

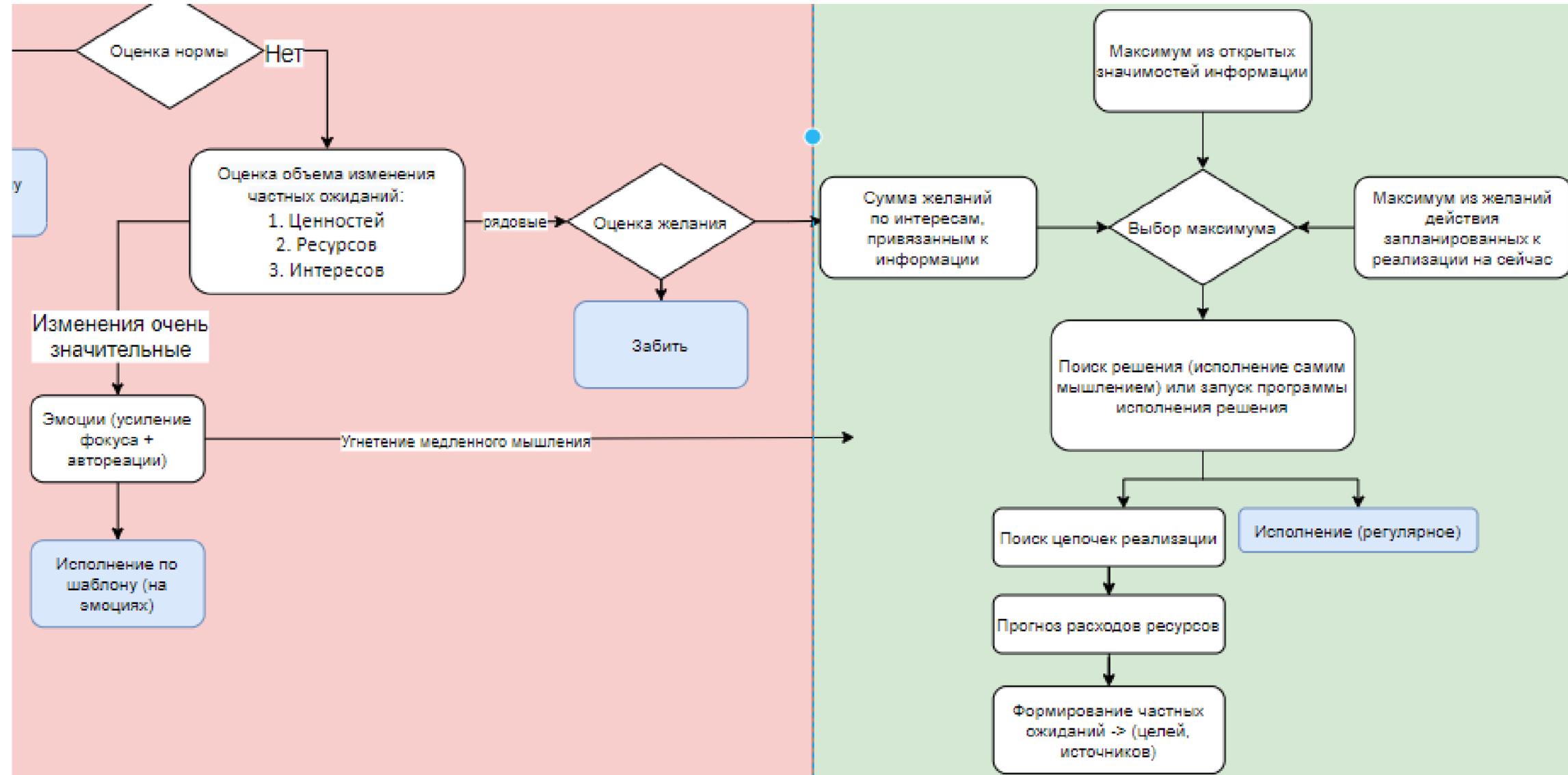


Урок 2-4. Желание и поиск путей его удовлетворения

2021



Оценка силы желания





Оценка силы желания

Если значимость изменения ожиданий небольшая, то дальше быстрое мышление переоценивает открытые общие желания по всем интересам.

$$F_{\text{жел value}} = U(\Delta_{\text{Тек} \rightarrow \text{Общ}} X) - \min(U(\Delta_{\text{Тек} \rightarrow i} X))$$

где, где X_i – все частные ожидания по интересу время через разные времена ($X_0 = x$ – т.е. прогноз на сейчас равен статусу интереса). При этом, когда мы под X понимаем ожидание, а не взятое «в вакууме» состояние точки мотивации, то

Общее желание – это разрыв между удовлетворениями: от общего ожидания по интересу (точке мотивации) и минимумом от имеющегося состояния и частных ожиданий (которые запланированы).

