

SOM BATHLA

Kutunun
Dışında
Düşünmek



DESTEK
yayınları

DESTEK YAYINLARI: 1814
KİŞİSEL GELİŞİM: 319

SOM BATHLA / KUTUNUN DIŞINDA DÜŞÜNMEK
Orijinal İsmi: Think Out of the Box

Copyright ©Som Bathla

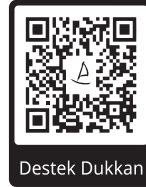
Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü, yayınevinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.

İmtiyaz Sahibi: Destek Yapım Prodüksiyon Dış Tic. A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Üretim Koordinatörü: Semran Karaçayır
Yayıma Hazırlayan: Özlem Küskü
Çevirmen: Alara Ergin
Redaksiyon: Gamze Büyükkaya
Son Okuma: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: Sedat Gösterikli
Sayfa Düzeni: Cansu Poroy
Sosyal Medya-Grafik: Mesud Topal-Nursefa Üzüm Kalender
Reklam ve Tanıtım: Selen Çavuşovalı-Işıl Ilgıt Şimşek

Destek Yayınları: Ekim 2023
Yayıncı Sertifika No. 43196

ISBN 978-625-441-981-2

© Destek Yayınları
Abdi İpekçi Caddesi No. 31/5 Nişantaşı/İstanbul
Tel. (0) 212 252 22 42
Faks: (0) 212 252 22 43
www.destekdukkani.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
instagram.com/destekyayinlari



Destek Dukkan

Deniz Ofset – Çetin Koçak
Sertifika No. 48625
Maltepe Mahallesi
Hastane Yolu Sokak No. 1/6
Zeytinburnu / İstanbul
Tel. (0) 212 613 30 06



Kutunun Dışında Düşünmek

SOM BATHLA

Yaratıcı Fikirler Üretin, Sorun Çözmeyi
Geliştirin, Daha İsbetli Kararlar Verin
ve Zirveye Giden Yol Haritasını Düşünün

Çevirmen: Alara Ergin



İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM:

Giriş / 9

Farklı Açıdan Bakmakla İlgili Bir Hikâye / 9

Duruma Farklı Açıdan Bakılan Gerçek Hayattan Örnekler / 13

Elinizdeki Kitabın Size Nasıl Bir Katkısı Olacak? / 16

Birinci Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 19

İKİNCİ BÖLÜM:

Yaratıcılığın Merkezi Beynin Anatomisi / 21

Beyin Neden Bir Kutuya Benzer? / 21

Sınırlar Dahilinde Düşünmenin, Gelişimin Önüne Geçmesi / 25

Beynin Gizemine Yolculuk / 26

EK: 9 Nokta Bilmecesinin Çözümü / 31

İkinci Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:

Kutunun Dışında Düşünmek İçin Zihnin Altyapısını

Hazırlamak / 35

Neden İnanmadan Olmaz? / 35

İnanmanın Sizi Daha Yaratıcı Kılması / 37

Yaratıcı Olduğuna İnanmanın Karşısındaki Üç Önemli Engel / 39

Yaratıcı Olduğunuza İnanmanızı Sağlayacak Teknikler / 41

İnancınızı Tik Tak Alıştırmasıyla Değiştirin / 43

Size İnanan İnsanlarla Bir Arada Olun / 46

Kendi Kendine Olumlama / 47

Geçmişteki Başarısızlıklarınız Yerine

Başarılarınızı Aklınıza Getirin / 50

Kutunun Dışında Düşünmeye Dair Yapılacaklar / 51

Üçüncü Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 53

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM:

Hedef Belirle ve Farklı Düşünmeni Sağlayacak

Rutinler Oluştur / 55

Farklı Açıdan Düşünmeyi Teşvik Edecek Bir Hedef Belirleme / 56

Deneyimlere Açık Olmak Yaratıcılığı Davet Eder / 59

Günbegün Yaratıcılığı Besleyen Günlük Rutinler / 62

Dördüncü Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 71

BEŞİNCİ BÖLÜM:

