

DAN ROAM

NARYSUJ SWOJE MYŚLI

Teraz
w kolorze!

Wydanie II



Jak skutecznie prezentować
i sprzedawać pomysły
na kartce papieru

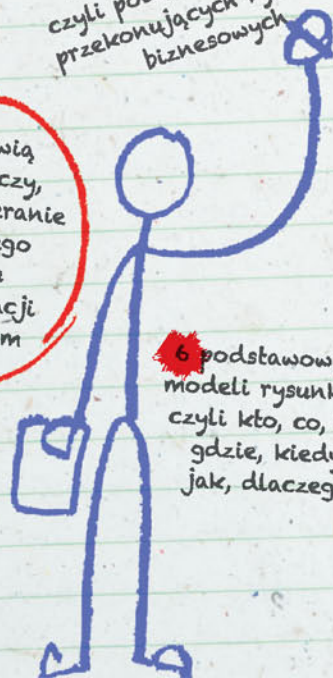
Tango z kalamarnicą,
czyli podstawy tworzenia
przekonujących rysunków
biznesowych



Od jaskiniowca
po biznesmena
Postaw na wizualne
przedstawianie
swoich pomysłów!

Co mówią
Twoje oczy,
czyli otwieranie
właściwego
kanału
komunikacji
z klientem

6 podstawowych
modeli rysunków,
czyli kto, co, ile,
gdzie, kiedy,
jak, dlaczego



Tytuł oryginału: The Back of the Napkin (Expanded Edition)

Tłumaczenie: Bartosz Sałbut

Projekt okładki: ULABUKA

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-283-2019-2

Copyright © Digital Roam, Inc., 2008, 2009. All rights reserved.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Polish edition copyright © 2016 by Helion SA. All rights reserved.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/czabi2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

SPIS TREŚCI

Część I. Wprowadzenie

Każdy, zawsze, wszędzie:

Rozwiązywanie problemów za pomocą rysunków

- | | |
|---|----|
| 1. ZUPEŁNIE NOWY SPOSÓB PATRZENIA NA BIZNES | 15 |
| 2. JAKIE PROBLEMY, JAKIE RYSUNKI I KIM JESTEŚMY „MY”? | 24 |
| 3. RYZYKO, KTÓRE ZAWSZE SIĘ OPŁACA,
CZYLI CZTERY ETAPY MYŚLENIA WIZUALNEGO | 40 |

Część II. Odkrywanie pomysłów

**Lepiej patrzeć, ostrzej widzieć, dalej sięgać wyobraźnią,
czyli zasady i narzędzia skutecznego myślenia wizualnego**

- | | |
|--|-----|
| 4. DZIĘKUJĘ, TYLKO OGLĄDAM | 53 |
| 5. SZEŚĆ SPOSOBÓW WIDZENIA | 71 |
| 6. SQUID, CZYLI ZAJĘCIA Z WYOBRAŹNI STOSOWANEJ | 90 |
| 7. MODELE POKAZYWANIA | 117 |

Część III. Rozwijanie pomysłów

MBA z myślenia wizualnego,

czyli jak wykorzystać myślenie wizualne w praktyce

- | | |
|---|-----|
| 8. POKAZYWANIE I MBA Z MYŚLENIA WIZUALNEGO | 133 |
| 9. KIM SĄ NASI KLIENCI?
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu kto/co</i> | 137 |

10. ILU KUPUJE?	
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu ile</i>	146
11. GDZIE SZUKAĆ KLIENTÓW?	
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu gdzie</i>	156
12. KIEDY MOŻEMY WPROWADZIĆ USPRAWNINIENIA?	
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu kiedy</i>	175
13. W JAKI SPOSÓB POPRAWIĆ NASZE WYNIKI?	
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu jak</i>	191
14. PO CO W OGÓLE SIĘ W TO BAWIĆ?	
<i>Rysunki rozwiązujące problemy typu dlaczego</i>	197

Część IV. Przekonywanie do pomysłów

Czas pochwalić się naszym dorobkiem

15. WSZYSTKIEGO, CO WIEM O BIZNESIE, NAUCZYŁEM SIĘ PODCZAS PREZENTACJI	211
16. WYCIĄGANIE WNIOSKÓW ... ZA POMOCĄ RYSUNKÓW	223
PODZIĘKOWANIA	227
DODATEK A	
Dziesięć (i pół) przykazania myślenia wizualnego	230
DODATEK B	
Myślenie wizualne w ujęciu naukowym	237
DODATEK C	
Zasobnik dla osób zainteresowanych myśleniem wizualnym	244

ROZDZIAŁ 3.