Чем дальше от текущего момента запланировано удовлетворение по интересу, тем больше он дисконтируется и тем больше наше желание.

Чем больше наше общее ожидание по интересу, тем больше желание.

Это и есть человеческое «хочу». Каждое касание открытого желания по интересу дальше запускает поиск цепочки предпосылок и действий их создающих для его реализации.

В случае, если желание обусловлено снижением какого-либо их частных ожиданий – мышление будет «чинить» существующую для него цепочку предпосылок и действий.

В случае, если частные ожидания не менялись – мышление будет создавать такую цепочку с 0.

Если сумма открытых желаний, затронутых информацией, превосходит максимум из значимостей всех информационных и силу желания действия по запланированным на ближайшее время частным ожиданиям – именно эта информация будет передана в медленное мышление на анализ: т.е. на поиск возможностей с помощью нее закрыть эти открытые желания.

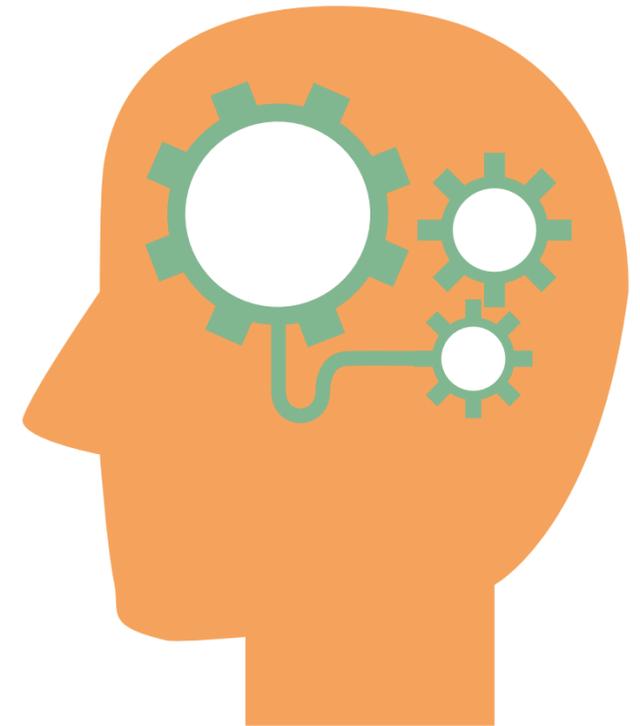
$$\sum F_{\text{жел}}(I) \geq \max(\text{Sig}(I_i); F(X_{\text{ближ,д}}))$$



Что нужно, чтобы у человека было открытое желание

Человек начнет искать решение, если:

1. Информация, ему поступившая
 - a. Достоверна
 - b. Не нормальна
 - c. Привязана к каким-либо интересам бенефициров со значимыми приоритетами
2. У этих интересов значимый приоритет
3. Общие ожидания по этим интересам сформированы:
 - a. и существенно превышают минимум из запланированных частных ожиданий
 - b. либо информация снижает не менее чем на аналогичную величину какое-либо из частных ожиданий на близком горизонте



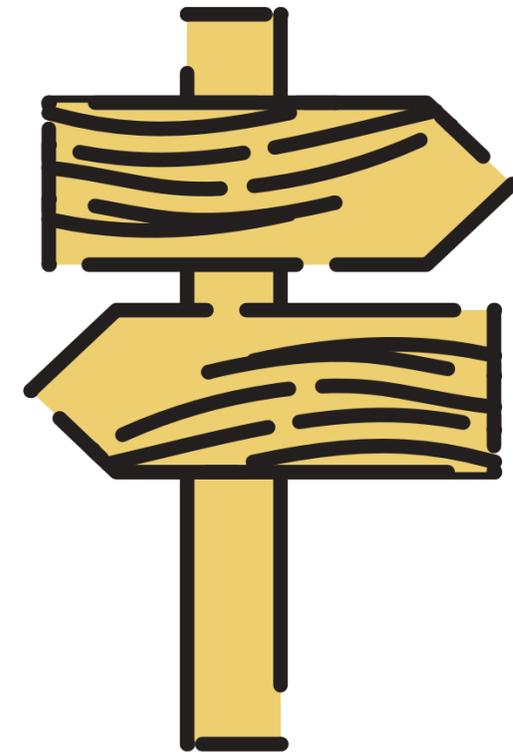
Человек начнет реализовывать решение, если:

4. Видит цепочку действий, приводящих к формированию частного ожидания, приближающего к общему ожиданию превышающему расходы на эту цепочку.



