

# Как продавать ТРИЗ

# Стандартные извинения

Общее место предыдущих выступлений – уверения о том, что ТРИЗ продавать нельзя, а продавать надо исключительно плоды своих трудов.

Присоединяюсь

# Тоже стандартное: Что же такое ТРИЗ?

- ТРИЗ в прикладном плане – средство поиска путей выхода из тупиковых ситуаций.
- Или средство выявления и последующего решения задач
- Или средство формирования комплекса истинных потребностей и их удовлетворения
- Можно представлять ТРИЗ как средство повышения интеллектуальной мощности решателя.
- Или как средство управления процессом решения – систематизация этого процесса
- Или как свод знаний о Законах развития технических систем.
- ...

# Ситуация с ТРИЗ в России сегодня (1)

- Постоянное повышение активности потребителей
- Большое число людей, использующих ТРИЗ или отдельные компоненты в своей работе
- Расширение областей применения
- Выход за канонические рамки
- Спрос на штатных работников

Сейчас проявляется новое явление – ТРИЗ становится не только профессиональным инструментом, но инструментом, включенным в формализованные структуры

# Ситуация с ТРИЗ в России сегодня (2)

- Постоянное повышение активности потребителей (Противоречие ожиданий чуда и необходимости работы для получения результата)
- Большое число людей, использующих ТРИЗ или отдельные компоненты в своей работе (Пр количества и качества)
- Расширение областей применения (Пр гарантии и неизведанного)
- Выход за канонические рамки (Пр общего и особенного)
- Спрос на штатных работников (Пр автономности – подчиненности)

Сейчас проявляется не новое явление, а проблемы достижения предела возможностей Системы.

# Система ТРИЗ в России

- Исторически система сложилась как совокупность городских «Школ», где проводилась учеба и привлечение энтузиастов к расширению деятельности.
- Система имела центр в лице Г.С. Альтшуллера и в последующем еще несколько локальных центров, базирующихся на сильных городских школах.
- Сегодня жизнеспособные локальные сообщества все чаще строятся вокруг практической деятельности. Центры решения задач.
- Роль объединяющего элемента предложено играть системе сертификации. В России этот элемент пока не стал рабочим.
- Научные исследования ведутся без координации и систематизированного учета. Опыт накапливается медленно.

# Что и кому продавать в ТРИЗ (взгляд извне)

- Подтягивание общей креативности сотрудников предприятия. Дети. Продавать выполненную работу – более скоростное, чем обычно и более надежное, полное решение задач
- Продавать персоналу фирмы единый язык для обсуждения проблем и процессов внутри процедуры решения
- Выявление собственных пределов развития систем
- Прогнозы - как развития объектов, так и будущих угроз на рынках
- Построение портретов требований потребителя
- Продавать инструменты для стартапов, чтобы помогать укладывать уже найденные идеи в понятные оболочки
- Экспертам – возможность более эффективного поиска перспективных идей

# Что продавать – 2 (взгляд изнутри)

- Не совсем ТРИЗ (например, РТВ и МФО) для детей и креативных работников
- Итоги работы – решения задач. Здесь ловушка непонятности, откуда пришел результат. И специальные меры по ее снятию.
- Процесс, процедуру, терминологию.
- Работу отдельных инструментов.
- Использование инструментов не по прямому назначению.