RYZYKO, KTÓRE ZAWSZE SIĘ OPŁACA, CZYLI CZTERY ETAPY MYŚLENIA WIZUALNEGO

Texas hold'em, czyli ile jest warte myślenie wizualne



dało mi się znaleźć pewien bardzo skuteczny sposób prezentacji koncepcji myślenia wizualnego. Sprawdza się on szczególnie dobrze w przypadku osób, które nie uważają się za wzrokowców. Otóż sposób ten polega na porównaniu tego procesu do gry w pokera. Kiedy prowadzę warsztaty, zajęcia bardzo często rozpoczynam od kilku rozdań Texas hold'em. Jest to na tyle prosta gra, że jej podstawowe zasady można przyswoić sobie w ciągu zaledwie kilku minut. Poker w odmianie Texas hold'em uczy nas patrzenia na karty, które trzymamy w dłoni, i jednoczesnego obserwowania wylaniających się schematów, wyszukiwania w myślach kart potrzebnych do skompletowania danego układu oraz dobierania kart w sposób umożliwiający zbudowanie jak najwyższego układu. To podręcznikowy przykład myślenia wizualnego.

Pozwól, że omówię teraz szybko jedno rozdanie w Texas hold'em. Podobnie jak we wszystkich innych odmianach pokera, celem tej gry jest zbudowanie jak najwyższego układu pięciu kart — wszystkie układy zostały przedstawione w poniższej tabelce.

Układ kart	Przykład
Poker królewski	
Poker	
Kareta	
Ful	
Kolor	
Strit	
Trójka	
Dwie pary	
Para	

Najwyższy układ
(najmniejsze
prawdopodobieństwo
uzyskania)



Najniższy układ
(największe
prawdopodobieństwo
uzyskania)

Hierarchia układów w pokerze,
w kolejności od najwyższego
do najniższego.

W Texas hold'em każdy gracz otrzymuje dwie karty, do których wgląd ma tylko on. Rozdający wykłada na stół kolejne pięć kart, na początku grzbietami do góry. Każdy gracz ma zatem do dyspozycji siedem kart (dwie „własne” i pięć „wspólnych”) — z tych siedmiu kart będzie próbował zbudować największy możliwy układ.

Załóżmy, że trzymasz w ręce waleta kier i króla kier.



Z takich kart możesz ułożyć wiele różnych wysokich układów, jest to zatem świetna ręka na początek rozdania. Podbijasz stawkę i gra toczy się dalej. W kolejnych rundach licytacji rozdający odkrywa kolejne karty ze stołu. Stwierdzasz, że Twoja ręka jest coraz mocniejsza, w związku z czym konsekwentnie podnosisz stawkę — wiesz przecież, że szanse na to, by ktoś z innych graczy miał mocniejszą rękę niż Ty, z każdą chwilą maleją.

Po odwróceniu przez rozdającego ostatniej karty stwierdzasz, że masz fula — w Texas hold'em to świetna ręka, licytujesz zatem naprawdę wysoko. Gracze, którzy nie powiedzieli jeszcze pas, wykładają karty na stół. Twój ful okazuje się być zwycięskim układem, zgarniasz więc całą pulę z tego rozdania.

W porządku. Skoro orientujesz się już w zasadach gry w pokera, spróbujmy przełożyć je na myślenie wizualne. Można wskazać kilka powodów, dla których porównanie do gry w pokera jest trafne:

1. Mamy do czynienia z pewnym procesem oraz regułami, które nim rządzą.

Podobnie jak każda inna czynność wykonywana etapami, gra w pokera odbywa się w ściśle określonym porządku. Gdybyś od razu wykładał na stół swoją rękę, potem licytował, a potem rozdawał karty, gra nie miałaby sensu. Myślenie wizualne także jest procesem uporządkowanym według pewnych reguł, przypomina zatem pokera również pod tym względem.