Виды путей к реализации желания

1. Построение новой цепочки действий/бездействий – сложный путь.
2. Починка существовавшей цепочки – простой, но она должна была существовать.
 - a. Шунтирование (обход) пострадавшего смысла
 - i. Пойдет дождь – я промокну. Взять зонт – не промокну.
 - b. Устранение фактора негативного прогноза, повлиявшего на пострадавший смысл
 - i. Сосед Коля не дает спать громкой музыкой. Пойти надавать Коле по голове.
 - c. Создание фактора позитивного прогноза к пострадавшему смыслу.
 - i. Подруга сказала, что я некрасивая. Пойдут спрошу у еще 3х подруг, чтобы они сказали, что красивая.





Новая цепочка

Подсказка пути – основной вид мотивации

Для того, чтобы возникло желание действия, необходимо, чтобы мышление сформировало путь из достоверных смыслов и связей между ними, а так же действий (или бездействий), которые создадут значимую достоверность каждой точки, чтобы прогноз результата искомого состояния обладал хорошей достоверностью.

Это – сложная работа. Во многих случаях мышление не может сформировать достаточно надежного прогноза конечного состояния, т.к. не видит пути.

В этом случае необходимо показать человеку:

- Те смыслы и переходы, которые он не видит
- Действия, которые нужно совершить, для того, чтобы достоверность этих переходов была близка к 1.
- Эти действия должны быть связаны с положительным опытом или как минимум не связаны с отрицательным опытом.

Связывание несвязываемого

Встройка в цепочку пути внешних смыслов

Иногда мы искусственно извне достраиваем цепочку действий до результата, к которому она привести сама не может. Ученик хочет айфон, но не видит пути к его получению. Мы помогаем: Если ты сдашь все экзамены на 5, то получишь новый айфон.

Это классический прием в мотивации, когда человек делает то, что нужно другим. Предпринимательство построено на этом же – сформировать такую цепочку действий, которая будет приносить удовлетворение другим эффективнее, чем они сделают это сами. При этом расход денежного ресурса на результат этой цепочки у других будет больше, чем у вас на ее исполнение.

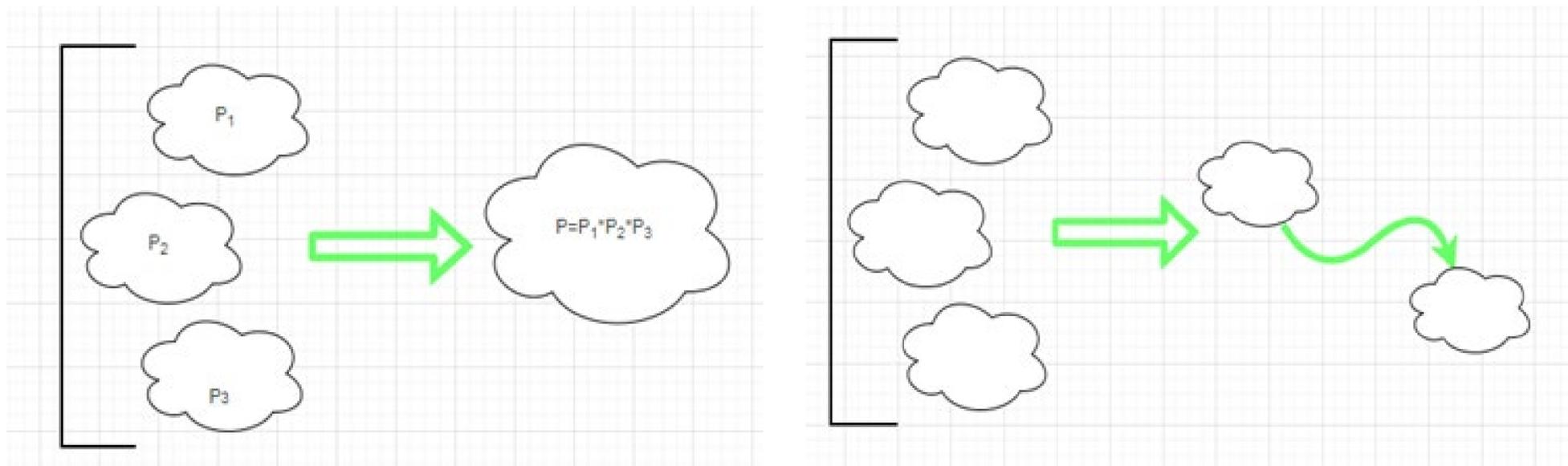
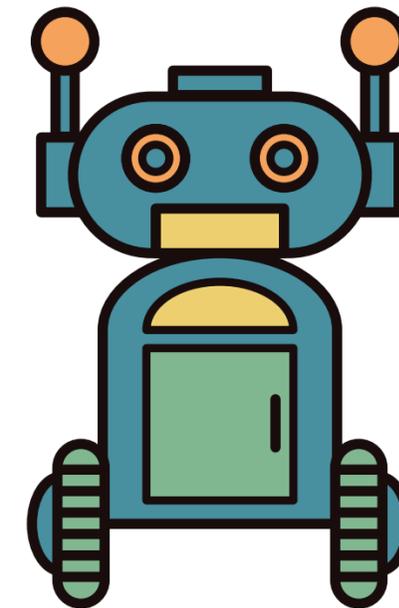




