убивают 85 тысяч женщин. Конечно, вы можете в этом усомниться.

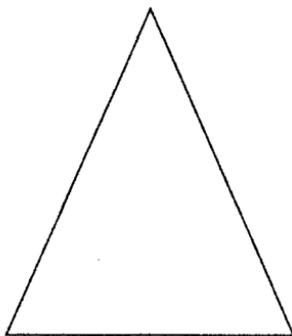
Или еще пример: может быть, вам интересно, что в Австралии есть лягушки, «поедающие» собственную икру, и уже во рту у них развиваются лягушата.

## **СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС**

Если вы заняты в экономическом секторе, вас, скорее всего, интересует рынок ценных бумаг. И наверняка вы интересуетесь мнениями авторитетных экспертов и политиков о настоящем и будущем экономики.

Если вы следите за своим здоровьем, то будете заинтересованы даже в небольшой информации по этой теме. Так, финны утверждают, что употребление большого количества кофе ведет к раннему появлению артрита. А в другом

Цель. фигура: треугольник



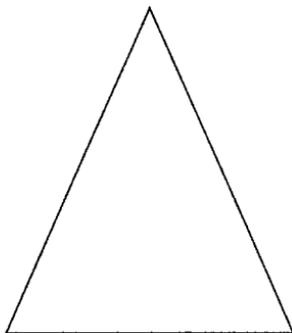
репортаже вы можете обнаружить информацию о том, что при чрезмерном употреблении чая повышается риск развития болезни Альцгеймера на сорок пять процентов. Но верить или не верить подобной информации — дело ваше.

Если вы интересуетесь автомобилями, то вам будет интересно узнать о том, что индийская компания *Tata* представила новую модель, которая стоит всего две тысячи долларов. Или ваш интерес привлечет новый автомобиль-гибрид на водородном двигателе.

## **ЗАГРУЗКА И СКАНИРОВАНИЕ**

Приведенные выше примеры интереса к информации можно объединить под общим заголовком «Загрузка и сканирование». Какое количество подобной информации вы усваиваете и запоминаете, что при этом вы считаете

## Шесть фигур мышления



необходимым и важным для себя — это дело только вашего выбора. Суть в том, что независимо от того, просто ли вы заполняете таким образом время или отвлекаетесь от чего-то, информация все равно оседает в вашей голове и вы ее пропускаете через себя.

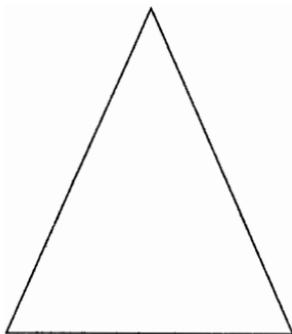
## **ПОТРЕБНОСТЬ И ПОИСК**

Потребность в информации делает ее более важной и желанной. Если вам нужно узнать что-то специальное о каком-либо предмете — вы ищете специальный материал. Если вам нужен ответ на какой-то нестандартный вопрос — вы целенаправленно начинаете поиски.

Важность информации — это то самое, что является основой поиска и последующей оценки информации.

Представьте: человек подходит к вам на улице и спрашивает, где искать остановку трамвая. Он испытывает спе-

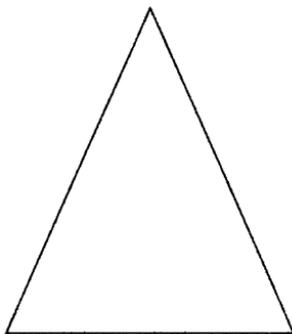
Цель. Фигура: треугольник



цифическую нужду в этой информации. Человек, ищущий в словаре значение слова «трансцендентный», тоже испытывает специфическую нужду в толковании этого слова. Равно как и человек, идущий в библиотеку, чтобы почитать о буддизме в Шри-Ланке. Человек, читающий в газете колонку о недвижимости, хочет узнать, сколько теперь стоит его дом, — он тоже испытывает специфическую нужду в информации.

Поисковые системы, такие как *Google* или *Yahoo!*, являются полезными изобретениями; они позволили впервые в истории находить полезную и нужную информацию за короткое время. На одной из важных конференций в университете я пришел к мысли, что образовательные учреждения созданы, чтобы показать современным студентам то, что было раньше, ознакомить их с ранее накопленными знаниями, но информация, которая может быть при этом востребована, находится на расстоянии вытянутой руки. И поэтому университеты должны учить искусствам — искусству владения информацией, искусству мышления, искусству общения, искусству менеджмента и т. д.

## Шесть фигур мышления



### **ЧТО И ГДЕ?**

Какая информация вам необходима?

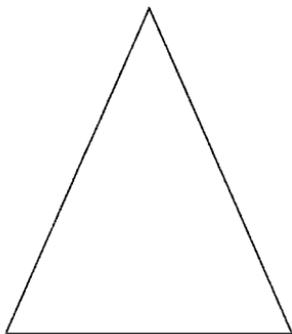
Что вы ищете?

Чем точнее и подробнее вы сформулируете подобные вопросы, тем больше вероятность найти нужные ответы с меньшими потерями.

Есть четко поставленные вопросы. Например, действительно ли некоторые самки домашних пауков заворачивают своих партнеров в кокон, а когда испытывают чувство голода, едят их? Это правда?

Людей могут объединять какие-то интересы. К примеру, я купил себе дом с садом и подумываю посадить там розы. Где я могу найти общую информацию о выращивании роз? Сложно ли это? Дорого ли мне это обойдется? Нужно ли для этого быть опытным садоводом?

Цель. Фигура: треугольник



Иногда мне на электронную почту приходят письма с просьбой рассказать все, что я знаю о креативности. С учетом того, что я уже написал несколько книг на данную тему, это довольно странная просьба.

«Я ищу информацию о том, где я могу найти данные по интересующему меня вопросу».

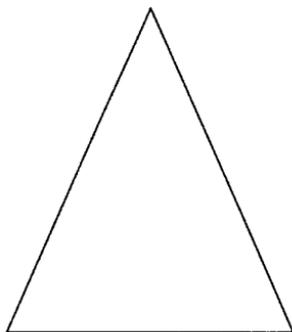
«Я ищу общую информацию в этой области».

«Я ищу специфический ответ на специфический вопрос».

## **УТВЕРЖДЕНИЕ**

Утверждение — это выражение специфического видения вопроса. Вы не проверяете утверждение на достоверность,

## Шесть фигур мышления



потому что оно не содержит фактов. Вы ищете только его подтверждения. Это нелегкая задача — найти информацию в подтверждение определенной позиции, потому что она просто выбирается из контекста, чтобы служить подтверждением. Вполне возможно, что вы приступите к общему поиску в определенной области и только потом сможете выбрать информацию для подтверждения вашей точки зрения.

Для общих вопросов всегда есть место.

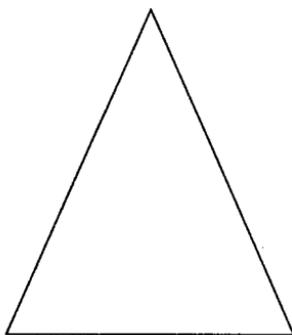
«Я слышал то-то и то-то... Это правда?»

«Кто-то рассказал мне, что... Это уместно в данном случае?»

«Помню, я читал что-то об этом... Это так?»

«Я так понимаю, что... Это правильно?»

Цель. Фигура: треугольник



«Там было сказано, что люди с рыжим цветом волос наименее восприимчивы к боли... Это правда?»

«Где я могу найти информацию, чтобы проверить достоверность этого утверждения?»

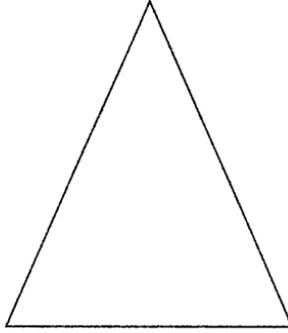
Как и во всем: чем более вы определились, тем быстрее вы найдете ответы на свои вопросы.

«Какова общая политическая ситуация в Туркменистане?»

«Какие самые распространенные болезни, возникающие у пожилых людей?»

Для того чтобы найти ответ на конкретный вопрос, который неточно сформулирован, нужно потратить гораздо больше времени. К примеру, если вы будете искать просто распространенные болезни, то вероятность того, что в со-

## Шесть фигур мышления



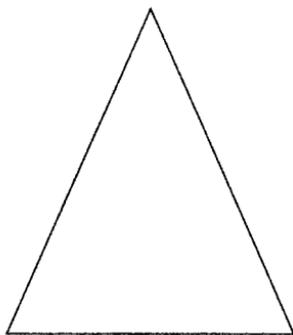
ставленный при поиске список войдут болезни, возникающие в старости, не очень велика.

## **ОЧЕНЬ УЗКИЕ ВОПРОСЫ**

Я должен узнать, какой самолет, вылетев из Лондона, приземляется в Дубае утром. Этот вопрос можно сформулировать более широко: мне нужно узнать расписание всех рейсов из Лондона до Дубаи, время полета каждого самолета, после чего уже выбрать тот, который мне подойдет.

Доктор должен собрать сведения, которые могут помочь при диагностике заболевания пациента. Но при этом он сначала задает более общие вопросы и лишь потом переходит к конкретным, таким как: «Насколько быстро приходит боль после принятия пищи?»

Цель. Фигура: треугольник



Подробные вопросы задают, чтобы получить подробные ответы: «Боли приходят через полчаса после еды».

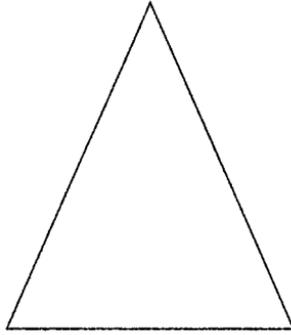
Но также приемлемы ответы «да» и «нет»: «У вас когда-нибудь было кровохарканье?»

Существуют также «вопросы-выстрелы», на них есть только один определенный ответ. Когда вы стреляете, вы знаете свою цель.