2. Musisz podejmować decyzje w warunkach braku pełnej informacji.

W pokerze na każdym kroku podejmujesz ryzyko, przewidując potencjalny rozwój wypadków na długo przed tym, jak zobaczysz wszystkie karty. Dokładnie tak samo jest w przypadku myślenia wizualnego. Bardzo często będziesz zmuszony zdecydować, jakim rysunkiem się posłużysz, jeszcze zanim zgromadzisz wszystkie potrzebne informacje.

3. Cały język wizualny składa się z niewielkiej liczby symboli. W pokerze wszystkie informacje są wyrażane za pomocą 52 kart tworzących talię, oznaczonych odpowiednimi symbolami. Masz zatem do dyspozycji dziewięć liczb (2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10), cztery figury (J, Q, K, A), cztery kolory karciane (kier, karo, trefl, pik) oraz dwa kolory tradycyjne (czerwień i czerń). Mimo ograniczonej liczby elementów istnieje nieskończenie wiele sposobów rozegrania rozdania. Podobnie rzecz wygląda, jeżeli chodzi o myślenie wizualne — mamy do czynienia z niewielką liczbą elementów graficznych, za pomocą których możemy tworzyć nieskończenie wiele wariantów rozwiązania interesującego nas problemu.

I wreszcie powód najważniejszy:

4. Proces gry w pokera bardzo przypomina proces myślenia wizualnego.

Najpierw otrzymujesz dwie karty i patrzysz na nie. Swoje szanse na zwycięstwo jesteś w stanie ocenić dopiero wtedy, gdy na nie spojrzysz. Oznacza to, że dopóki nie obejrzyś kart, gra się w ogóle nie rozpocznie.

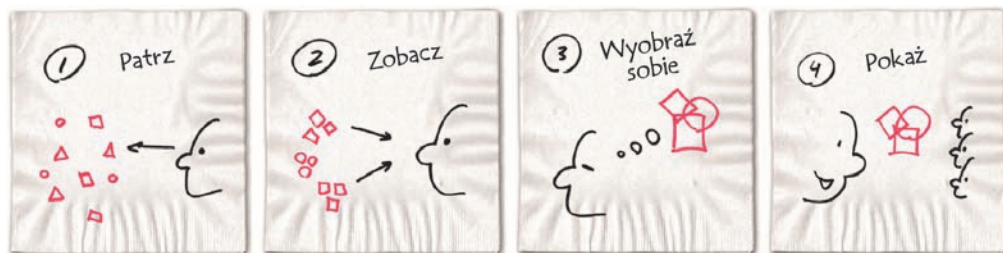
Samo spojrzenie na karty nie wystarczy jednak, aby poznać wszystkie dostępne opcje — musisz zobaczyć, jakie to karty: jakiego są koloru, jaka liczba bądź figura się na nich znajduje, czy masz wszystkie karty, które są Ci potrzebne, czy nie brakuje Ci żadnej karty do stworzenia układu. Patrzenie to na wpół pasywny proces gromadzenia danych wizualnych, widzenie jest natomiast procesem aktywnym, w trakcie którego dokonuje się selekcji najważniejszych danych i identyfikuje się układy, które można z nich stworzyć.

Zobaczywszy karty, które trzymasz w ręce, musisz wyobrazić sobie potencjalne układy, jakie możesz z nich zbudować. Twoim celem jest wskazanie możliwie najwyższych układów obejmujących karty, które trzymasz w dłoni. Musisz również spróbować sobie wyobrazić, jakie karty mogą mieć inni gracze i czy w związku z tym jesteś w stanie ich pokonać.