Farklı Açıdan Düşünmek İçin Etkili Teknikler / 73

Zihni Yoğun Şekilde Beslemek / 73

Fikirlerin Kaynaşarak Yeni Fikirleri Doğurması / 78

Farklı Fikirler Nasıl Birleştirip Dönüştürülebilir? / 81

SCAMPER Yöntemiyle Anında Fikir Bombardımanı Yaşamak / 83

SCAMPER Yönteminin Kullanımı / 84

Aynı Anda Birden Fazla İş Bir de Böyle Yapmayı Deneyerek

Yaratıcılığınızı Artırın / 88

Fikir Makinesine Dönüşmek: Günlük Fikir Kotası Belirlemek / 94

Fikirlerin Zihne Dolması Adına Can Sıkıntısına Kucak Açın / 96

Beşinci Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 101

ALTINCI BÖLÜM:

Farklı Açıdan Düşünmek İçin

Etkili Tekniklerin Devamı / 105

Her Bir Varsayımdan Şüphe Etmek / 105

Soru + Daha Çok Soru = Fikir + Daha Çok Fikir / 108

Harika Fikirler Bulmak İçin Uzman Olmayan Kişilerle

Konuşun / 112

İşleri Ertelemeyi Fikir Bulmak İçin Nasıl Kullanabilirsiniz? / 114

Tümüyle Rahatlama Tekniği / 118

Altıncı Bölüm: Önemli Çıkarımlar / 122

SONUÇ / 125

KİTAPTAKİ ÖNEMLİ ÇIKARIMLAR / 127

Birinci Bölüm:

Giriş

“Farklı açıdan bakmaya çalışmak yerine açığı ortadan kaldırım.”

– Deepak Chopra

Farklı Açıdan Bakmakla İlgili Bir Hikâye

Bir varmış bir yokmuş, kızıyla birlikte köyde yaşayan yoksul bir çiftçi varmış. Bu çiftçi, köyün ağasına yüklüce borçluymuş. Bir yandan ekmeğini kazanıp bir yandan da her ay taksitle borcunu kapatmak için var gücüyle çalışıyormuş. Ağanın talep ettiği faiz yüksek olduğundan ne kadar ödeme yaparsa yapsın borcu, azalmak yerine artıp duruyormuş.

Köyün ağasının, açgözlülüğünün yanında ahlaksızca bir niyeti de varmış. Çiftçinin, torunu olacak yaştaki güzeller güzeli kızıyla evlenmek istiyormuş. Çiftçinin, omuzlarında ağırlığı artan borcu nedeniyle kaygılı ve depresif olduğunun, her gün eve eklemek götürmesi gerektiği için endişelendiğinin, her şeyden öte kızının yapacağı evlilik ve daha iyi bir geleceğe sahip olması konusunda tasalandığının da pek tabii farkındaymış.

Açıkgöz köy ağası, çiftçinin bahtsız durumundan faydalanmayı kafasına koyarak ona tüm dertlerine son verecek bir teklifte bulunmuş. Kızı, bir oyun oynamayı kabul ederse onun borç ve faizinin tamamını sileceğini vaat etmiş. Oyun, çelikten

yapılmış opak bir kavanozun içine atılan biri beyaz biri siyah çakıltaşından ibaretmiş. Çiftçinin kızının tek yapması gereken gözlerini kapatıp kavanozun içine elini sokmak ve içine bakmadan çakıltaşlarından birini almamış.

Oyunun şartlarıysa şöyleymiş:

- a. Kız, siyah çakıltaşını alırsa çiftçinin borcu silinecekti.
- b. Öte yandan, beyaz çakıltaşını alırsa borç yine silinse de kızın köy ağasıyla evlenmesi gerekiyordu.

Çiftçi, köy ağasının niyetinden emin olamadığından tereddütleri varmış. Nefret dolu ağayla evlenmesine göz yumarak kızının hayatını karartmak istemiyordu. Gel gelelim kız, babasının mali sıkıntılarından kurtulmasına candan yardım etmek istediğinden oyunu oynaması için onu bir şekilde ikna etmiş. Ne de olsa kazanma ihtimali yüzde elliymiş, köy ağasıyla evlenmek zorunda kalmadan borçtan kurtulabilirlermiş.