Есть «вопросы-удочки». Когда вы закидываете наживку в воду, вы не знаете, какая рыба клюнет на ваш крючок. Они отличаются от «вопросов-выстрелов», в которых ясно, чего вы ждете. Вопрос: «Какая еда вам не нравится?» отличается от вопроса: «Вы любите острую пищу?»

В «вопросах-выстрелах» подразумевается информация, которую вы ищете. А в «вопросах-удочках» вы имеете только общее направление интересующей вас информации.

## Шесть фигур мышления



### **ГДЕ?**

Вы можете спросить людей.

Вы можете спросить специалистов — агента по недвижимости, доктора, автомеханика.

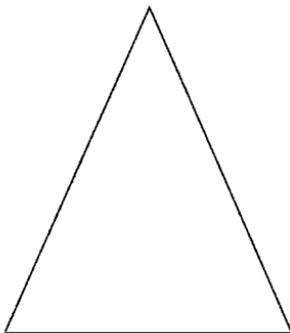
Вы можете добыть у людей конкретную информацию, а можете поинтересоваться у них, где вы можете ее найти.

Вы можете поискать что-то в Интернете. Вы можете использовать специальные поисковые системы, *Google* или *Yahoo!*, например. Или зайти на сайты, где обсуждается именно та проблема, которая вас интересует.

Вы можете воспользоваться библиотекой и услугами библиотекаря.

Вы можете пойти в магазин и купить себе книгу, посвященную интересующей вас теме. Или можете подписаться на журнал, освещающий вашу тему (если такой,

Цель. Фигура: треугольник



конечно, есть: ведь существует много журналов о выращивании цветов и роз и ни одного про выращивание пауков).

Но это не мое дело — давать вам полный список ресурсов, где вы можете найти интересующую вас информацию.

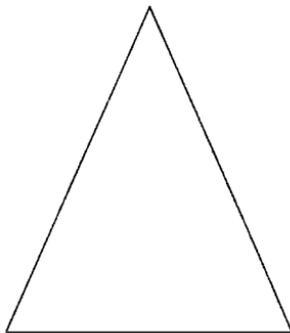
## **ТРЕУГОЛЬНАЯ ФОРМА**

Цель этой фигуры мышления состоит в том, чтобы дать понять — себе и окружающим, — что целью является видение информации.

«Какую цель мы видим, глядя через треугольную фигуру?»

Если вы хотите каждой из трех вершин треугольника присвоить какое-то значение (что, в общем-то, не является необходимым), это точки могут быть:

## Шесть фигур мышления



**Точка 1. ЧТО?** Какова цель нашего информационного поиска?

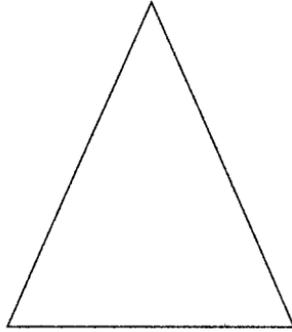
**Точка 2. ПОЧЕМУ?** Почему нам нужна эта информация? Почему она для нас ценна? Почему нас затрагивает эта информация?

**Точка 3. ГДЕ?** Где мы должны искать эту информацию? В правильном ли месте мы ищем?

«Я хочу использовать треугольную форму. Нам нужна точная информация о количестве разведенных семейных пар».

«Треугольную форму, пожалуйста. Мы можем сказать, сколько незанятых жилых помещений в городе?»

Цель. Фигура: треугольник

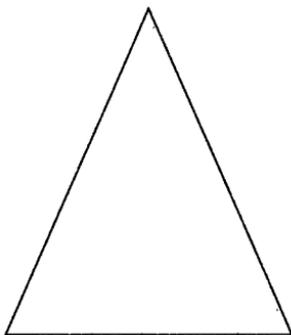


## **ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ**

Это еще один аспект информационной цели. Вы владеете определенной информацией и хотите сделать ее доступной для остальных. Вы можете использовать треугольную форму, чтобы сообщить об этом.

«Я хочу использовать треугольную форму, чтобы предоставить вам результаты последнего исследования, посвященного курению лиц моложе шестнадцати лет».

«Не знаю, насколько правдива эта информация, но сквозь треугольную форму я хочу предоставить вам информацию о взаимосвязи цвета машины и автокатастроф».



## **ВЫВОД**

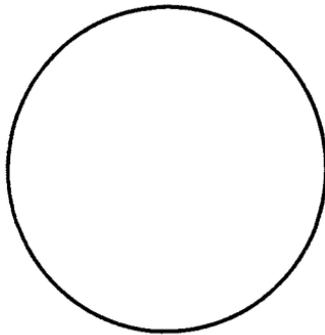
Цель треугольной фигуры — концентрация особого внимания на ясности и осознании ваших потребностей в информации, а также на вашем с ней взаимодействии. Потому что многие люди имеют только неопределенную и общую идею где-то далеко в сознании.

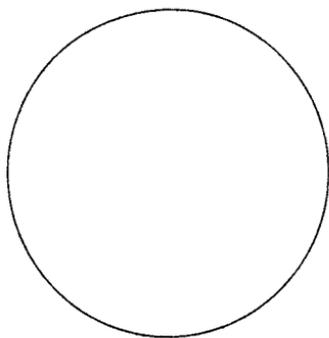
Чтобы сделать использование информации наиболее эффективным, мы должны держать эту идею в собственном поле зрения и в поле зрения других людей и постоянно ее задействовать.

**2**

**ТОЧНОСТЬ**

Фигура: круг





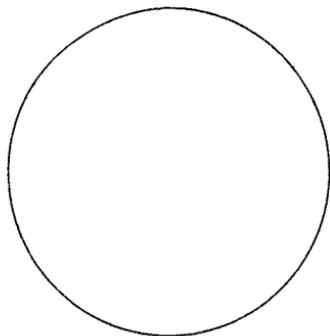
Точность информации оценивается с помощью круглой фигуры. Круг означает центр цели, увеличительное стекло. Точность зависит от того, насколько вы близки к цели или насколько далеко от нее оказались.

Точность информации приобретает огромное значение, когда вам нужно руководствоваться ею при совершении какого-либо действия.

Пятьдесят три процента молодых людей в Великобритании не доверяют газетам — и это устоявшийся факт. Хотя если бы то же самое явление наблюдалось и среди более взрослого населения, которое может судить о газетах и том, что в них пишут, с высоты своих знаний и опыта, это не было бы для нас неожиданностью.

## **АВТОРИТЕТ**

Авторитет также может служить критерием оценки правдивости информации. Если информационный ресурс вли-



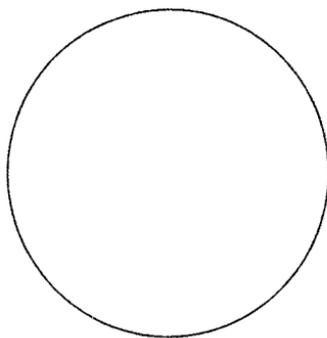
ятельный и авторитетный, то мы, несомненно, верим в то, что читаем или слышим. Это та же ситуация, как в университете с преподавателями и профессорами. Это то, что происходит, когда ваш доктор говорит вам что-то. Это то, что случается, когда вы посещаете любимый сайт.

Вы верите в честность и надежность информационного ресурса.

Для поддержания авторитета и доверия комментарии к новостям, транслируемым по радио и телеканалам, обычно разумны и точны. В определенных случаях может быть продемонстрировано личное отношение, но случается это крайне редко.

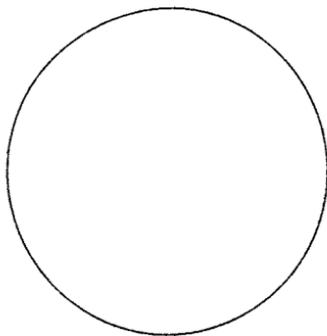
Новости в газетах, как правило, точны, потому что все они поступают от агентов, которые не заинтересованы в том, чтобы давать чему-то личную оценку.

К сожалению, доверие в отношении новостей, отличающихся точностью информации, не может быть проявлено



к иной информации, размещенной в том же издании в соседней колонке. У вас должен быть собственный жизненный опыт, чтобы увидеть лживость. Даже очень уважаемые газеты печатают статьи, в основе которых лежат личные суждения. Я вспоминаю публикацию в одной газете, в которой, как мне кажется, была несправедливо оценена моя работа, посвященная школьному обучению, и в которой не были даже упомянуты положительные моменты работы. Кроме того, давались личные характеристики, которые, по моему мнению, вообще не относились к теме статьи. Я склоняюсь к тому, что оценивать газеты нужно не по их лучшим статьям и материалам, а, наоборот, — по худшим. Я надеюсь, что и редакторы газет это понимают. (Интересно, что журналист, написавший статью о моей работе, позже был выбран «лучшим среди молодых журналистов» по итогам года, а мне стало любопытно: читал ли кто-нибудь из присуждавших ему это звание статью обо мне?)

Авторитету источника следует доверять, потому как чаще всего проверить достоверность информации самому затруд-



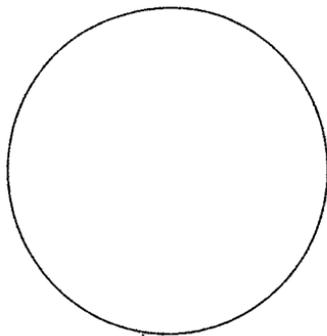
нительно. Мы можем в чем-то сомневаться, но проверить — не можем.

## **ВНУТРЕННЯЯ ПРОВЕРКА**

Бывает, что в поступающей к нам информации чувствуются внутренние противоречия. Это наводит на размышления о достоверности источника.