Формирование новой цепочки

Создание смыслов и связей

Иногда, чтобы перейти от одного смысла к другому (или повысить его достоверность) – нужно изобретать: создавать новую предметную область или искать неизвестные взаимосвязи. То, что может человек и не могут роботы. В этом случае медленное мышление человек использует для формирования новых связей и создания новых смыслов.





Методы формирования смыслов и связей

С использованием всей информации, которая есть в памяти, мышление:

1. Переносит опыт использования одной информации на похожую по каким-либо признакам в смежные сегменты:
 - a. Умение находить похожесть в смыслах из разных областей знаний (соединять несоединимое) – ключевая способность для создания новых продуктов
 - b. Один из лучших способов развития – игры типа The Incredible Machines, олимпиадных задач по физике и иногда математике в несколько ходов
 - c. Измененные состояния сознания – аналогично. Они позволяют мыслить не последовательно, а ассоциативно.
 - d. Пример:
 - i. Мои лимонные деревья начали сохнуть. Я не знаю что это, но когда я выращивал апельсины – такое был из-за цитрусовых клещей. Значит, скорее всего, и тут надо потравить цитрусовых клещей.
 - ii. Вася заработал миллион. Я не хуже Васи, значит и я тоже смогу заработать миллион.
2. Строит последовательности прогнозов в несколько шагов (через промежуточные состояния) – это роботы смогут сделать лучше нас.

Для того, чтобы найти, что с чем связать, мышление использует методы:

1. Приближения (анализ – спуск на уровень(и) вниз) – разбиение смысла на подсмыслы.
2. Удалений (bird view – спуск на уровень(и) вверх) – обобщение смыслов в единый надсмысл и поиск связей на его уровне.
3. Последовательный перебор применимости информации, ее комбинаций с другой инфой в памяти в отношении каждому из смыслов, с которой она или связанная с ней, связана по смыслу – это тоже роботы смогут сделать лучше нас.
 - a. Ласточки летают низко.. Будет дождь.. В дождь болит голова часто, а таблеток нет – Надо идти в аптеку ☺



Методы формирования смыслов и связей

Bird/Helicopter view

Анализу учат в школе. Взгляду «в общем» – нет. Большинство людей за деревьями не видят леса – не умеют смотреть на процессы со стороны.

Часто маршрут можно найти только «поднявшись» вверх по цепочкам смыслов: большое видится на расстоянии.

Ключевые методы для поиска решения на макроуровне:

- Изучение смыслов на средних и длинных горизонтах времени.
- Изучение поведения макрообъектов, движение которых определяет движение всех содержащихся в нем смыслов

Например, исторически за последние 2 века раз в 10-15 лет случается глобальный финансовый кризис. Достаточно занять много денег и инвестировать только в эти периоды. И тогда практически гарантировано за 30-40 лет капитал можно увеличить в 7-15 раз. Но никто не хочет ждать так долго, поэтому в кризисы все приходят с активами, а не деньгами 😊

Или, при поиске ответа на вопрос: как будет жить жителям РФ в следующие 30 лет, достаточно вспомнить, когда нам хорошо жилось и страна (в смысле жители) процветала за прошлые 500 (1000) лет 😊.