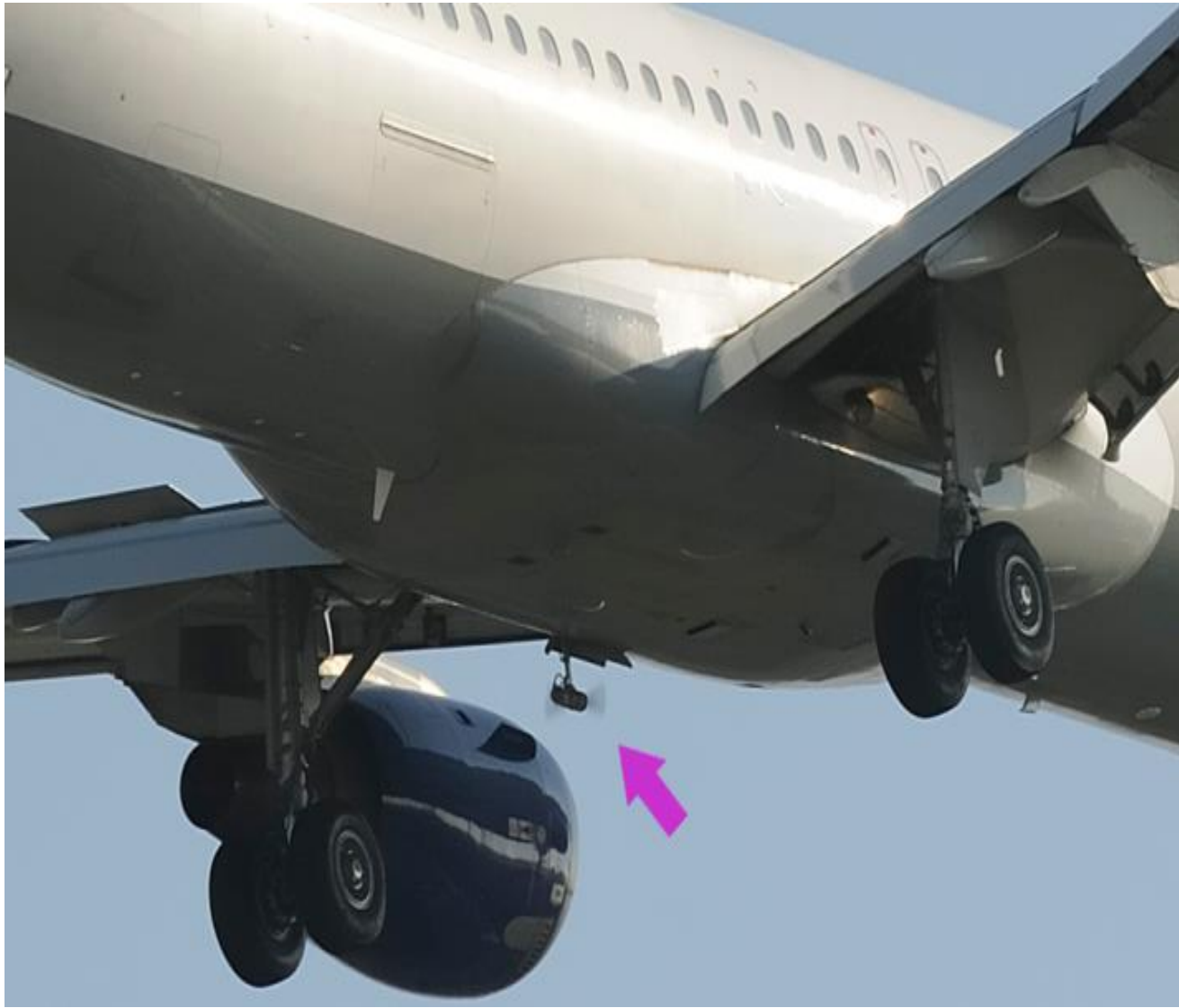


# Как продавать ТРИЗ (взгляд извне)

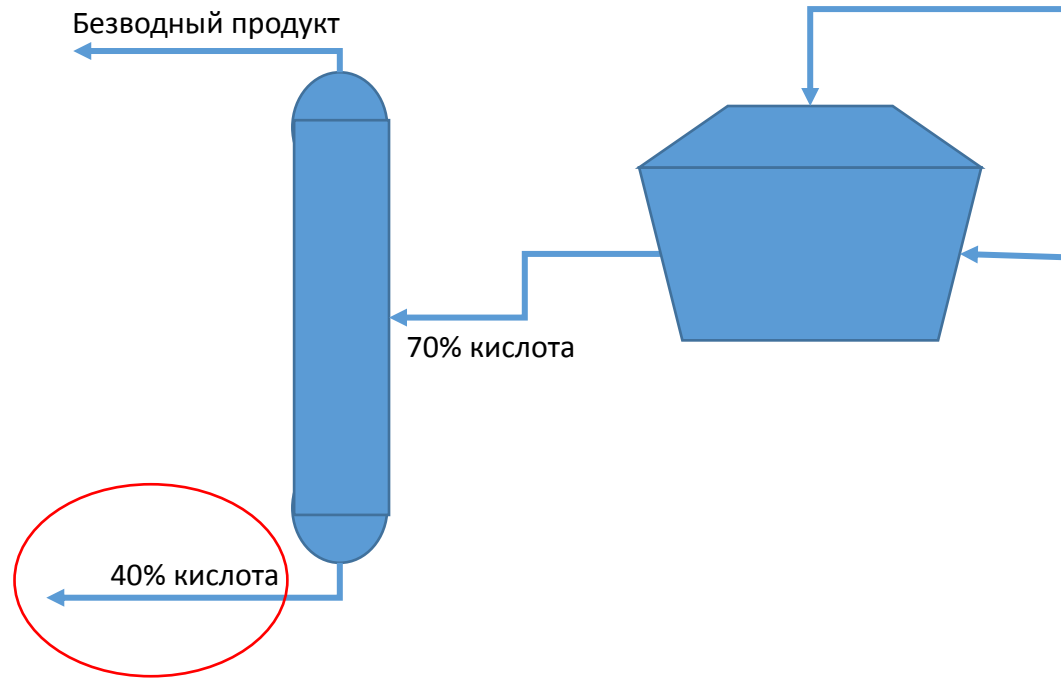
- Семинары, обучение – разное.
- Воркшопы
- Самостоятельное решение задач на заказ
- Инициативное решение задач
- Книги
- Методички
- Консультации
- Конференции