Часто случается, что писатель или журналист перевирает некий общеизвестный факт. Подобные вещи подрывают доверие и к автору статьи, и к информативному ресурсу. Это может быть раздутая реакция на какую-то ничтожную ошибку, но если вы, являясь поставщиком информации, собираетесь исказить факты, то должны очень серьезно задуматься о своей репутации. Вы не должны себе позволять даже маленьких погрешностей, которые могут выдать вашу недобросовестность. Иногда мы не можем сказать сра-

Точность. Фигура: круг

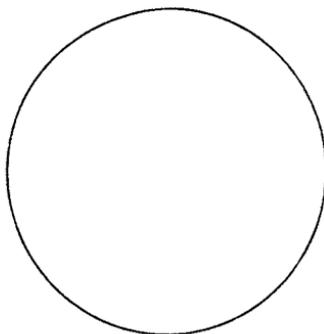


зу, правдивы или нет какие-то утверждения или факты, но нужно помнить — всегда есть возможность проверки сведений. Если информация оказалась ложной, мы потеряем уважение к источнику, ее предоставившему.

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТОЧНОСТЬ**

Случалось ли вам сравнивать два разных репортажа с одного и того же места события? Если они различаются по смыслу, то не могут быть правдивы одновременно. Можно даже сравнить их с третьим репортажем, чтобы понять, какой наиболее приближен к правде. Но, разумеется, они оба могут быть неадекватными.

Сравнение информации, поступающей из нескольких источников, — это возможность приблизиться к субъективным сведениям. Но, к сожалению, в большинстве случаев мы не обладаем альтернативным материалом для сравнения.



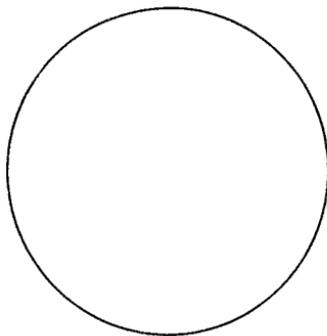
## **АДЕКВАТНАЯ ТОЧНОСТЬ**

Если вы собираетесь принять какое-то решение или сделать какой-то важный вывод, нужно руководствоваться наиболее точной информацией. Правда, обычно нет возможности отложить принятие решения или совершения действия до того времени, пока у вас не появится полная удовлетворенность интересующей информацией.

Таким образом, мы вынуждены постоянно оценивать адекватность, достоверность получаемой информации. Нам важно, чтобы информация была точна в целом, несмотря на маленькие неточности или недочеты.

## **СОМНЕНИЯ**

Есть различные виды сомнений. Есть сомнения, выраженные непосредственно в самой информации. Пользователи

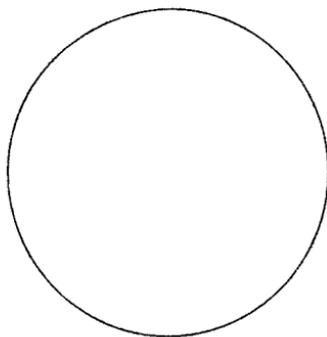


убеждены, что они должны быть осторожными при работе с информацией, и ее достоверность должны проверять сами же для себя.

Люди, использующие информацию, могут иметь определенные сомнения и либо сформулировать их внутри себя, либо же высказать их кому-то еще, например при встрече. Сомнения сами по себе не являются признаком неточности информации, но влекут осторожность при ее применении.

Можно предпринять попытки проверить информацию. Чаще всего для этого используется какой-либо другой источник информации, поскольку непосредственная проверка невозможна.

Прежде всего, сомнениям должно быть уделено большое внимание.



## КРУГЛАЯ ФОРМА

На практике нам удобнее называть эту фигуру мышления круглой (англ. *circle*), потому как у прилагательного «циркулярный» (англ. *circular*) есть несколько значений, которые нам не подходят. Хотя в целом это не имеет значения.

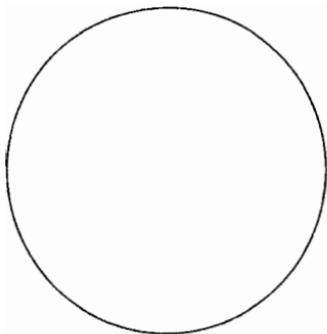
Цель использования этой фигуры — концентрация на точности получаемой информации. Чтобы задействовать информацию, к примеру, в личном докладе, ценность ее достоверности для нас резко возрастает.

Неточная информация приводит к заблуждениям в лучшем случае и к возникновению опасности — в худшем.

«Я хочу применить круглую форму к статистике о взаимосвязи утренней гимнастики и здоровья».

«Круглая форма по этой теме, будьте любезны».

Точность. Фигура: круг



«Мы должны пропустить этот вымысел через круглую форму».

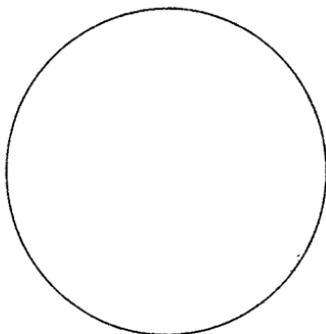
«Наша стратегия будет основана на вкусовых различиях между мужчиной и женщиной. Мы должны проработать исследования на эту тему с помощью круглой формы. Вы займетесь этим?»

Эта фигура окажет нам помощь в определении особо важной информации и потребности ее проверки.

Круглая форма может использоваться для определения тех частей информации, в достоверности которых возникают сомнения, данная форма дает возможность указать на это окружающим.

Кроме того, круглая форма может быть использована для привлечения людей к исследованиям в определенной области с целью сбора достоверной информации.

Круглая форма используется и для оценки точности информационных ресурсов.



## **ВЫВОД**

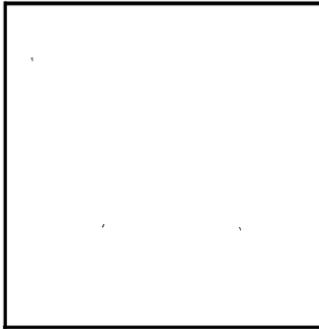
Круглая форма дает возможность уделить внимание достоверности интересующей нас информации. Ценность ее основывается на оценке точности.

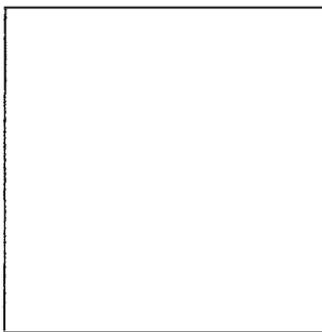
Зачастую мы не думаем о том, что нужная нам информация не всегда достоверна. Это происходит потому, что мы доверяем информационным ресурсам, таким как газеты, и потому, что невозможно всегда проверять все то, что мы узнаем. На практике мы редко обращаем внимание на точность информации, которая нам экстренно нужна.

Круглая форма должна помочь нам и окружающим более внимательно относиться к достоверности получаемых сведений.

# ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Фигура: квадрат

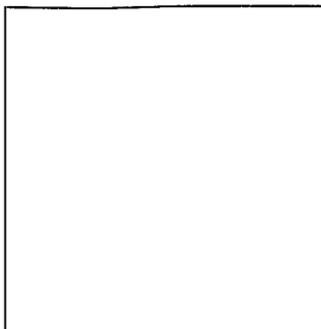




У квадрата, как известно, все стороны равны. А много ли ситуаций, при которых существовали бы одновременно четыре точки зрения? Но если бы это и было так, то они изначально были бы равны. Фигура наводит на мысль, что одна и та же ситуация может быть оценена с разных позиций.

Круг и квадрат иногда накладываются друг на друга. Если ситуация изложена с точки зрения заинтересованного лица, то эти сведения не могут быть достоверными. Если по каким-то причинам показана только часть рисунка, изображение невозможно назвать полным, однако при этом описание может быть очень точным, даже несмотря на то, что описана только половина рисунка.

По различным практическим причинам существует потребность в фигуре, с помощью которой мы смогли бы отделять мнение от информации о непосредственном предмете. Мы можем придерживаться нейтрального отношения, но нам нужна рамка, позволяющая сосредоточиться непосредственно на точке зрения (к примеру, выраженной в статье).



## **УБЕЖДЕНИЕ**

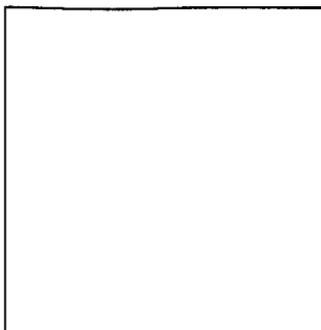
Существует большое количество информации, которая по своей природе не может не быть лично окрашенной. Такая информация изначально подается как персонифицированная, с личным акцентом.

В рекламе автомобиля определенной марки не упоминаются отрицательные качества конкурентов, но ярко демонстрируются те положительные качества, которыми обладает именно эта марка. Реклама в целом не может быть избавлена от личностной оценки и не может быть нейтральной. В противном случае в ней не было бы потребности.

Адвокат в суде, при условии возможности судебного соперничества, занимает изначально предубежденную позицию. Это свойство рассматриваемой системы — в отличие от системы исследований.

Речи политиков перед выборами, и даже после, направлены на привлечение избирателей. При наблюдаемой атаке

Точка зрения. Фигура: квадрат

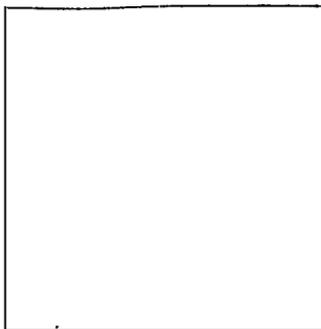


политика на оппонента нельзя делать выводов или давать оценки. Все скандалы и недостатки замечаются сразу, а вот достижения — нет.

Убедительный материал редко бывает нейтральным — он не воспринимается таким. Нейтральность требует большой точности и честности, и не важно, что материал односторонний.

## **ТРУДНОСТИ БАЛАНСА**

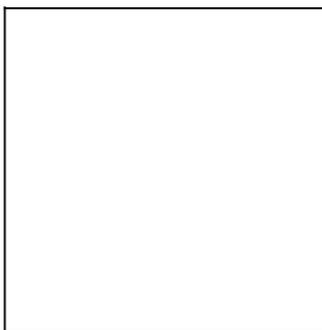
Очень сложно составить сбалансированный отчет, ведь еще со школы нас учат принимать во всем свою точку зрения и отстаивать ее. Вы должны сначала выработать позицию, а потом, исходя из нее, делать выводы или заключения. Чтобы этого достичь, нужно выбрать и скомпоновать информацию, которая будет подтверждать вашу точку зрения и сделает вашу историю полной.



