

# Loovmõtlemise tõhustamiseks ja loovmõtlemise müütide ümberlükkamiseks

Elari Tamm<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Eesti Ettevõtluskõrgkool Mainor

**Grant, A. (2016). *Originals: How non-conformists move the world*. New York: Viking Press.**

Organisatsioonipsühholoog ja Whartoni ülikooli professor Adam Grant toob Viking Pressi kirjastuse raamatus „Originals: How non-conformists move the world“ („Originaalsus: kuidas teisitimõtledjad maailma edasi viivad“) lugejate ette pildid loovusest ja riskide võtmisest. Raamat on täis näiteid elust enesest edukate ja mitte nii edukate äride kohta ning ülevaateid arvukate uuringute tulemustest, mis võimaldavad luua seoseid võimaliku edu ja ebaedu vahele. Autori sõnul on raamatu eesmärk näidata, et loovus ei ole ainult väljavalitutele, vaid kõigile, kes otsustavad olla loovad. Grant nimetab saavutusteni jõudmiseks kahte teed: konformsust ehk *status quo* säilitamist ja otsust olla originaalne.

Raamat on jagatud kolmeks osaks, millest esimeses kirjeldatakse uute ideede loomist ja sellega seotud riske. Autor viitab arusaamale, et häid ideid on vähe, ja osutab samas uuringule, mille kohaselt suudab iga teine inimene genereerida suurel hulgal unikaalseid ideid. Tunduvalt vähem on aga neid inimesi, kes oskavad häid ideid halbadest eristada, kui et uusi ja huvitavaid luua. Uuenduslike ideede tekkeks või heade ideede eristamiseks halbadest ei piisa siiski üksnes kirest, sest tegutsemiseks on vaja ka plaani. Grant lisabki: „Peame suutma mööda vaadata ideega seotud entusiasmist ja keskenduda täideviimise entusiasmile, mis väljendub meie tegudes“ (lk 71). Autor innustab olema loovam, seda ennekõike *status quo*'le vastandumise kaudu. Tuleb eemalduda tavaarusaamadest äri ja edu kohta ning ümber mõtestada isegi edu eeldused. Seda öeldes võtab Grant maha mingi sõnulseletamatu pinge, mis iga loomeprotsessi alguses paratamatult tekib, ja osutab, et pigem tasub viivitada, kuid olla õigel ajal kohal ja tegutseda.

Raamatu esimene pikem uuring, mille korraldas majandusteadlane Michael Housman, keskendub veebilehitsejale. Nimelt leiab Housman, et kui inimene nõustub vaikesätetega oma veebilehitsejas, siis see mõtteviis kandub üle

ka kõigele muule, mis puudutab tema tööd. Kui aga otsitakse alternatiivseid lahendusi juba oma veebilehitsejast, siis tehakse sama ka töös ning luuakse sellega lisaväärtust kogu äriks. Just eespool toodud uurimistulemustele osutades ütleb Grant, et me elame vaikesätete maailmas ning 2/3 inimestest otsustab mitte midagi muuta ja seetõttu ka mitte olla originaalsed.

Originaalne olla polegi aga nii keeruline, kui rakendada pisut suuremal määral uudishimu ja küsida lisaküsimusi selle kohta, miks mõni asi toimib nii- või naapidi. Autor toob näiteks prillifirma Warby Parkeri, kus noored ettevõtjad löid pretsedendi, hakates prille müüma e-poes. See muutus löi prillimüügiäriks suurema turuosa ning võimaluse pakkuda klientidele konkurentsivõimelisemat hinda. Üks noorte ettevõtjate lähtekohti oli küsimus, miks on prillid nii kallid, ja teine, miks neid ei võiks internetis müüa. Esimene küsimus sai turuanalüüsi kaudu kiire vastuse. Nimelt domineeris valdkonnas üks firma, mille toodete hind ei olnud seotud tootmishinnaga, vaid pigem brändi tuntuusega. Seevastu vastus küsimusele, mis puudutas prillimüüki e-poe vahendusel, oli pigem eksperimentaalne, sest e-poe kui kanali edukus prillimüügis selgus tegutsemise käigus. Kuigi võiks arvata, et inimesed soovivad enne ostmist prille proovida, tõestas prillide müügiäri aga vastupidist: kliendid olid nõus prille ostma neid proovimata, sest Warby Parker andis klientidele võimaluse prillid tagasi saata, kui juhtus, et need ei sobinud.

Grant tõdeb, et julged küsimused on suur osa uuenduslikust arengust. Maailma muutmine võib olla ju imelaste ja geeniuste pärusmaa, kuid autor seab lähianalüüsi kaudu selle väite kahtluse alla. Grant toob näiteks lapsed, kes suudavad juba mõneaastasena esitada Caringie Hallis täismajale oma muusikapaladid, olles harjutamise abil saavutanud edu, loomata selle juures midagi uut. Seetõttu on milleski spetsialist olemine küll ahvatlev, kuid originaalsuse vaatenurgast ei paku see staatust midagi uut. Saavutusjanu mõnes valdkonnas võib saada hoopis originaalsuse takistuseks, sest Grandi sõnul avaldab tippu jõudmine originaalsusele otsest ohtu: mida rohkem on õnnestumisi ja mida suurem on edu, seda vähem julgetakse riskida.