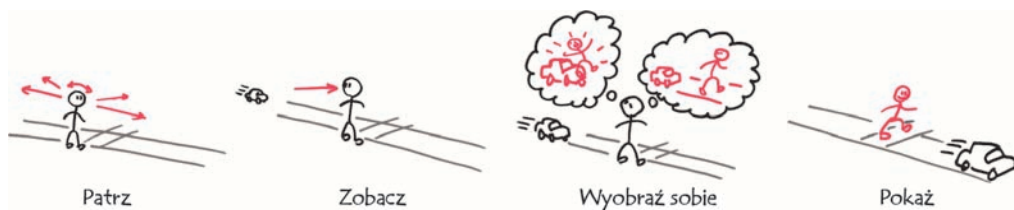
Ostatnim etapem gry jest wyłożenie kart: wszyscy kładą karty na stole, pokazując je pozostałym graczom. Jeśli żadnemu z graczy nie udało się swoją pokerową miną skłonić wszystkich pozostałych do spasowania, zwycięzcę wyłania się dopiero po zaprezentowaniu kart. To samo dotyczy myślenia wizualnego. Możemy sobie wyobrażać najbardziej fantastyczne rzeczy, dopóki jednak nie przedstawimy naszym pomysłów innym, nie sposób ocenić ich rzeczywistej wartości.

Mamy zatem cztery etapy procesu myślenia wizualnego: patrzenie, widzenie, wyobrażanie sobie i pokazywanie. Możemy zatem stwierdzić, że etapy te dokładnie przekładają się na realia gry w pokera. Przebieg gry jest najlepszym dowodem, że w procesie tym nie ma nic trudnego ani tajemniczego. W każdym przypadku, w którym odwołujemy się do myślenia wizualnego, podejmujemy te same działania w tej samej kolejności.

Proces myślenia wizualnego



Proces ten nie powinien być dla Ciebie niczym nowym, ponieważ realizujesz go tysiące razy dziennie — najprostszym jego przykładem niech będzie przechodzenie przez jezdnię. Rozglądasz się w obie strony i jeśli widzisz zbliżający się pojazd, zatrzymujesz się na chodniku. Jeśli widzisz, że samochód znajduje się jeszcze w pewnej odległości, zaczynasz sobie wyobrażać, czy zdążysz przed nim przejść — w zależności od podjętej decyzji pewnie wchodzisz na jezdnię lub czekasz na bardziej sprzyjający moment.



Czteroetapowy proces myślenia wizualnego podczas przechodzenia przez jezdnię.

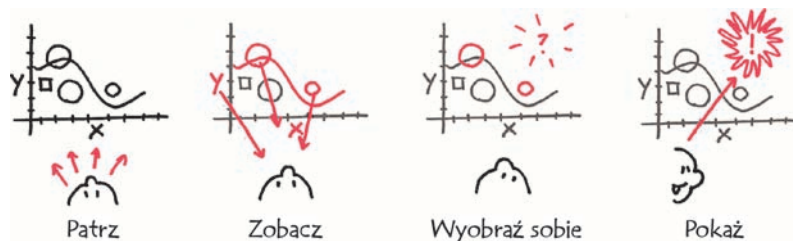
Podobnie rzecz się ma, kiedy musisz przygotować sprawozdanie biznesowe — najpierw przeglądasz materiały, z których masz zaczerpnąć informacje, potem wybierasz z nich najistotniejsze dane, wyobrażasz sobie najlepszy sposób przekazania tych informacji, po czym tworzysz sprawozdanie i przedstawiasz je swoim współpracownikom.



Czteroetapowy proces myślenia wizualnego podczas tworzenia sprawozdania.

Kolejnym przykładem może być sytuacja, w której musisz opisać pewien wykres w trakcie prezentacji. Patrzysz na treść wykresu (legenda, współrzędne, dane, źródła danych), starasz się dostrzec w tych danych jakiejś prawidłowości (być może wzrost wartości na osi x jest większy niż na osi y, a może niebieska część wykresu kołowego jest

znacznie większa od części czerwonej)), wyobrażasz sobie, jakie znaczenie mogą mieć te prawidłowości (koszty rosną szybciej niż zyski, region południowo-zachodni rozwija się szybciej niż region północno-wschodni), a następnie z pewnością siebie w głosie przedstawiasz swoje wnioski słuchaczom, przeprowadzając ich przez cały proces myślenia, który przed chwilą odbył się.



Czteroetapowy proces myślenia wizualnego podczas omawiania wykresu.