Стиль повествования распространен во всех средствах информации. Это доказывает, что только истории могут быть интересны читателю, а сухие факты — нет. Повествование освещает происходящее с одной стороны, остальное остается «за кадром».

Вы можете изучить какую-либо возникшую ситуацию, соединить ее части, чтобы получилась история, которая в свою очередь окажется результатом ситуации.

Но чаще всего работники газет заранее знают предполагаемую историю, даже до того, как вникнут в суть ситуации. Затем они сравнивают реальную ситуацию с тем, какой рассказ родился у них в голове, и упоминают только те факты, которые им удобны. Раньше я тоже так делал. Если какие-то стороны ситуации не подходят для задуманного рассказа, то их можно игнорировать или спокойно выкинуть. Но в итоге у читателя нет возможности узнать, какая информация не была использована.

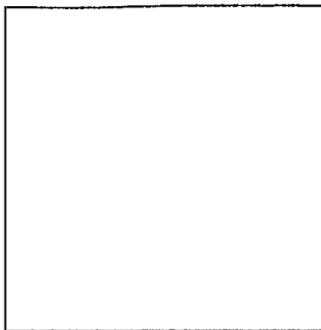


Бывает, что авторы зарабатывают свою популярность тем, что оставляют читателю возможность опустить какую-то часть их рассказа или отдельную историю. Но если вы остаетесь после прочтения равнодушным, это само по себе вызывает ощущение чего-то ненатурального, скучного. В живом мире вы для кого-то «пицца», и в то же самое время кто-то «пицца» для вас. И разница, в сущности, небольшая.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИЛАГАТЕЛЬНЫХ**

Всегда наблюдайте за употреблением прилагательных в прессе. Прилагательные априори не могут быть объективными. Они отображают личное отношение и позицию автора.

Прилагательные, такие как «эгоистичный», «напыщенный», «свободный», «подлый», «лукавый», «жадный», «хвастли-

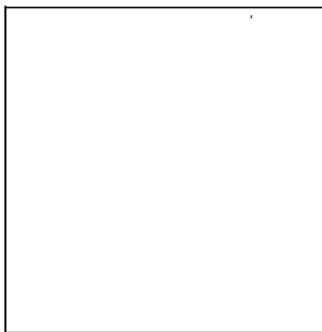


вый» и т. д., являются особым мнением, которое может базироваться на фактах, а может и нет. Факты могут существовать сами по себе, а прилагательные не могут. Употребление прилагательных зависит от необходимости автора задействовать их как неоспоримый факт, тогда как они могут быть основаны на непереносимости автора к кому-либо или его зависти. Когда вы читаете подобную прессу, включайте счетчик прилагательных и тогда вы сможете оценить достоверность статей.

## **ТОЧКА ЗРЕНИЯ**

Употребление среди молодежи большого количества алкоголя полицией и работникам социальных учреждений видится как большая проблема. Это приводит к несчастным случаям на дороге, дракам, насилию, уличным ограблениям и т. д. Но производители алкогольных напитков и владельцы баров видят в этом лишь обратную сторону медали фунда-

Точка зрения. Фигура: квадрат

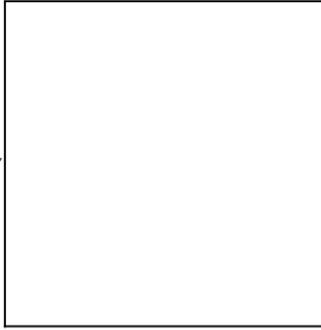


ментально хорошей вещи: они получают больше прибыли, если люди много пьют. Вы можете быть против злоупотреблений алкоголем, но сами его употреблять. Мы не запрещаем езду на автомобилях только потому, что на дорогах происходят аварии.

Многие выступают против разводов. А люди, чей брак оказался несчастен, выступают за разводы.

Информация может отражать только одну точку зрения, поскольку автор придерживается только ее. Это не направлено на перетягивание читателя на свою сторону, но получается именно так. Мнение человека может быть негативным, и это отличие от рекламы, но есть и негативная реклама. Некоторые люди в России вспоминают жизнь в Советском Союзе с ностальгией и хотят, чтобы все стало как прежде, а другие приветствуют наступившие перемены.

Узнать о самой ситуации, используя только точку зрения автора, возможно, если использовать квадратную форму.



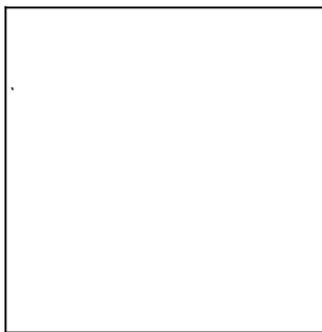
Также она поможет узнать конкретную позицию автора статьи.

Информация, высказанная с одной точки зрения, вовсе не является недостоверной или неправдивой (кроме ее односторонности и неполноты), и это не значит, что она не может быть использована. Определив природу информации, вы можете использовать ее.

## **СИЛА БАЛАНСА**

Сбалансированная информация обладает ценностью и силой. Читатель чувствует, что он находится в центре ситуации, он имеет возможность разглядеть ее с разных сторон. Он занимает позицию наблюдателя, а не того, кем управляют.

Наше восприятие направлено к поиску скорейшего решения, и лишь потом воссоздаются недостающие детали.

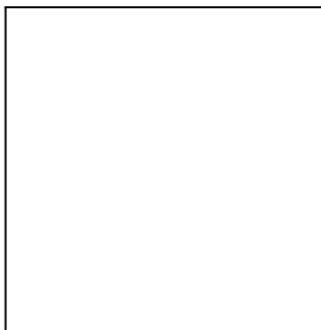


Ускоренное восприятие подготавливает базу для более углубленного изучения вопроса. Если бы не это, в животном мире пришлось бы туго. Когда хищник приближается, вы должны принять решение настолько быстро, насколько это возможно, у вас нет времени думать о том, голоден он или болен и устал. Хищник не будет ждать, пока вы обо всем подумаете.

Так же действует наше сознание, стремящееся как можно скорее дать всему вокруг четкое определение («он — хороший парень» или «он — плохой человек»), а после ищущее этому разные подтверждения и воспринимающее все через начальное восприятие.

Можете себе представить, если бы статьи в газетах начались так: «Эта статья написана Джеммой Соукис, которая выступает против жестокого обращения с женщинами в такой-то стране...»?

В некоторых культурах, например в Зулу, мужчины надевают леопардовые шкуры, готовясь к встрече с соплеменника-



ми. Они выглядят сильными, но на самом деле там управляют женщины и они же принимают важные решения. Вещи не всегда такие, какими их описывают невдумчивые журналисты.

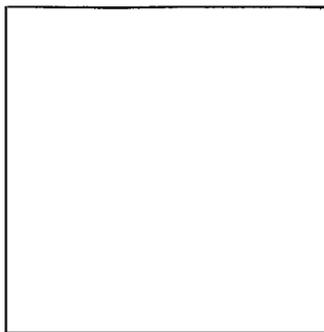
## **РАЗНЫЕ ПУТИ ИЗ ОДНОЙ ТОЧКИ**

Это важная составляющая квадратной рамки. До этого момента мы обсуждали разные точки зрения, нейтралитет, предубеждения. Сейчас мы сконцентрируем внимание на одной точке зрения, но под разными углами.

Читатель (слушатель) может выбирать альтернативные способы восприятия информации. Это попытка смотреть на вещи с одной точки зрения, но по-разному.

Мы все чаще записываем накопленную информацию на электронные носители, сохраняем в компьютерах. Затем ма-

Точка зрения. Фигура: квадрат

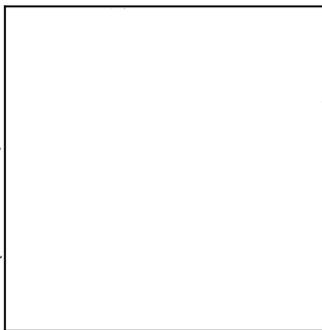


шины анализируют сохраненные данные и на основе полученных выводов выдают стратегии и решения вопросов. Эта умножающаяся привычка может оказаться губительной.

На информацию стоит смотреть под разными углами. Компьютеры не способны на это, только человек может видеть одну ситуацию в разных вариациях.

К примеру, исследования показали, что у людей, часто употребляющих коноплю, возрастает риск появления и развития шизофрении. Таким образом, гашиш является возбудителем болезни. При этом большинство людей, предрасположенных к шизофрении, курят наркотик и провоцируют заболевание.

Как-то мне сказали, что если из Гарвардского университета выпускается столько талантливых людей, то там, должно быть, очень хорошая система образования. Я ответил, что если бы много талантливых людей прошли бы под аркой, то вышли бы оттуда так же много талантливых людей и роль арки здесь не велика.

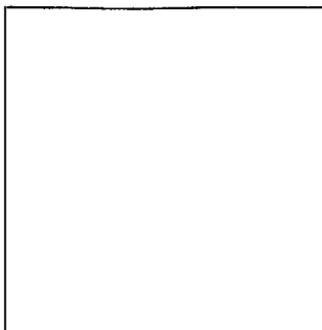


Все убеждены, что кактусы колючие, чтобы их не ели животные. Но ведь может быть и по-другому: маленькие иголки держат вокруг себя слой воздуха так, что вода, находящаяся в растении, не испаряется. Умение воспринимать информацию с разных точек зрения становится более важным, поскольку растет зависимость от компьютеров, которые пока не способны к такому восприятию.

## **КВАДРАТНАЯ ФОРМА**

Квадратная форма заставляет нас обратить внимание на степень уклона или нейтралитета информации. Объективна или субъективна информация? Мы не должны уделять этому слишком большое внимание, важно лишь помнить, что предвзятая информация может повлиять на то, как мы ее используем.