Kuigi teoorias mõistab igaüks, et ebaõnnestumine on oluline osa edu saavutamisesest, soovib enamik meist valida turvalisema tee ning liigseid riske mitte võtta. Kuid just rambivalgusesse sattumine on üks originaalsete ja uuenduslike avastuste eeldusi. Näiteks ei soovinud Apple'i kaasasutaja Wozniak kuidagi oma eelmisest töökohast lahkuda, sest pidas Apple'i juurde siirdumist liigseks riskiks ning oma äri rajamine tundus hirmuäratav. Siinkohal piisab üldistavast ettekujutusest, kui paljud inimesed ja suure potentsiaaliga ettevõtjad jätavad oma ideed ellu viimata, sest hirm röövib võimaluse genereerida uusi ja kasulikke ideid.

Grant kirjutab, et meie kultuuriteadvuse sügavustes istuv arusaam „kõik ettevõtjad on suured riskijad“ on meid sedavõrd pimestanud, et me ei mõtlegi selle peale, kas see on tõsi. Ka ingliskeelne sõna *entrepreneur*, mille võttis ettevõtja kohta kasutusele Richard Cantillon, tähendab otsetõlkes ‘riskivõtjat’. Seega tundub riskivõtjate klann olevat eraldi kõigist teistest, nn tavalistest inimestest, kes ei ole nii julged ja riskialtid. Uurimused, millele Grant viitab, tugevdavad aga vastupidist seisukohta. Nimelt on edukad ettevõtjad riske võttes siiski pigem mõõdukad. Näidetena toob Grant ettevõtjad, kes loobusid oma põhitööst enda loodud äri kasuks alles siis, kui ettevõtte oli juba jalad alla saanud, sest kardeti ebaõnnestuda. Ettevõtjad, kes tasakaalustasid riski põhitöö ja oma äri vahel, olid edukamad kui need, kes otsustasid oma äri juba varases staadiumis täisajaga pühenduda.

Eelkirjeldatuga seostub Joseph Raffiee ja Jie Fengi uurimus, milles kesken-duti üksnes küsimusele, kas sukelduda oma ärisse ja tulla põhitöölt ära või viivitada ja luua stabiilsem finantsolukord ning teha otsus põhitöölt lahku-miseks hiljem. Kuigi enamik inimesi peab edukaid ettevõtjaid julgeks, selgub uurimusest, et suured riskijad, kes tegid kannapöörde ja pühendusid ärile kohe täiskohaga, põrusid suurema tõenäosusega kui need, kes põhikohal edasi töö-tasid ja oma äri põhitöö kõrvalt edasi arendasid. Nemad nurjusid oma ette-võtmistes 33% harvemini kui palgatööst loobuvad ettevõtjad, ütleb Grant.

Edasi viib Grant teema riskiteooriatele, küsides, miks on nii, et need, kes teevad tööd oma äri kõrvalt edasi, saavutavad suurema tõenäosusega edu kui teised. Üks peamisi põhjusi peitub nn munad eri korvides mõtteviisis, st ris-kide hajutamine soodustab loovust, mitte ei takista seda. Seega, kui ühes vald-konnas tuntakse end nii finantsiliselt kui ka emotsionaalselt turvaliselt, tagab see suurema tõenäosuse saavutada edu ja olla originaalne, sest põhivajadused on täidetud.

Järgmisena lahkab Grant arusaama, mille kohaselt valitseb ühiskonnas uute ja uuenduslike ideede puudus. Grant argumenteerib sellele vastu, kinnitades uurimustele tuginedes, et probleem ei ole ideede puudumises, vaid oskuses valida õigeid ideid. Näiteks kinnitavad sotsioloogilised uurimused, et teatud olukordades inimesed pigem ülehindavad oma ideid ning on oma ideede edu suhtes liiga enesekindlad, omades justkui valmis edu retsepti nii õnnestumise kui ka ebaõnnestumise kohta. Grant võtab eeltoodu kokku mõttega, et viga on jääda oma ideedesse liiga kinni, sest nii võib tekkida oht mitte märgata selle puudujääke. Grant toob positiivseks näiteks helilooja Bachi, kelle loominguga maht on üle tuhande teose, kuid tuntud on neist üksnes mõnikümmend. Seega ei ole kvaliteedi ja kvantiteedi vahe mitte pöördvõrdeline, vaid kvantiteet teeb originaalsete ideedeni jõudmise oluliselt tõenäolisemaks.