Realizujemy ten proces bez większych trudności, a co za tym idzie — również bez dłuższej refleksji. Warto jednak mieć świadomość, że przychodzi nam on z tak dużą łatwością tylko dlatego, że mieliśmy mnóstwo okazji, by go wyćwiczyć. Wystarczy przyjrzeć się pochodowi przedszkolaków zmierzających na spacer do zoo, aby zrozumieć, że proces przechodzenia przez ulicę wcale nie jest tak intuicyjny, jak mogłoby się nam wydawać. Gdyby nie panie przedszkolanki, wiele z tych dzieci prawdopodobnie bez zastanowienia weszłoby na ulicę — tym samym przeszłyby bezpośrednio do etapu pokazywania, pomijając etapy patrzenia, widzenia i wyobrażania sobie. Skutki takiego działania mogłyby być naprawdę tragiczne. Podczas lektury kolejnych rozdziałów będziesz miał okazję się przekonać, że większość ludzi właśnie w taki sposób postępuje, tworząc na przykład graficzne przedstawienia informacji biznesowych. Dlatego też warto poświęcić jeszcze kilka minut na zgromadzenie informacji o samym procesie myślenia wizualnego.

PROCES MYŚLENIA WIZUALNEGO KROK PO KROKU



Patrzanie

Jest to na wół pasywny proces przyswajania otaczających nas informacji wizualnych. Patrzanie to gromadzenie danych i dokonywanie ich wstępnej oceny, na podstawie której wybieramy reakcję stosowną do sytuacji. Jest to zatem proces skanowania otoczenia w celu uzyskania ogólnego rozeznania w sytuacji, a także proces zadawania automatycznych pytań, które pomagają nam dokonać szybkiej oceny otaczającej nas rzeczywistości.

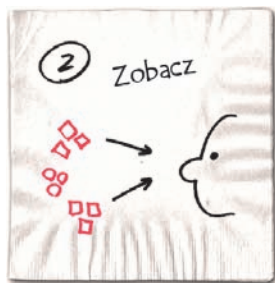
Patrzanie – gromadzenie i filtrowanie

Pytania zadawane na etapie patrzenia:

- Co to jest? Czy jest tego dużo? Czego tam nie ma?
- Jak daleko widzę? Co ogranicza w tej sytuacji moje pole widzenia?
- Co rozpoznaję natychmiast, a co mi umyka?
- Czy spodziewałem się tego, co widzę? Czy pojmuję to natychmiast, czy potrzebuję chwili czasu, aby stwierdzić, na co właśnie patrzę?

Działania związane z patrzeniem:

- Skanowanie całego pola widzenia. Tworzenie ogólnego obrazu sytuacji, na który składają się np. las, drzewa i liście.
- Wyznaczenie konturów i ustalenie podstawowych kierunków. Znalezienie granic pola widzenia i głównych cech danych, które obserwujemy.
- Pierwsza próba odsiania zbędnych informacji zaciemniających ogólny obraz.



Widzenie

Na tym etapie oczy wykazują większą aktywność. Patrzenie polega na zwykłym skanowaniu otoczenia i pozyskiwaniu wstępnych informacji, widzenie to natomiast gromadzenie tych danych, które wydały nam się warte bliższego poznania. Etap ten polega zatem na identyfikowaniu schematów i prawidłowości — może to być działanie świadome, w większości przypadków ma ono jednak charakter automatyczny.

Widzenie – selekcja i porządkowanie

Pytania zadawane na etapie widzenia:

- Czy wiem, co widzę? Czy kiedyś już to widziałem?
- Czy widzę jakieś schematy? Czy coś rzuca mi się w oczy?
- Czy to, co widzę (jakie schematy, jakie priorytety, jakie interakcje?), pozwala mi zgromadzić wystarczającą wiedzę na temat mojego otoczenia, żebym mógł na jej podstawie podejmować konkretne decyzje?
- Czy zebrałem wystarczająco wiele danych wizualnych, aby zrozumieć otaczającą mnie rzeczywistość, czy powinienem wrócić do etapu patrzenia?

Działania związane z widzeniem:

- Filtrowanie według kryterium istotności — konkretne działania zmierzające do wybrania tych danych wizualnych, które warto poddać uważniejszej analizie, i odrzucenia wszystkich pozostałych.
- Kategoryzacja i dokonywanie podziałów — dzielenie zebranych informacji na określone grupy.
- Identyfikacja schematów, twórcze porządkowanie danych. Poszukiwanie elementów wspólnych między danymi, a także elementów wspólnych dla poszczególnych kategorii danych.