Точка зрения. Фигура: квадрат



Кроме того, мы можем не пользоваться односторонними источниками.

Также, используя квадратную форму, мы можем выбрать угол зрения, под которым хотим увидеть информацию (достаточно лишь посмотреть на нее с другой стороны квадрата).

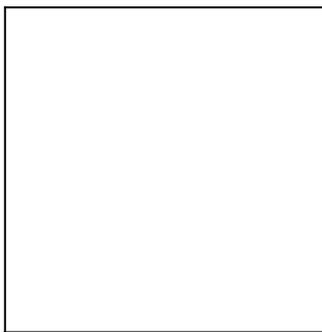
«Вот данные, а вот заключение. Если вы используете свою квадратную форму, вы сможете посмотреть на представленную информацию под разными углами и, возможно, дать другое заключение».

«Это единственный способ толкования данных?»

«Эта статья кажется сбалансированной. Используя свою квадратную форму, постарайтесь найти в ней более выраженную позицию».

«Моя квадратная форма показывает, что эта информация односторонняя. Встает вопрос: можем ли мы использовать ее в практических целях?»

## Шесть фигур мышления



«Прежде чем мы сделаем вывод, давайте посмотрим на это сообщение через квадратную форму».

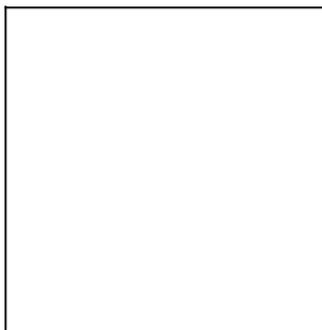
«С помощью квадратной формы я понял, что эта информация односторонняя. Но я не могу найти другую сторону этого вопроса».

## **ВЫВОД**

В современном мире информация все чаще обрабатывается компьютерным способом, программы выдают односторонние решения, а потому более важной сегодня становится возможность человека видеть данные с разных сторон.

Может показаться, что попытка найти нейтральную информацию — пустая трата времени, поскольку это большая редкость. В то же время полезно и важно обстоятельно объяснить природу и силу точки зрения. Без такой обработки сложно и опасно применять полученную информацию.

Точка зрения. Фигура: квадрат

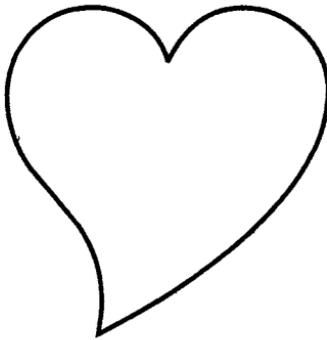


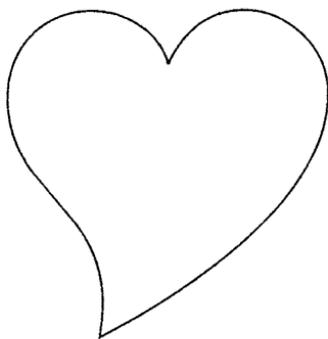
Если же применение квадратной формы войдет у читателя в привычку, возможно, редакторы газет будут стараться издавать статьи более сбалансированные и многосторонние, как бы сложно это ни было. Или же сами читатели должны искать для себя подходящие публикации.

4

## **ИНТЕРЕС**

Фигура: сердце





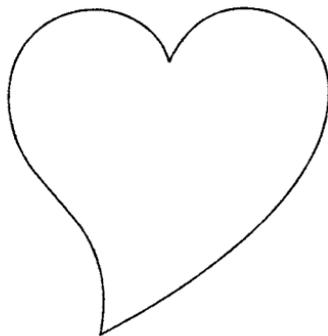
Сердечные дела всегда вызывают большой интерес человека, владеющего этим сердцем. Кроме того, ему интересны и другие люди. Поэтому фигура в виде сердца символизирует интерес. Для упрощения мы будем говорить не «фигура в виде сердца», а просто «форма сердца».

В некотором смысле интерес бесполезен, но это самый притягивающий аспект информации. Интерес не является противоположностью потребности, но это все же разные вещи.

Интерес привлекает и притягивает. Нечто, что стало вам интересно, прочно врезается в память и может очень помочь в будущем, хоть вы и не искали эту информацию намеренно.

## **ОБЩИЙ ИНТЕРЕС**

Вам может быть интересно узнать, что население Нигерии составляет 140 миллионов человек. Наверняка вы думали,

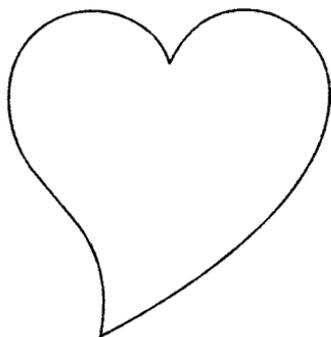


что там живет не более 40 миллионов. Вы удивлены, а это одна из форм интереса. Подобное знание расширяет ваш кругозор.

Удивление всегда ведет к возникновению интереса. Обнаружение знаний, противоречащих вашим, всегда и интересно, и полезно. Получение абсолютно новой для вас информации тоже является интересным занятием.

Прочсть о том, что любимое хобби президента Исландии — вязание, тоже интересно. Интерес представляет и то, что последним президентом была женщина. Возможно, это вызовет желание выбрать в президенты женщину. Это может усмирить всех мужчин.

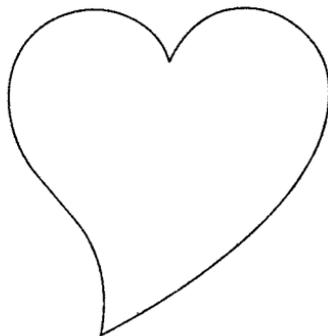
Узнавать об успешной работе социальных сетевых ресурсов в Интернете — это интересно и познавательно. Любое крупное явление всегда интересно.



## **ДОПОЛНЕНИЕ**

Это другая сторона интереса. Предположим, вам что-то известно о предмете, а новый прочитанный материал добавляет новые знания к имеющимся. Вы можете знать что-то об акулах. Потом вы читаете про спаривание акул, и это вызывает у вас интерес, потому что дополняет ваши имеющиеся знания. Подобное знание может не иметь для вас никакого практического значения, ни сейчас, ни потом.

Некоторые постоянно проявляют интерес к «звездам» — известным людям, которых можно сравнить с древнегреческими богами. Обычного человека всегда привлекали внутренняя и романтическая части жизни этих богов. «Звезды» тоже стали привлекать внимание, даже незначительные новости из их жизни вызывают интерес. Кто с кем куда пошел? Как они называли своего ребенка? Кто с кем расстался? А правда, что она пьет много виски?



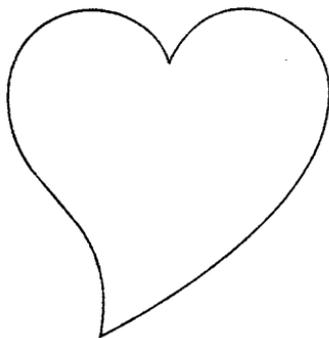
В качестве источника интереса может выступать противоречие вашим имеющимся знаниям. Но это вас не удивляет, как говорилось выше.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ**

Результаты исследований всегда вызывают большой интерес, ведь считается, что они достоверны. Исследование, показывающее, что счастливые люди более полные, а беспокойные — более худые, интересны и для полных, и для худых, и для всех остальных людей.

Утверждение, что самые счастливые люди живут на островах Мальты, последовавшее из специального исследования, вызовет у вас интерес — несмотря даже на то, что вы не понимаете, как можно было сделать подобный вывод.

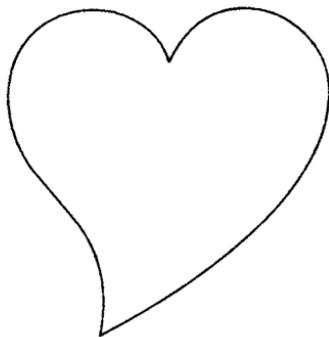
Интерес. Фигура: сердце



Исследование, доказавшее, что потребление красного вина удлинит жизнь, вызывает большой интерес — потому что все хотят жить дольше.

Исследования, в которых изучаются различные стороны жизни человека, будут для вас более интересными, чем исследования, направленные на изучение жизни крыс.

Весьма интересным представляется знание о том, что современные подростки проводят гораздо больше времени в Интернете, чем за просмотром телевизора. Возможно, для кого-то покажется менее интересной информация о том, что газеты вынуждены сокращать тиражи, а причиной этого является переключение общественного внимания на телевизионные новости и рекламу в Интернете.



## **СПЕЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС**

Вы собираетесь провести отпуск на Мальдивах. Конечно, вас интересует все связанное с этим местом и этой поездкой.

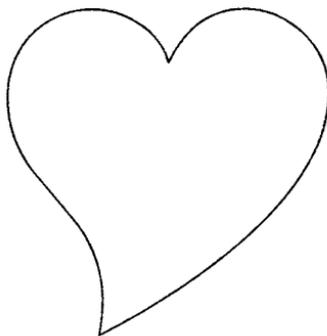
Ваше хобби — одомашнивание голубей, и все, что касается этого вопроса, представляет для вас большой интерес.

Если вы футбольный болельщик, то любые новости и даже крупницы информации о вашей любимой футбольной команде (и о футболе в целом) имеют для вас большое значение.

Вы работаете в строительном бизнесе, поэтому вам важны любые сведения о новых технологиях, новые законы также представляют для вас большой интерес. Это ситуация, когда интерес и потребность совпадают.

Или вы интересуетесь компьютерами и IT-технологиями, хоть они и не входят в сферу ваших профессиональных интересов. Новые изобретения и тенденции просто вам интересны.

Интерес. Фигура: сердце



Пришло время купить новую машину и на данный момент все, что связано с разными моделями автомобилей, вам интересно. Но так будет только до тех пор, пока вы не приобретете машину. В самом деле, вы можете больше не обращаться к такой информации, если покупка вас удовлетворила.