Или, «я хочу много денег» искать на уровнях:

- «у кого много денег там, где я живу»
- «на кого из них я похож или могу быть похож» и
- «как он сделал много денег»

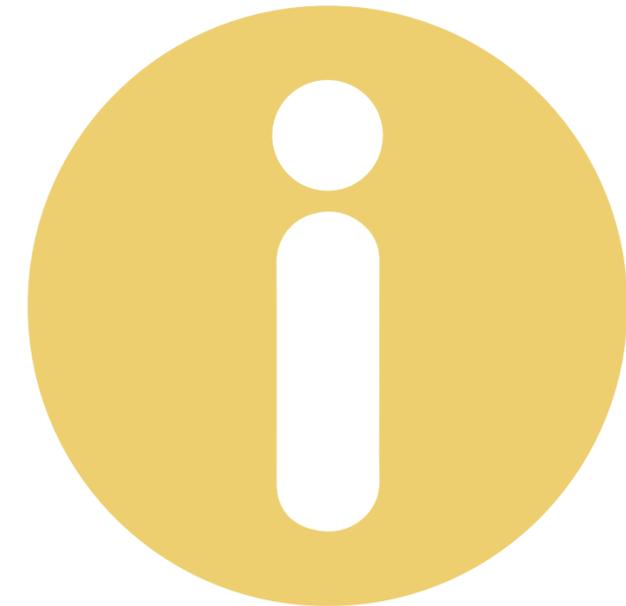


Факторы качества оценки достоверности новой цепочки действий

1. Потраченное время и энергия на анализ (обычно людей хватает на 1 глубину в 1 шаг) – очень помогают шахматы в развитии способности.
2. Перевязанность информации (возможность найти достоверную «дорожку» к нужной, без «мне так кажется»)
3. Достоверность информации (у большинства информация вне опыта – почти вся недостоверная + огромные пласты достоверной информации из школы – забыто) – привычка подвергать сомнению любую информацию из сомнительного источника ресурсозатратна, но приводит к верным решениям.
4. Понимание смысла информации. Не бойтесь спрашивать: «Почему» и «А что это значит».
5. Способности связывать информацию ассоциативно, которая не связана причинно-следственно
6. Верной оценки достоверностей промежуточных предпосылок (смыслов и связей). Или по другому вероятностей разных исходов в результате действия/бездействия.

2 и 5 – очень долгосрочно формируемые факторы. Ими управлять не получится.

1, 3 и 4, 6 – это то, чему можно научиться за разумное время, сформировав навык.





Пример на примере этого курса

Информация: ... после курса «Управление мотивацией, командами и процессами» вы сможете закрыть слабости своего мышления, что приведет к увеличению вашей эффективности в бизнесе в несколько раз...

Достоверность

У школы SOHO.MBA дофига хороших отзывов (они выкладывают все отзывы – значит это достоверный источник), они делают полезное бизнес-образование. Но это же психология – а они же не эксперты в психологии... (значит недостоверный) Как-то сомнительно – итоговая достоверность инфы: сомнительная.

Смысл

Заплату денег – увеличится моя эффективность.

Перевязанность

Что такое «увеличение вашей эффективности в несколько раз» - вообще непонятно как это достоверно связано с каким-нибудь интересом или ресурсом – построить цепочку до применимости не удастся.

Возможно у некоторых есть цепочка: Эффективность → производительность труда → больший доход в деньгах в ту же единицу времени. Но у подавляющего меньшинства ☹️

Итого сомнительная информация с непонятным смыслом – как применить – непонятно.

Вывод: всегда слушателю нужно всю цепочку от информации до ожидаемого результата надо показывать, не оставляя «очевидных» переходов.



«Интуитивная» оценка результата и вероятности его достижения

Несмотря на то, что мышление медленное, мы оцениваем почти все прогнозы и их достоверность интуитивно (т.е. без применения даже простой математики на базе оценки быстрого мышления – не включая медленное).