Ertesi gün çiftçi, çiftçinin kızı, köy ağası ve köylüler araziye (çakıltaşlarıyla dolu toprak parçası) gitmişler. Rasgele seçilen bir köylüden hızlıca iki çakıltaş (biri siyah, biri beyaz) toplaması ve onları kavanoza koymasına istenmiş.

Muhakkak diyeceksiniz ki böylesine açgözlü ve kötü niyetli bir köy ağası, nasıl olur da borçtan vazgeçme gibi büyük bir teklifi yalnızca yüzde elli kazanma şansının olduğu bir oyunun sonucuna bağlar, çiftçinin kızıyla evlenemediği gibi bir de üstüne üstlük parasından olma ihtimaline göz yumar? Öyle ki, karaktersiz köy ağası nasıl olduysa rasgele seçilen köylüye, kavanoza gizlice iki beyaz çakıltaş atması için çoktan rüşvet vermiş. Gel gör ki hayatı pamuk ipliğine bağlı çiftçinin kızı, kimsenin fark etmediği yerde bu şeytanlığı görüvermiş.

Şimdi bir dakikalığına kendinizi çiftçinin kızının yerine koyun. Ne yapardınız?

Yalnızca iki seçenek varmış gibi görünüyor:

Birinci alternatif: Hiçbir şey söylemezsiniz, beyaz çakıltaşlarından birini alırsınız, oyunu kaybedersiniz ve ahlaksız ağayla evlenirsiniz.

İkinci alternatif: Kavanozun içinde iki beyaz çakıltaşı olduğunu herkesin gözü önünde ortaya çıkarırsınız.

Belli ki kız, ağayla evlenmek istemiyormuş. Öyleyse birinci alternatifi seçemezmiş. Ne var ki babasıyla birlikte daha iyi bir hayat yaşayabilsinler diye borcun kapatılmasında babasına yardım etmek de istiyormuş. Öte yandan, ikinci alternatifi seçtiği takdirde köy ağasının keyfinin kaçacağını ve hayatı onlara zindan edeceğini de biliyormuş.

Zor bir durumda olsa da biraz düşündükten sonra öne çıkmış.

Oyunun kurallarına boyun eğerek kavanozun içinden bir çakıltaşı almış fakat yanlışlıkla olmuş gibi bir edayla çakıltaşını çevresindekilere göstermeden yere düşürmüştü. Şans eseri arazi beyaz ve siyah çakıltaşlarıyla dolu olduğundan kimse hangisini kavanozdan aldığını anlayamamış.

Hatası nedeniyle özür diledikten sonra akıllıca davranıp köylülerden kavanozun içeri kontrol etmelerini istemiş; böylece hangi çakıltaşını seçtiğini anlayabileceklermiş. Çiftçinin kızının önerisine karşı gelmek için ortada bir sebep olmayınca köy ağası da razı gelmek zorunda kalmış.

Köylünün kavanozdan beyaz çakıltaşını çıkarması herkese olması gereken bir şey gibi gelmiş. Bu, kızın siyah çakıltaşını aldığını gösteriyormuş.

Oyunun kuralları gereğince siyah çakıltaşı, kızın köy ağasıyla evlenmek zorunda kalmadan babasının borcunu sildirdiği

anlamına geliyormuş. Köy ağası afallamış, bütün ümitleri suya düşmüş fakat kız görünürde kurallara uygun kazandığından hiçbir şey diyememiş.

İşte bu hikâyede çiftçinin kızı, duruma farklı bir açıdan bakıp akıllıca bir oyun oynayarak kavanozun ötesini görebilmiştir.

Ortada yalnızca iki seçenek var gibi görünse de çiftçinin kızının üçüncü bir seçenek yarattığını görüyorsunuz.

Bir dakika durup kızın ikinci alternatifi seçerek oyunun adil olmadığını herkese söylediğini varsayalım. Bu durumda köylü bir yanlışlık yaptığını söyleyecek ve iki çakıltaşı daha seçerek kavanozun içine atacaktı. Öyle bile olsa çiftçinin kızının yine yüzde elli kaybetme ihtimali olacaktı. Üçüncü alternatif, belki görünürde var olmasa da kızın hileli bir oyunu kendi lehine çevirerek kazanmasını güvenceye aldı. Çiftçinin kızı, duruma farklı bir açıdan bakarak babasına yardım ettiği gibi ahlaksız köy ağasının tuzağına düşmekten yüzde yüz kurtulduğu bir seçenek yaratabildi.