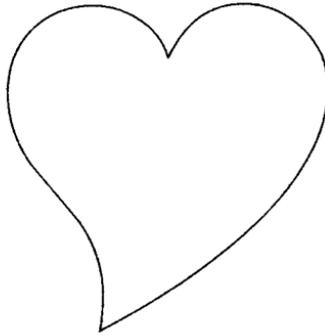
Вам нужно написать школьное эссе про светофоры, — отчего-то проблема расположения и эффективность работы светофоров вызвала волну интереса в вашем городе.

В то время как общий интерес не вызван конкретной необходимостью, специальный интерес основан на практическом применении.

## **ЗАМЕТКИ**

Делать заметки — достаточно утомительное занятие и придется по душе далеко не всем. Смысл его заключается в том,

## Шесть фигур мышления



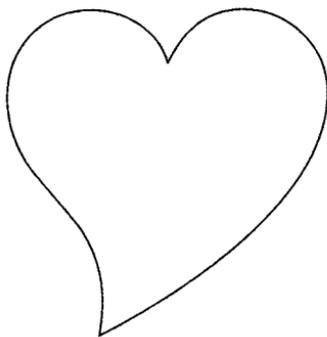
что после прочтения статьи или получения какой-либо информации вы должны подумать, переварить прочитанное и записать то, что показалось вам важным. Это можно делать настолько подробно, насколько вам удобно. Заметки полезнее простых размышлений.

Не факт, конечно, что вы потом будете перечитывать записанное, но осознание того, что после прочтения текста вам нужно выписать основные тезисы, заставит вас читать более внимательно и вдумчиво.

## **В ШАХТЕ**

В алмазной шахте вы ищете алмазы. В шахте с золотом вы ищете золото. По этому же принципу вы можете разделить информацию по критерию интереса.

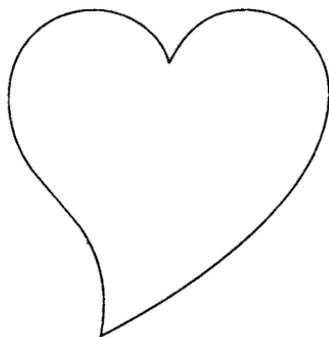
Интерес. Фигура: сердце



Процесс схож с процессом, указанным в разделе о треугольной форме. Вы можете идти по улице и ждать, когда ваше внимание что-то привлечет, или же вы можете умышленно направлять свое внимание на объекты.

По тому же самому принципу мы можем добывать интересную информацию. Мы можем ждать, пока что-то привлечет наше внимание, или направлять его сами. К примеру, мы можем сосредоточить свое внимание на том, какое влияние данная информация оказывает на экономику.

Вы можете поупражняться в этом, взяв скучную статью и поставив себе задачу добыть из этой статьи какие-либо интересные факты. Сначала это делать достаточно сложно, но с каждым разом будет легче.



## **ФОРМА СЕРДЦА**

«Используя форму сердца, я нашел интересным тот факт, что молодые люди становятся все более и более религиозными».

«Я знаю, что этот отчет очень занудный. Но я прошу вас использовать свою форму сердца и сообщить мне, что вы нашли в нем интересного».

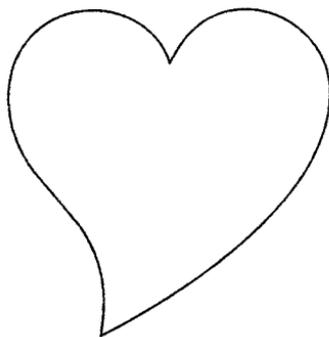
«Использование формы сердца нам помогло, но еще необходима практическая информация, чтобы спроектировать наш продукт».

«Пожалуйста, используйте форму сердца и просмотрите материал еще раз. Я не хочу, чтобы мы что-то упустили».

«Он не очень хорошо справляется с формой сердца — он не замечает некоторых фактов, пока они не бросятся в глаза».

«Будьте добры, все используйте форму сердца».

Интерес. Фигура: сердце



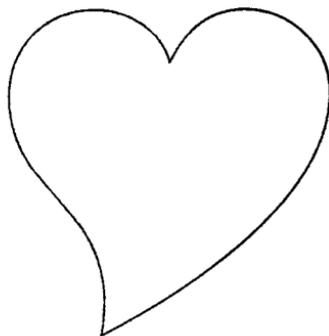
Людей не нужно поощрять, чтобы они заметили лежащее на поверхности. Цель формы сердца — привлечь и склонить людей к попыткам конспектировать то, что не настолько очевидно. Можно назвать это чтением между строк. Эта фраза имеет то же значение, но более тяжела в использовании.

## **ВЫВОД**

Если мы ищем информацию для поиска ответа на возникший вопрос, это значит, что наш вопрос настолько важен, что заставляет нас искать ответ. Однако информация имеет больше функций, чем удовлетворение сиюминутных потребностей. Форма сердца помогает сосредоточить внимание на причинах интереса.

Это могут быть причины, вытекающие из общего интереса, или причины, вытекающие из специального инте-

## Шесть фигур мышления



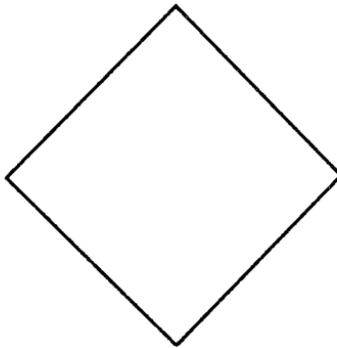
реса, они связаны с тем, чем мы занимаемся или хотим заниматься.

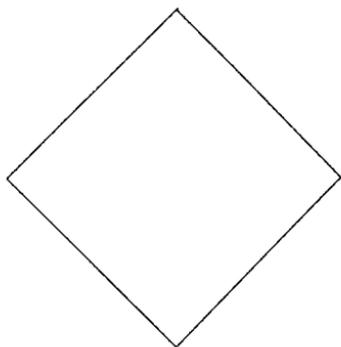
Интерес может быть не столь заметным, но это не так. Ведь интерес к знаниям возводит фоновый запас информации, которая может вам очень пригодиться в будущем.

5

## ЦЕННОСТЬ

Фигура: бриллиант





Бриллианты символизируют ценность. Поэтому фигура в виде бриллианта поможет нам задать ценностный вопрос: насколько полезна эта информация?

Между потребностью, ценностью и интересом есть очевидная связь, но все же их нужно отделять друг от друга.

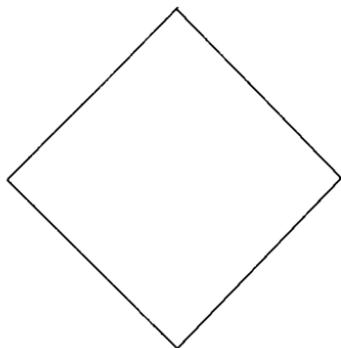
Информация, которая отвечает на вопросы или удовлетворяет нашим потребностям, очевидно ценна.

То, что представляет для нас интерес, обладает ценностью. Это по большей части относится к специальному интересу. Фигура ценности должна быть использована в последнюю очередь, после применения остальных фигур. Какова же цена этой информации?

## **УДОВЛЕТВОРЕНИЕ НУЖД**

Допустим, вам нужно получить какую-то определенную информацию, например о времени прибытия последнего само-

## Шесть фигур мышления



лета из Австралии. Вы получаете ее из надежного источника. Ваша потребность удовлетворена. Вы довольны.

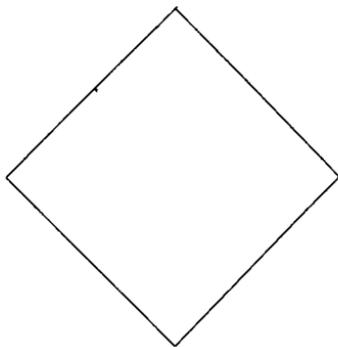
Вам необходима информация о самых современных способах лечения артрита. Вы спрашиваете об этом своего доктора. Вы получаете эту информацию. Вы не вполне удовлетворены, потому что усомнились в том, что участковый врач в курсе самых последних достижений в лечении этого недуга. Далее ищете информацию в Интернете и убеждаетесь в правоте врача.

Вы ищете себе партнера и находите на сайте знакомств.

Затем вы спрашиваете себя: информация, которую я нашел, удовлетворяет моим потребностям?

Есть вопросы, на которые сложно дать полный, исчерпывающий ответ. Если вам понадобилась информация об экономике Боливии, вы можете найти замечательную информацию в журнале «The Economist», но информации по этому вопросу может быть и больше. Нет предела информации,

Ценность. Фигура: бриллиант



представляющей для вас интерес и ценность. Но тем не менее существует потребность в практической ценности.

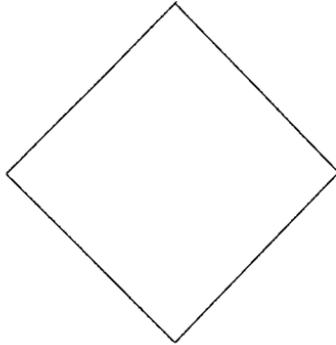
## **ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ**

Определяющие вопросы более специфичны, чем потребности. Вы тщательно формулируете свой вопрос и затем оцениваете, действительно ли информация дает ответ на него.

Вопрос может состоять из двух частей. Сначала вы задумываетесь, где можно найти нужную информацию, и затем ищете ответ на свой вопрос в определенном информационном ресурсе.

Могут оставаться сомнения. Вы можете чувствовать, что ответ не полностью раскрывает интересующую вас суть вопроса. Могут возникнуть сомнения и относительно вероят-

## Шесть фигур мышления



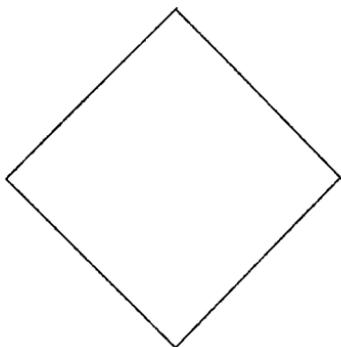
ности нахождения ответа. В этом случае вы оцениваете важность информации.