# Как продавать ТРИЗ (взгляд изнутри)

- Несколько категорий, вернее несколько способов классификации «продавцов»
- Отраслевая специфика – задачи и люди.
- Глубина погружения.
- «Преподавательский» подход – всезнание и ожидание ответов



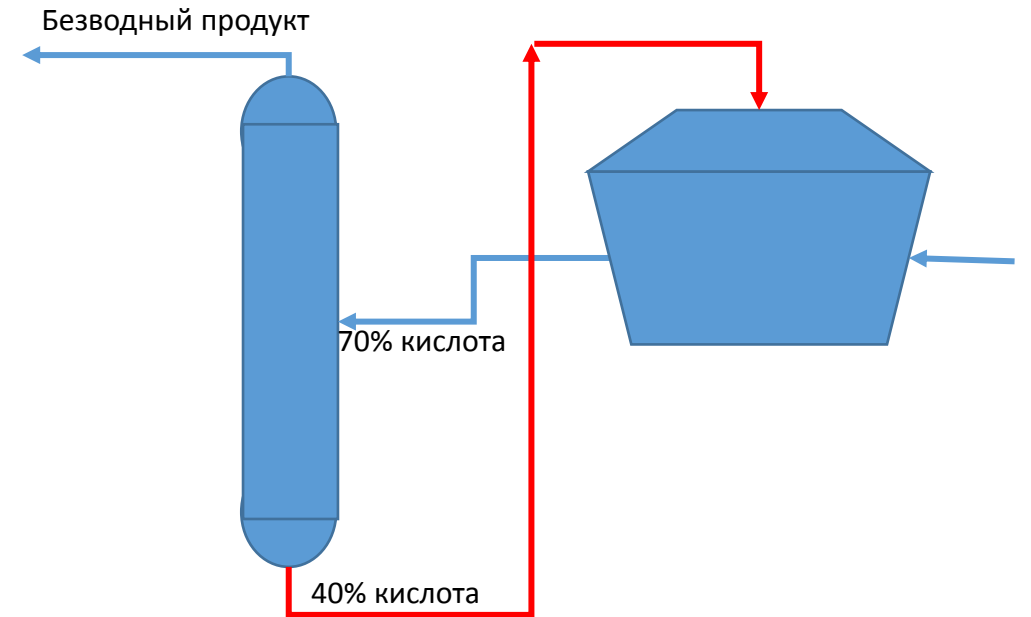
# Проект «Утилизация ... кислоты»



Была поставлена задача – найти новые рынки сбыта для 40% кислоты. Она очень активна, и при этом на нее ограниченный спрос.

Ее перевозка вызывает большие трудности.

## Итоговый вариант решения



# Продает профессионал. А кто это?

- «Изобретатель»
- Архивариус
- Диспетчер
- Стратег

Этапы, поколения  
Накопленным итогом

- Сегодня нужен:
- Многозадачник (иногда до 50 задач в зоне внимания)
- Готовность учиться и Большая информационная емкость
- Готовность к пересборке себя
- Крепкая нервная система. 😊

Потребность в профессионалах.

Спрос сейчас превышает предложение.

# Конференция 2017

## «ТРИЗ. Практика применения и проблемы развития»

<http://metodolog.ru/node/2050>

- 10-11 ноября 2017
- НИТУ МИСИС
- Изменение общей цели
- а) демонстрации того, что ТРИЗ живет,
- б) знакомство потребителей со специалистами,
- в) дальнейшее развитие инструментов.
- Специфика – работа с инструментами постклассической ТРИЗ

- **Секция 1**

- **Пройдут расширенные доклады с демонстрацией кейсов:**

- Ключевые потребительские ценности. - Леонид Малинин (США)
- Сравнение потенциалов развития систем, - Александр Кудрявцев
- Объединение альтернативных систем, - Владимир Герасимов (США)
- Поточковый анализ, - Юрий Лебедев
- Функциональный анализ, - Наум Фейгенсон
- Функционально – идеальное моделирование, - Юрий Федосов
- Метод парадоксов и выявление ресурсов, - Сергей Фаер
- Синтез приемов устранения противоречий и ЗРТС – Юрий Даниловский
- Алгоритм выбора решений - Виктор Минакер

Также запланированы доклады Марата Гафитулина и Сергея Логвинова

По итогам работы этой секции – выпуск handbook.

## Секция 2 Работа над ЗРТС

- Выступления специалистов, работающих с ЗРТС, ведущих работы по прогнозированию.
- Круглый стол, на котором будет проведен анализ накопившихся к настоящему моменту требований по разработке новой версии.
- Дискуссия по возможным новым путям дальнейшего развития ЗРТС.

Секция 3. «Опыт использования и развития методических инструментов»  
«Бизнес система Русал» и иные доклады.

Мастер класс: ИКРА представляет свою новую разработку – метод «CRAFT»

Молодежный конкурс «Мастер устранения противоречий» – решение задач, поставленных предприятиями. Призы – стажировка на лучших предприятиях России.