Bu hikâyeyi bir yerde okumuştum. Gerçek mi yoksa kurgu mu bilmiyorum ama zamanda yolculuk yapılan bilimkurgu filmleri kadar yaratıcı ve düşsel olmadığı kesin. Hikâyeye ister gerçek ister kurgu olsun, hayatımızdaki farklı alternatiflere baktığımızda gördüğümüz tabloyla yüzde yüz uyuşan gerçek bir mesaj vermektedir.

Bir sorunu çözmemiz gerektiğinde, yalnızca gözümüzün önündeki sayılı seçeneğe mi bakıyoruz yoksa sorunu çok daha hızla çözmemizi sağlayacak, daha yeni ve görülmemiş alternatifler bulmak için alışılmışın dışında bir bakış açısıyla düşünmek üzere beynimizi mi kullanıyoruz?

Çoğu durumda, gözümüzün önündeki seçeneklerin ötesine pek bakmıyoruz. Bunun sonucunda da başkalarının da gördüğü mevcut seçeneklerle kendimizi kısıtlıyoruz. Sonuç olarak

mevcut seçenek de herkes aynı şeyi yapacağı için yalnızca sıradan sonuçlar doğuruyor.

Bir dakikalığına durun ve başkalarının göremediği fikirleri bulabilirsiniz nasıl bir hayatınız olabileceğini düşünün. Farklı seçenekleri görebilmeniz, karar verme şeklinizi tamamen değiştirerek daha iyi sonuçlar elde etmenizi sağlamaz mı?

Bunun özgüven kazanmanızı sağlayacağı ve hayat kalitenizi artıracığı gayet açıktır.

Daha fazla ilerlemeden önce, durumlara farklı açıdan bakabilme yaklaşımının şirketleri nasıl dönüştürdüğünü gösteren, gerçek hayattan birkaç örneği ele alıp farklı açıdan düşünmenin nasıl işlediğine gelin birlikte bakalım.

Duruma Farklı Açıdan Bakılan Gerçek Hayattan Örnekler

İlk örneğimizde size, Philips deyince aklınıza ilk gelen şeyi soracağım.

Philips günümüzde dahi televizyon, müzik veya ses sistemi vb. elektronik aletlerin eşanlamlısı yerine kullanılan bir marka adı olmayı sürdürüyor. Bu marka tabii ki işe elektronik aletlerden başlamıştır ancak günümüzde şirketin kazancının büyük bir bölümü tamamıyla farklı bir ürün grubundan geliyor: sağlık ürünleri.

Halihazırda, şirketin gelirlerindeki artışın da kâr-zarar dengesinin de en önemli belirleyicisi sağlık ürünleridir. Bazılarınız, küçük ev aletleri satışı yapan bir şirketin tümüyle bambaşka bir sektörde maceraya atılarak nasıl olup da tıbbi gereçler üretmeye başladığını, üstelik bunu yaparak ilk defa

piyasaya girdiği elektronik ürünler grubundan nasıl çok daha fazla kâr edebildiğini merak edebilir.

Bir ürün grubundan, onunla hiçbir alakası olmayan başka bir sektörde, tümüyle bambaşka bir ürün grubunun üretimine geçmek gerçekten de duruma farklı bir açıdan bakabilme becerisini gerektirir. Mikrodalga fırınla yenidoğan kuvvözü karşılaştırıldığında aslında ikisi de makinedir. Ne var ki Philips şirketinde küçük ev aletlerinin dışında bir üretim planı düşünülmendiğinden kimse sağlık ürünleri pazarına girmeyi akıl etmemişti.

Ta ki küçük ev aletlerinde kullanılan teknolojinin yalnızca belli başlı bazı şartlar karşılanarak sağlık ürünlerine de uygulanabileceği fark edilene kadar! Böylece Philips'te duruma farklı bir açıdan bakabilmeleri sayesinde tamamen yepyeni bir işkoluna geçiş yapabildiler.