## **ЦЕННОСТЬ ИНТЕРЕСА**

Что-то интересующее вас всегда имеет ценность, даже если не является необходимостью на данный момент. Интерес может доставлять удовольствие — тогда он ценен сам по себе. Интерес может расширять вашу базу знаний — это может стать ценным спустя некоторое время.

Специальный интерес, имеющий отношение к некоторым делам — настоящим и будущим, имеет очевидную ценность. Информация о стране, которую вы хотите посетить, обладает ценностью.

Ценность. Фигура: бриллиант



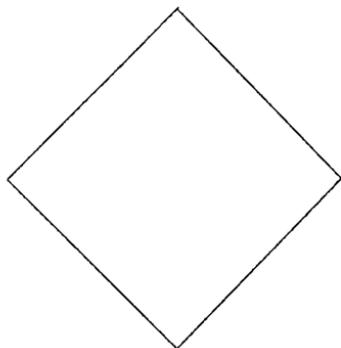
## **ЦЕННОСТЬ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ**

Информация, подтверждающая и поддерживающая вашу точку зрения, даже если ничего нового не открылось, обладает огромной ценностью. Ценность состоит в том, что ваша уверенность возрастает, а с ее помощью вы подкрепляете собственную позицию и находите новые аргументы, когда стремитесь убедить других людей в своей правоте.

## **ЦЕНА ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ МНЕНИЙ**

Какова ценность информации, идущей вразрез с вашим мнением? Ценность в том, что вы узнаете о существовании другой позиции. Кроме того, исследование сильных и слабых сторон оппонента тоже является ценностью. Эти зна-

## Шесть фигур мышления



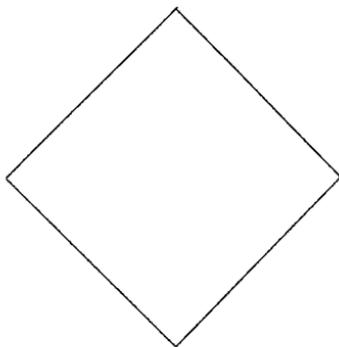
ния позволят вам более продуктивно отстаивать свою точку зрения и критиковать другую.

Но, возможно, вас убедят отказаться от своей точки зрения и принять другую. И это очень ценно. Если вы выигрываете спор, то получаете не много, а если проигрываете, то получаете гораздо больше.

## **ВОЗМОЖНОСТЬ**

Информация может подсказать вам новые возможности для бизнеса или для вас лично. Возможность чего-то может лишь наводить на размышления, а затем требуется дальнейшая проработка. Но направление деятельности при этом уже может быть задано. Иногда ценность информации гораздо больше, чем вы можете предположить. Будучи студентом, я продал автомобиль за 5 тысяч фун-

Ценность. Фигура: бриллиант



тов стерлингов, а через три года узнал, что его продали за 250 тысяч (правда, в немного лучшем состоянии).

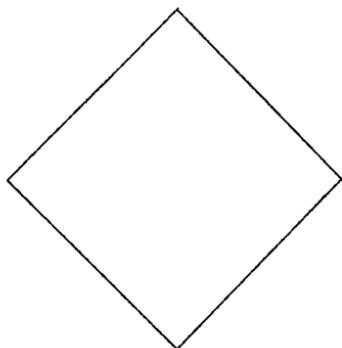
Информация может подсказать, где найти очень дешевую путевку на Карибы.

Вы можете искать информацию, указывающую на возможную выгоду, а можете пойти в обход и попытаться счастья на специальных курсах, где учат вчитываться и вслушиваться в окружающую информацию.

## **ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О МИРЕ ВОКРУГ**

Это всегда представляет большую ценность. Знание об отсутствии пробок на дороге — ценно. Знать о том, что курс обмена валют не изменился, тоже важно. Сообщения об отсутствии изменений тоже всегда ценятся, потому что перемены могут застигнуть вас врасплох.

## Шесть фигур мышления

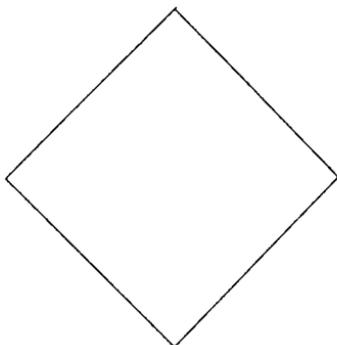


Когда вы смотрите новости по телевизору, пусть даже о катастрофах на других концах света, вы узнаете полезную информацию.

Кроме защитного осознания и осознания возможности есть еще одна ценность. Если вы знаете о том, что происходит вокруг, вы можете принимать участие в большем количестве обсуждений и даже инициировать беседы.

Осознание — это серьезная ценность, даже если осознавать что-либо приходится не всегда. Трудность состоит в том, где его можно прервать. К примеру, вы можете читать дюжины газет или часами смотреть телевизор. Но вы должны понять, что по-настоящему важные известия будут освещены массово, со всех сторон, и поэтому даже малое количество времени, посвященное «познанию», будет достаточным. Хватит того, чтобы посмотреть выпуск новостей всего раз в день.

Ценность. Фигура: бриллиант



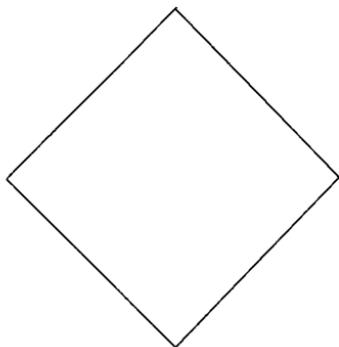
## **СОБЛАЗН**

У каждого человека накоплены различные знания. Новая информация обогащает их, независимо от того, насколько мы осознаем этот процесс, — в этом ее ценность. Но невозможно усвоить всю информацию. Избыток информации — это непрактично.

## **ЗАМЕТКИ**

Определяя ценность, задаваясь вопросом, что ценного удалось обнаружить в информации, полезно обратиться к методу записывания заметок, как и в случае с интересом (о чем говорилось в предыдущем разделе). Это не означает, что нужно делать заметки, касающиеся и интереса и ценности. Вы можете задать себе примерно такие вопросы:

## Шесть фигур мышления



«В чем здесь ценность?»

«Эта информация содержит ответы на мои вопросы и соответствует моим потребностям?»

«Есть ли в этой информации дополнительная ценность?»

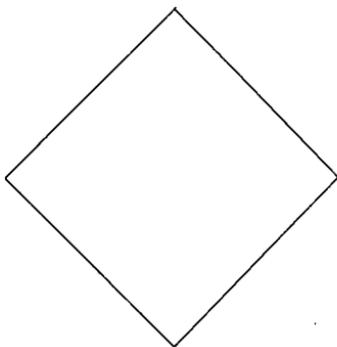
«Каким образом я был информирован?»

## ШЕСТЬ МЕДАЛЕЙ ЦЕННОСТИ

В своей книге «Шесть медалей ценности» я представил шесть информационных ценностей, что позволяет лучше запомнить каждый тип. Вот они:

**Золотая медаль:** общечеловеческие ценности, обращенные ко всем. Они могут быть и позитивными, и негативными.

Ценность. Фигура: бриллиант



**Серебряная медаль:** групповые ценности, связанные с корпорациями, семьями, группами и т. д. Сюда можно отнести прибыль, долю на рынке, авторитет бренда. Здесь тоже существуют позитивные и негативные стороны.

**Стальная медаль:** качественные ценности (позитивные и негативные). Как ценность влияет на качество?

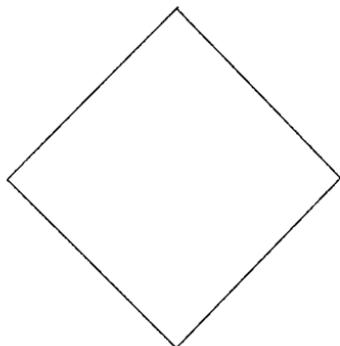
**Стеклянная медаль:** это инновационные и креативные ценности. Что у нас новенького?

**Деревянная медаль:** экологические ценности. В самом широком смысле — не просто природа, но весь мир вокруг.

**Медная медаль:** постигаемые ценности. Как это будет воспринято?

Вы можете продолжить список медалей ценности.

## Шесть фигур мышления



### **ФОРМА БРИЛЛИАНТА**

«Форма бриллианта. Какова основная ценность этой информации?»

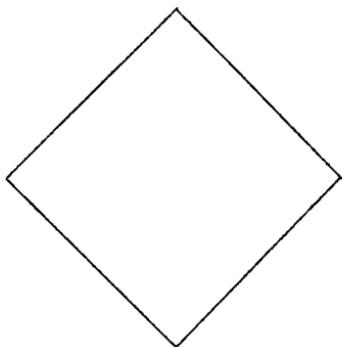
«Я хочу суммировать все при помощи формы бриллианта. Я вижу, что ценность этой информации заключается в следующем...»

«Я не вижу здесь особой ценности. Возможно, тебе стоит потренироваться в использовании своей формы бриллианта».

«Давайте обсудим ценности. Их может быть много. Форму бриллианта, пожалуйста».

«Ценность очевидна, но если посмотреть через форму бриллианта, можно получить больше».

Ценность. Фигура: бриллиант



Важность ценностей может быть субъективной, но их существование — нет. Вам форма бриллианта должна открыть все возможные достоинства информации, даже те, которым вы не уделяете особого внимания.

## **ВЫВОД**

Форма бриллианта — это способ сделать выводы относительно ценности полученной информации. Существуют разные типы достоинств и их разные уровни. Эта фигура помогает привлечь к ним внимание и тем самым «очистить» ценности. Даже если ценность информации стала ясной при использовании другой фигуры, нужно взглянуть на нее еще раз через форму бриллианта.

**РЕЗУЛЬТАТ**

Фигура: прямоугольник





Какой в конечном итоге результат окажется перед нами? Какой мы сделали вывод? Прямоугольник символизирует постамент, на котором что-то может быть возведено.

«Согласен ли я с выводом?»

«Какой вывод я сделал?»