Wyobrażanie sobie

Wyobrażania wchodzi do gry zaraz po tym, jak zbierzemy dane wizualne i dokonamy ich selekcji. Na etapie wyobraźni będziemy je przetwarzać. Wyobrażanie sobie można zdefiniować na dwa sposoby: jako akt widzenia z zamkniętymi oczami lub jako widzenie czegoś, czego nie ma.

Wyobrażanie sobie – widzenie czegoś, czego nie ma

Pytania zadawane na etapie wyobrażania sobie:

- Gdzie i kiedy widziałem to wcześniej? Czy mogę porównać to z czymś, co już kiedyś widziałem?
- Czy istnieją jakieś lepsze sposoby zestawienia zidentyfikowanych przeze mnie schematów? Czy mogę poprzestawiać ich elementy tak, aby całość miała większy sens?
- Czy mogę dokonać takich operacji na schematach, aby elementy niewidoczne stały się dostrzegalne?
- Czy wszystko, co widzę, jest uporządkowane zgodnie z jakąś jedną, niewidoczną zasadą? Czy w ten sam sposób mogę uporządkować również inne dostrzeżone elementy?

Działania związane z wyobrażaniem sobie:

- Zamknij oczy, aby dostrzec więcej. Z zamkniętymi oczami jeszcze raz przyjrzyj się wszystkiemu temu, co właśnie zaobserwowałeś, i poszukaj wszelkich nowych prawidłowości, których wcześniej nie udało Ci się dostrzec.

- Poszukaj analogii. Zadaj sobie pytanie: „Gdzie i kiedy widziałem to wcześniej?”, a następnie wyobraź sobie, jak sytuacje analogiczne mają się do nowej sytuacji, w której się znalazłeś.
- Baw się schematami. Obracaj obrazy do góry nogami, wywracaj z prawej na lewą stronę, zmieniaj współrzędne. Sprawdź, czy dostrzeżesz w ten sposób coś nowego.
- Zrezygnuj z oczywistości. Poszukuj nowych sposobów przedstawienia tych samych rzeczy i zjawisk.



Pokazywanie

Kiedy już zidentyfikujesz schematy, poznasz ich znaczenie i znajdziesz sposób ich przekształcania umożliwiającą wskazanie pewnych nowych elementów, trzeba tylko znaleźć odpowiedni sposób prezentacji. Musisz podsumować wszystkie obserwacje, znaleźć najlepszą metodę ich przedstawienia, przenieść je na papier, omówić swoje przemyślenia i odpowiedzieć na pytania odbiorców.

Pokazywanie – wyjaśnianie

Pytania zadawane na etapie pokazywania:

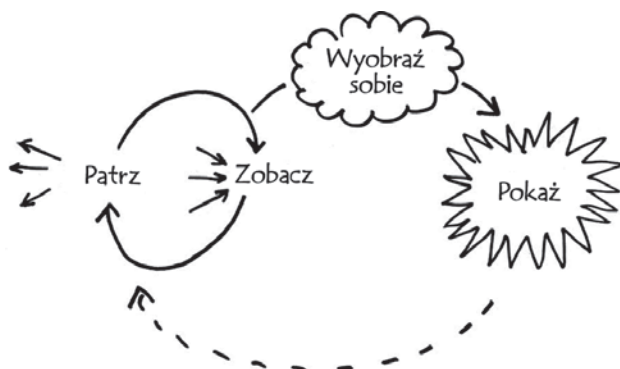
- Które z obrazów podsunętych mi przez wyobraźnię są najważniejsze (nie tylko dla mnie, lecz także dla moich odbiorców)?
- Jak najlepiej graficznie przedstawić moje przemyślenia? Jaki schemat wizualny najlepiej się sprawdzi przy przekazywaniu tego, co zobaczyłem?
- Czy kiedy przypomnę sobie to, co pierwotnie zobaczyłem, przekazywane przeze mnie informacje nadal zachowują swój sens?
- Powiedz: „Właśnie to zobaczyłem”, a następnie zapytaj swoich odbiorców: „Czy waszym zdaniem to ma sens? Widzicie to samo, co ja, czy raczej coś innego?”