Bir başka örneği daha ele alalım.

Fransa menşeli BIC şirketi iş hayatına kalem, tükenmez kalem, fosforlu kalem vb. kırtasiye ürünleri üreterek başlamıştır. Gel gelelim sonraları kâğıt ve kırtasiye ürünleriyle uzaktan yakından ilgisi olmayan bambaşka ürünlerin üretimine geçiş yaparak tıraş bıçağı, çakmak, parfüm vs. üretmeye başladılar.

Peki ne oldu da birbirleriyle alakası bulunmayan ürün gruplarını kataloglarına dahil ettiler?

Aslına bakılırsa, şirketin varoluş nedenine bambaşka bir açıdan baktılar. İlk başta şirketin varoluş amacının yalnızca kırtasiye ürünleri üretmek olduğuna inanıyorlardı fakat şirket bir anda, duruma farklı bir açıdan bakmaya başladı. Şirketin, tek kullanımlık ürünler üreten bir işletme olarak sınıflandırılabileceğini fark ettiler. Yaptıkları işe bu yeni perspektiften baktıklarında tek kullanımlık olabilecek her şeyin aslında üretime dahil edilebileceğini gördüler; dolayısıyla çakmak, tıraş

bıçağı, parfüm gibi ürünleri üretmemek artık söz konusu dahi olamazdı.

Bunun gerçekleşmesi için bakış açısı değiştirilerek “kırtasiye ürünleri” yerine “tek kullanımlık ürünlere” yoğunlaşıldı. Böylece şirket, ürün yelpazesini genişletebildi.

Gelin bir örnek de spor dünyasından verelim. İngiliz koşucu Roger Bannister'dan önce gelen koşucuların 1,6 kilometreyi 4 dakikadan daha kısa bir sürede koşmanın insanlar için mümkün olmadığına inandığı gerçeğini düşünelim. Roger Bannister'ın koçları dahi 1,6 kilometreyi 4 dakikadan daha az sürede koşma hedefi nedeniyle onu alaya almışlardı. Ne var ki Roger Bannister, alışılmamış bir bakış açısıyla birleşen fedakârlık ve özverisiyle 1,6 kilometrenin 4 dakikadan daha kısa sürede koşulamayacağı sınırlayıcı inancını 6 Mayıs 1954'te yerle bir etti.

Günümüzde bir duruma başka bir açıdan bakabilme becerisinin dört bir yanda yaygın şekilde kullanıldığını, inanılmaz bir teknolojik gelişim ve yeniliğe önyak olduğunu siz de görebilirsiniz. Çevrenize baktığımızda bundan yalnızca iki nesil öncesine kadar kurgu hikâyelere konu olabilecek varsayımsal bilime dair pek çok yaratıcı fikrin gerçekleşmeye başladığını görürsünüz.

İnsanların, evrenin merkezinin Dünya olduğuna (ve Güneş'in, Dünya'nın yörüngesinde döndüğüne) inandığı zamanlardan büyük bir farkındalık yaşayarak Elon Musk ve Richard Branson gibi farklı düşünebilen kişilerin sayesinde uzay seyahatinin yanı sıra uzay turizminin geliştirilmesine uzanan ilerleyiş ivmesini düşünün. Ashton Kutcher, Leonardo DiCaprio ve Justin Bieber da dahil olmak üzere yüzlerce insan, Richard Branson'ın uzay seyahati girişimi *Unity* adlı uzay aracına şimdiden 250 bin dolarlık bir teminat yatırdı.

Artık küçücük bir robot (yapay zekâ) müzik seçiminden evin ışıklarını açıp kapatmaya veya sizin için telefonla birini aramaya kadar çok sayıda işi yerine getirebiliyor. Örneğin, Alexa (Amazon'un sanal asistanı).

Peki tüm bu hikâyelerin anafikri nedir?

Hepsi de yaratıcı veya yenilikçi düşünce biçiminin (veya bir duruma farklı bir açıdan bakabilme becerisinin), bugüne dek insan hayatını nasıl dönüştürdüğüne ve gelecekte dönüştürmeye devam edeceğine dair birer örnek teşkil ediyor.