Это может быть констатация потерянного времени и необходимости информации. Но мы можем признать, что наши потребности вполне удовлетворены. Возможно, удалось найти огромное количество очень полезной и качественной информации.

При помощи формы прямоугольника мы даем заключения.

Удовлетворены ли наши информационные потребности? Каким образом они были удовлетворены? Нужна ли нам еще информация по этому вопросу? Довольны ли мы точ-



ностью полученных сведений? Появились ли у нас еще какие-либо вопросы?

Какова конечная ценность того, что мы узнали? Соответствует ли она важности наших нужд? Открылись ли новые направления для деятельности? Каково значение ценности добываемой информации? Как эта ценность влияет на наши действия, стратегию, планы, методы решения проблем и т. д.?

Какие мысли были почерпнуты нами из информации? Почему они представляют для нас интерес? Нужно ли делать что-то для их развития?

На эти вопросы мы должны дать себе подробные ответы. Основная цель метода «Шесть фигур мышления» — движение к ясности восприятия. Это означает, что вы должны научиться последовательно обращать внимание сначала на один аспект, а затем на другой — вместо того, чтобы метаться от одного к другому.



## **СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ**

Каким должен быть следующий шаг? Нуждаемся ли мы в большем количестве информации? Достаточно ли имеющейся сейчас информации для дальнейших действий?

Если полученная информация была распространена или доступна для того, чтобы изменить мышление, то что нужно предпринять далее? В каком направлении информация изменила наши соображения и стратегии? Нужно ли сообщать об этих изменениях другим людям?

## **И ЧТО ЖЕ?**

Полученная информация была последовательно обработана, но каким образом на нас не повлияла. Потеряли ли мы на этом время? Спокойствие также имеет высокую



цену. Если информация не принесла новых знаний, значит, мы движемся в правильном направлении, а это немаловажно.

## **ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ**

Вы можете написать информационный отчет для себя или кого-то еще. Отчеты разных людей можно сравнить между собой. Они будут пропущены через все шесть рамок, будут прокомментированы и подвергнуты критике.

Само собой, отчеты следует составлять только по важной и полезной информации, прошедшей отбор из всей потребляемой.

Запоминание — настолько важный процесс, что мы должны относиться к нему особенно внимательно.



Всем известно, что информация может иметь очень большое значение. Но при этом мы очень мало знаем о том, как следует использовать информационные ресурсы и влияние информации.

## **КОМПЬЮТЕРЫ**

Компьютерный анализ информации представляет собой растущую опасность.

Советы, данные в этой книге, не могут быть использованы в компьютерном анализе. Только человек обладает способностью оценить степень точности, важности, интерес или нейтральность информации.

Итак, чем чаще мы используем компьютерные программы для обработки информации, тем более необходимыми становятся фигуры мышления.



## **ФОРМА ПРЯМОУГОЛЬНИКА**

«Что мы можем разместить на постаменте?»

«К какому выводу мы пришли при использовании фигуры прямоугольника?»

«Используйте, пожалуйста, вашу форму прямоугольника. Теперь мы можем сравнить наши выводы».

«Была ли эта информация полезной? Какой вывод нами сделан?»

«Мы вложили в это дело много усилий. И что мы видим через форму прямоугольника?»

«Я использовал форму прямоугольника и мне кажется, что наши с вами выводы различны. Я бы хотел обсудить это».



## **Вывод**

Прямоугольник служит пьедесталом для ваших выводов и заключений. Нужно приложить усилия, чтобы водрузить их на эту плиту. Нетрудно догадаться, что люди, столкнувшиеся с одной и той же информацией, приходят к одним и тем же выводам. Собственные заключения всегда следует проговаривать, стараться сделать их ясными для других. Для этого мы должны обдумывать их. Это самое главное.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Невозможно жить без информации. В некоторой информации мы нуждаемся. Есть такая, которая нас лишь немного интересует.

К примеру, вы решили, куда поедете в выходные, а потом начинаете поиск специальной информации, связанной с этим решением. Или вы столкнулись с рекламой путешествия в те края, где вы никогда раньше не бывали, и вот стали задумываться о том, что вам хотелось бы туда съездить.

Мы окружены информацией. И постепенно ее ценность, точность и интерес к ней могут меняться.

Шесть фигур мышления, представленные в этой книге, дают нам возможность сознательно выбирать аспекты, составляющие информацию, и концентрировать на них внимание. Это впоследствии позволяет нам эффективнее использовать полученную информацию.

Фигуры мышления могут использоваться независимо от пола, возраста людей, как языковой код в диалоге или в группе. Они являются простым обозначением для направления внимания в целом и на отдельный взятый аспект информации.

## «ПАСТА ПРАВДЫ»

Что такое зубная паста и для чего она нужна? Всем известно: это особый состав различных веществ, используемый для того, чтобы зубы сохранялись белыми и блестящими, а также для ухода за деснами.

А что мы можем сказать про «пасту правды»?

Не так уж много людей говорят неправду или лгут преднамеренно. Большинство не знает о том, что сказанное ими может вовсе не являться правдой. Люди думают, что сказанное достоверно или достаточно достоверно либо достоверно настолько, что этому можно верить. Нечто, принимаемое за правду нами и другими, назовем «пастой правды».

Утверждается, что для женщин важны три вещи, повышающие содержание фенилэтиламина в крови: шоколад, шопинг и влюбленность. Для мужчин — карри, зарабатывание денег и чтение журнала «Playboy». Все это вызывает активность в мозговом центре, отвечающем за удовольствие. Эти эффекты многократно исследовались.

Заклучения и выводы после исследований — это составляющая «пасты правды». Может не возникать сомнений в том, что исследование в действительности было проведено. Но до тех пор, пока вы досконально не изучите весь материал исследования, вы не будете знать, откуда взялся вывод. Почему выбор исследователей пал на эти эффекты и так ли уж они очевидны? Одинаково ли реагировали на эти удовольствия люди?

В другом исследовании сообщается, что юношам и девушкам предлагалось сесть напротив за одним столом, после чего пары должны были в течение пяти минут молча смотреть друг на друга. Спустя три года оказалось, что девяносто процентов этих пар переженились.

А были ли эти пары отобраны случайно? Участники этого эксперимента — студенты университета или жители ближайшего городка? Если они жили по соседству, то даже само участие в исследовании могло дать им толчок к более близкому общению. Если они были выбраны по другому принципу, то представленные результаты исследования могут оказаться более ошеломительными.

Преувеличение — это общая формула «пасты правды».

Используемые людьми прилагательные указывают на применение «пасты правды». Прилагательные практически всегда субъективны. Если вы говорите: «это желтое», то ваше утверждение может быть проверено научным путем. Но если вы скажете: «это красивое», «привлекательное», «неуловимое», «возмутительное», «блестящее», «дешево выглядящее», то вы просто выражаете свое мнение. Можете сосчитать количество прилагательных, использованных журналистом в своей статье, чтобы узнать сколько «пасты правды» он применил. Но что скучно для одного, может быть интересно для другого.

Ничего страшного в субъективном мнении нет. Кто-то любит огурцы, а кто-то нет. Проблема возникает, когда с помощью прилагательных собственное мнение преподно-

сится как конечный факт. Это «паста правды» в худшем проявлении.

Цитирование высказываний выдающихся людей или представителей власти — еще одна составляющая «пасты правды». Нередко их мнения выдаются за истину, в то время как люди не являются экспертами по освещаемому вопросу, при этом используется лишь их «звездный» авторитет.

Реклама — тоже «паста правды». Аудитория должна верить: то, что написано или сказано, является правдой и поэтому следует воспользоваться рекламным предложением. Ведь не многие из декларируемых качеств товаров могут быть проверены.

«Паста правды» имеет ценность. Мы же понимаем, что некоторые вещи условно правдивы и нет возможности что-то проверить.

Мы можем овладеть методом «Шести фигур мышления» и, используя его, видеть, опознавать наличие «пасты правды».

## ОБ АВТОРЕ

Эдвард де Боно — ведущий деятель в сфере креативного мышления и человек, преподающий мышление как науку. Тысячи людей создают программное обеспечение для компьютеров, а Эдвард де Боно — для мозга человека.

Из понимания того, что человеческий мозг функционирует как самоорганизующаяся информационная система, он разработал концепцию и инструменты «латерального мышления». Кроме того, он изобретатель «параллельного мышления» и метода «Шесть шляп мышления». Его инструменты для мышления и восприятия — CoRT и DATТ — широко используются в бизнесе.

Инструкциями Эдварда де Боно по конструктивному мышлению воспользовались многие ведущие корпорации, в их числе *IBM*, *Microsoft*, *Prudential*, *BT* (Британия), *NTT* (Япония), *Nokia* (Финляндия) и *Siemens* (Германия). Национальная команда Австралии по крикету, используя эту технику, стала самой успешной командой в истории.

Группой ученых из Южной Африки доктор де Боно был включен в список 250 людей, которые оказали наибольшее влияние на человечество. Крупнейший австралийский бизнес-журнал включил его имя в список «двадцати живущих провидцев». Одной из ведущих консалтинговых компаний де Боно был признан в числе 50 наиболее влиятельных современных мыслителей.

Методы Эдварда де Боно просты, но имеют огромную силу. Наблюдение в одной из компаний показало, что использование только одного метода порождает 21 тысячу идей за утро. Он разъяснял основы мышления нобелевским лауреатам и обучал детей с синдромом Дауна.

Эдвард де Боно преподавал в Оксфорде, Кембридже, Лондоне и Гарварде. Им написаны более 70 книг, которые были переведены на 40 языков, читал лекции в 58 странах.

Фонд Эдварда де Боно заинтересован в разработке конструктивного мышления в сферах образования и менеджмента. За более подробной информацией вы можете обратиться:

The Edward de Bono Foundation

PO Box 2397

Dublin 8

Ireland

Телефон: +353 1 8250466

E-mail: [debono@iol.ie](mailto:debono@iol.ie)

Сайт: [www.edwarddebonofoundation.com](http://www.edwarddebonofoundation.com)