Działania związane z pokazywaniem:

- Sprecyzuj swoje najlepsze pomysły. Uporządkuj wszystkie swoje koncepcje wizualne i przedstaw w pierwszej kolejności te najbardziej udane.
- Skup się na konkretach. Wybierz optymalny sposób wizualnego przedstawienia swoich pomysłów i przenieś je na papier lub tablicę.
- Opisz pomysł ze wszystkich stron. Udziel odpowiedzi na pytania kto/co, ile, gdzie i kiedy. Mów w taki sposób, aby odpowiedzi na pytania jak i dlaczego stanowiły puentę Twojej wypowiedzi.

Proces myślenia wizualnego nie zawsze przebiega liniowo

Powyższe cztery etapy będą nam towarzyszyć na kartach tej książki przez cały czas. Będą się pojawiać przy każdym problemie, jaki spróbujemy rozwiązać za pomocą rysunku. W zasadzie pozostała część książki została zbudowana właśnie na podstawie tych etapów. Zanim jednak przejdziemy do praktycznego zastosowania tego procesu, chciałbym zwrócić Twoją uwagę na jeden istotny szczegół. Porównując myślenie wizualne do gry w pokera, powinniśmy przez cały czas pamiętać, że jest pewien element, który te dwa procesy różni — mam tu na myśli konsekwencje. W pokerze reguły są twarde — gdy położysz pieniądze na stole, nie ma już odwrotu. Tymczasem w przypadku myślenia wizualnego zawsze istnieje możliwość wycofania się i rozpoczęcia procesu od nowa — to jedna z największych zalet tego rozwiązywania.



Rzeczywisty przebieg procesu myślenia wizualnego.

To naprawdę praktyczny aspekt tego procesu. Jego cztery etapy zawsze następują po sobie w naturalnej kolejności, nie oznacza to jednak, że musimy ten proces realizować w sposób liniowy, czyli podejmując działania w sekwencji 1, 2, 3 i 4. Okazuje się, że proces myślenia wizualnego przypomina raczej serię następujących po sobie pętli, które przedstawiłem na rysunku powyżej.

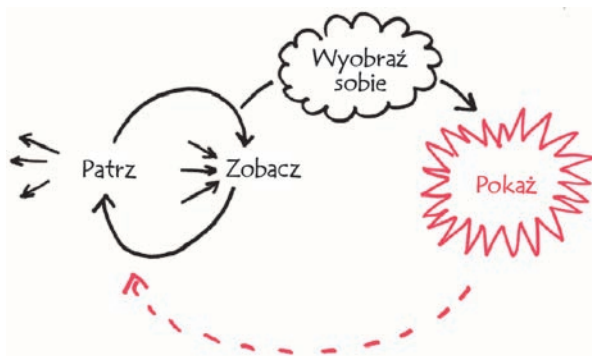
Zwróć uwagę, że etapy patrzenia i widzenia nieustannie się powtarzają i wzajemnie się napędzają. Celem obu tych etapów jest pozyskiwanie informacji wizualnych. To sprawia, że są one wzajemnie od siebie zależne. Nie oznacza to natomiast, że rozwijając swoje zdolności wizualne, nie możemy wykorzystać faktu, iż występują między nimi pewne różnice. Wręcz przeciwnie — w kolejnych dwóch rozdziałach przekonasz się, że opisywana tu pętla może być bardzo pomocna.



Etap wyobrażania sobie, czyli oglądania wszystkich zebranych informacji z zamkniętymi oczami, jest z kolei czymś w rodzaju mostu, który pozwala przekształcać dane wejściowe w dane wyjściowe. O tym niezwykłym etapie będziemy jeszcze bardzo wiele mówić, nauczymy się również korzystać z nowego narzędzia, które pozwoli zedrzeć z wyobraźni odium tajemnicy i korzystać z jej potencjału z większym zaufaniem.



Ostatnia uwaga na temat samego procesu: czy zwróciłeś uwagę na tę wielką kropkowaną strzałkę, która łączyła etap pokazywania z etapami patrzenia i widzenia? Jeśli Ty właściwie wywiążesz się ze swojego zadania, natychmiast po rozpoczęciu prezentacji Twój słuchacz automatycznie uruchomi własne procesy myślenia wizualnego. Będą patrzeć na Twoje rysunki, dostrzegać w nich interesujące elementy, wyobrażać sobie, co zmieniliby w pomysłach, które im przedstawiasz. W ten sposób proces myślenia wizualnego zapętlą się po raz kolejny.



PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄZKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

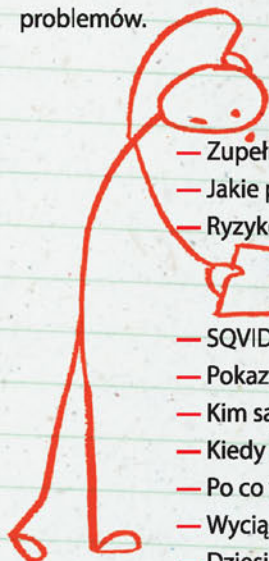
 **Helion SA**

Rysowanie i myślenie wizualne towarzyszy człowiekowi od zarania dziejów.

Co więcej, także małe dziecko, zanim nauczy się pisać, a nawet porządnie mówić, chwyta za kredki i kartkę. Rysunek jest bardzo starym i bardzo skutecznym narzędziem przekazywania myśli, znajdowania rozwiązań najróżniejszych problemów, opisywania skomplikowanych procesów. Jeśli chcesz dowiedzieć się, jak w pełni wykorzystać to narzędzie w pracy, rozrysowywać swoje pomysły na własne potrzeby i na potrzeby innych, sięgnij po książkę Dana Roama.

Otworzy ona przed Tobą zupełnie nowe perspektywy. Nauczysz się wizualnie definiować swój problem i przedstawiać go innym, dostosowywać formę i treść rysunku do oczekiwań odbiorcy, jasno i precyzyjnie formułować swój komunikat. Odkryjesz także siłę tkwiącą w rozrysowywaniu problemów i znajdowaniu ich nieoczywistych, nieszablonowych, błyskotliwych rozwiązań — to wręcz niewiarygodne, jak wielką moc mogą mieć strzałki, ludziki i inne proste elementy, pozwalające odbiorcy wyobrazić sobie sedno sprawy.

Dołącz do nauczycieli, menedżerów projektów, lekarzy, inżynierów, pracowników obsługujących linie montażowe, pilotów, trenerów futbolu, wojskowych instruktorów musztry, analityków finansowych, uczniów, rodziców i prawników, którzy przekonali się już o wielkim potencjale wizualnego rozwiązywania problemów.



- Zupełnie nowy sposób patrzenia na biznes
- Jakie problemy, jakie rysunki i kim jesteśmy „my”?
- Ryzyko, które zawsze się opłaca, czyli cztery etapy myślenia wizualnego
- Dziękuję, tylko oglądam
- Sześć sposobów widzenia
- SQVID, czyli zajęcia z wyobraźni stosowanej
- Pokazywanie i MBA z myślenia wizualnego
- Kim są nasi klienci i ilu kupuje?
- Kiedy możemy wprowadzić usprawnienia i jak poprawić wyniki?
- Po co w ogóle się w to bawić?
- Wyciąganie wniosków... za pomocą rysunków
- Dziesięć (i pół) przykazań myślenia wizualnego
- Myślenie wizualne w ujęciu naukowym
- Zasobnik dla osób zainteresowanych myśleniem wizualnym
- Popatrz na problem przez pryzmat rysunku — i rozwiąż go w mig!

DAN ROAM

założyciel i prezes Digital Roam Inc., firmy konsultingowej wspomagającej menedżerów w rozwiązywaniu skomplikowanych problemów metodami myślenia wizualnego. Z pomocy Dana korzystały już takie firmy i instytucje jak Microsoft, Google, Wal-Mart, System Rezerwy Federalnej, Boeing i Senat Stanów Zjednoczonych. Roam i jego tablica pojawiali się także w CNN, MSNBC, ABC News, FOX News

i NPR. Dan Roam mieszka w San Francisco. Odwiedź stronę internetową www.thebackofthenapkin.com, aby zapisać się na oferowane przez niego warsztaty.

książkiklasybusiness

o n e
p r e s s

Nr katalogowy: 41815



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowości>

Hellon SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

cena 39,00 zł

ISBN 978-83-283-2019-2



9 788328 320192