Elinizdeki Kitabın Size Nasıl Bir Katkısı Olacak?

Burada yenilikler ve kutunun dışında düşünmek¹ üzerine gerçek hayattan o kadar çok hikâye anlatabiliriz ki kitabın adı *Farklı Açıdan Bakmaya Dair Hikâyeler* bile olabilir.

Ne var ki yalnızca bununla yetinmeyeceğinizi biliyorum. Sizler, farklı bir açıdan bakabilme becerisini hayatınıza nasıl uyarlayabileceğinizi merak ediyor, sorunlarınızı çözmeyi ve hedeflerinize ulaşmayı arzuluyorsunuz. Daha yaratıcı fikirler bulabilmek ve çözüm üretmede diğerlerinden bir adım önde olabilmek adına bilişsel becerilerinizi nasıl geliştirebileceğinizi öğrenmek istiyorsunuz.

Elinizdeki kitap, yaratıcılığın çevresine örülen gizemi ortadan kaldırarak yaratıcı yanınızı algılayış biçiminizi değiştirecek. Sonuç veren fikirler üretebilmek, hayatın gidişatını kökünden değiştirme potansiyeli barındırır.

Muhtemelen önünüzde uzanan sonsuz olasılıkları görmeye başlayacaksınız. Ayrıca şunları da öğreneceksiniz:

1. İngilizcede "out of the box" olarak geçen kavramın bire bir çevirisi "kutunun dışında" anlamına gelmektedir. (ç.n.)

- Talep edildiğinde fikir üretebilmek.
- Para kazanmanın yeni yollarını bulmak.
- Yeni iş fırsatları yaratabilmek.
- Daha etkili kılmak adına mevcut fikirleri işlemek ve dönüştürmek.
- Yeni ürün, hizmet ve süreçler yaratmak.
- Karmaşık iş sorunlarına çözüm üretmek.
- Sorunları, fırsat olarak görebilmek.
- Daha üretken olmak.
- Şirketinizdeki “kafası çalışan kişi” olmak.
- “Yenilikçi fikirleri” nerede arayacağını bilmek.

Yukarıdaki liste buradan kazanacaklarınızın yalnızca birkaçını sıralıyor.

Farklı bir açıdan düşünebilmeniz size yardımcı olacak ve talep edildiğinde yaratıcı fikirler üretebilmenizi sağlayacak etkili stratejilerle donanmanızı istiyorum. Çok büyük bir şey vaat ettiğimin farkındayım ama şöyle de bir durum var: Kitapta söylediğim stratejileri ben icat etmedim, hepsi de dünyanın dört bir yanındaki yaratıcı düşünürlerce kullanılmış stratejiler. Bunlar, onların işine yaradıysa sizin ve benim de işimize yarayacaktır (evet, ben de sizinle aynı yolda yürüyorum).

Herkes, olaylara farklı bir açıdan bakabilir.

Yaratıcı fikirler üretmeyi yalnızca ressam, yazar, müzisyen veya diğer yaratıcı alanlardaki sanatçı ruhlu kişilere özgü bir yetenekmiş gibi düşünmeyin. Olaylara farklı açıdan bakabilmenin, dünyaya bir iz bırakmak isteyen son derece yetenekli girişimcilere özgü bir beceri olduğu gibi yanlış bir izlenime de kapılmayın.

Kendinizi tecrit altına alıp da yalnızca orta karar sonuçlar elde edeceğiniz geleneksel bir yaşam biçimine mahkûm olmayın. Her şeyi alışlagelmiş biçimde yapmaktansa farklı düşünmek ve hareket etmek isteyen herkes ama herkes yaratıcı düşünebilir. Zamandan, paradan ve enerjiden tasarruf ederek en iyi çözüme ulaşmak için farklı yolları düşünmek, gelişim odaklı her bireyin hedefidir ve olmalıdır da.

Bu nedenle kitabın sonraki bölümlerinde kutunun dışında düşünmenin yollarını öğrenmeye başlamadan önce bir sonraki bölümde kavramı daha yakından tanıyalım.