Eelkirjeldatud mõttekäigu juurest jõuab Grant originaalsuse piduriteni. Peamine pidur on indiviidi isiklik positiivne kogemus, mis toimib uuenduste suhtes kui silmaklapp. Samuti pidurdab originaalsust eelhäälestatud kriitika-meel, sest me oleme tihtilugu kriitilised üksnes kriitilised olemise pärast. Lisaks kipume küsima oma originaalsuse kohta tagasisidet peamiselt klientidelt või publikult, kuigi tunduvalt kasulikum oleks kolleegide tagasiside, sest see, kuidas keegi mõistab ja loob originaalseid ideid ning saavutab tulemusi, on ennekõike kinni selles, kas ta on valdkonnaga seotud ja teemasse süüvinud. Näitena võib tuua tasakaaluliikuri Segway. Edu, mida Segway looja Dean Kamen oma leiutisele eeldas, oli ekslik. Samuti ei osanud Segway investor Steve Jobs, kes arvutimaailmas saavutas tõelist edu, näha Segway edutust, sest ta oli lummatud selle uuenduslikkusest ega pööranud piisavat tähelepanu praktilisusele. Grant ütleb, et asjatundmatud langetavad üksnes siis pädevaid otsuseid, kui nad on teemasse süüvinud ja ei lase uuenduslikkusel ennast pimestada.

Raamatu teises osas käsitletakse originaalsete ideede ajastamise teemat, samuti küsimust, millal on õige aeg alustada idee elluviimist. Esimene paradoks ilmneb just idee elluviimise viivituses. Harjumus tegutseda kohe on kriitilise tähtsusega, kuid ei pruugi olla uuenduste ja originaalsuse kontekstis määrav. Olukord on pigem vastupidine: originaalsus on viivitusega otseses seoses. Grant toob näiteks Martin Luther Kingi ajaloolise kõne, osutades, kuidas viivitus ehk viimasele hetkele jätmine andis sellele intensiivsuse ja mõju. Nimelt võib viimase hetke pingutus olla inimese originaalsuse sundrakendus. Nii oli ka Matrin Luther Kingi kõnega, mille valmimine viibis ja jäi viimase öö peale enne selle esitust, sündides seega sündmuste tulipunktis ja ajalise pinge ristteel. Eriskummaline on veel see, et Kingi algsest kõnest puudus unistuse osa („I have a dream“) ja see lisandus improvisatsiooni tulemusena – keegi olla hüüdnud publikust: „King, räägi meile oma unistusest.“

Grant kirjutab, et kuigi viivitus võib ohustada produktiivsust, võib see samas tuua suurimat kasu loovusele ehk uuenduslikule probleemilahendusele. Sellise olukorra näiteks on Leonardo da Vinci, keda kritiseeriti omal ajal just liigse ajakulu pärast, kuid sellest sai ehk tema originaalsuse tõukejõud. Granti sõnul seisneb viivitajate kasu selles, et nad ei ole nii impulsiivsed ja mõtlevad mõned asjad paremini läbi kui need, kes tegutsevad esimese hoo ajal. Ühtlasi on neil võimalik näha esimesena tegutsejate eksimusi ja kasutada ära juba loodud tehnoloogiat, mille peale esimesed ei tulnud.

Raamatu kolmas osa on pühendatud loovusele. Grant alustab väitega, et laste loovmõtlemine on juba sünniga kaasa antud, mistõttu tuleks leida viis, kuidas seda loovust hoida ja arendada. Ta annab selgeid juhiseid loovuse paremaks rakendamiseks, pidades silmas nii lapsi kui ka täiskasvanuid. Eritähelepanu pälviv raamatus esmasündinute originaalsus võrdluses nende vendade ja

õdede omaga. Grant leiab, et esmasündinud on küll originaalsemad, aga nende vennad ja õed on uutele ideedele ning lahendustele tunduvalt avatumad. Kui peres on mitu last ja vanemad lapsed aitavad nooremaid kasvatada, ei ole kasvatus kuigi nõudlik ja originaalsuse võimalus on seega taas suurem. Samas on hiljem sündinud õed-vennad julgemad riskijad, kuid see esialgne karjäärieelis haihtub 30. eluaastaks.

Grant ütleb, et originaalsuse ja loovuse tõhusamaks rakendamiseks on oluline pakkuda lastele eeskujusid. Selleks võivad olla lihtsalt mineviku suurmehed või väljamõeldud tegelased. Eeskujud aitavad lastel leida oma kohta, kust alustada oma loovuse ja ande praktiseerimist.

Raamat lõppeb praktiliste nõuannete ja kokkuvõttega. Grant toonitab, et suurema originaalsuse saavutamiseks tuleks esmalt kahelda kõiges selles, mis on isenesest mõistetav. Teiseks on vaja toota rohkem ideid ja hinnata neid hiljem, mitte loomisfaasis. Kolmandaks tuleb originaalsusele kasuks viivitus.

Adam Granti raamat on suurepärase kogumik, täis inspireerivaid lugusid ja uurimusi, mis innustavad originaalsust otsima ja muudatusi tegema. Raamat sunnib end kriitiliselt analüüsima ja ümber hindama oma arusaami sellest, milline on 21. sajandil ettevõtluse ja loovuse paradigma.