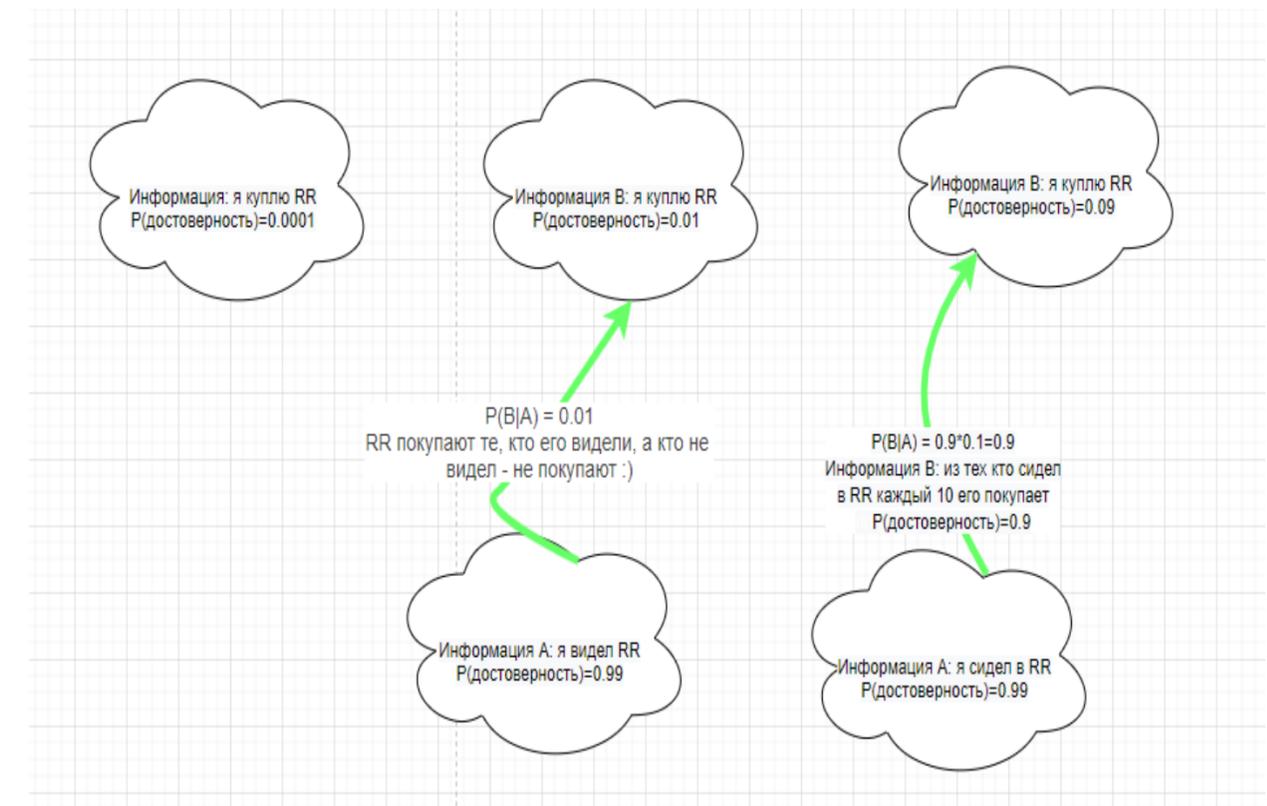
Это приводит к тому, что почти все, даже самые жизненно важные решения мы принимаем на прямом или ассоциированном опыте, или опираясь на смысл из прогноза доверенного источника (друг, подруга, одна бабушка), или комбинируя их.

Если «кажется» или «страшно», то лучше посчитать в цифрах – издержки ресурсов на решение почти всегда ниже неверного решения.

Это дает очередную возможность манипулировать принятием решения:

- Соприкосновение с результатом увеличивает достоверность прогноза его получения:
 - Как на основе опыта «у меня это уже было» с хоть и с малой достоверностью (мы понимаем, что не было, но не на 100%), но значимо большей, чем при его полном отсутствии.
 - Так и на основе выводов об большей частотности обладания результатом среди тех, кто его видел
- На этом основаны всевозможные техники медитаций на результат, визуализации результата, мечтаний о результате – все они иррационально повышают вероятность получения результата (но при этом, как дальше увидим – это приводит к увеличению желания)
- При ассоциативном прогнозировании результата достоверность прогноза основана на:
 - Схожести ситуаций
 - Опыте такого прогнозирования

и получается, как произведение ассоциированной достоверности, схожести и результативности ранее сделанных таким образом прогнозов.





Теория вероятностей для оценки достоверности прогноза

Вероятность нужно оценивать. Это проще чем кажется.

- Простые вероятности (доля нужных случаев среди всех) – просто найдите данные, чтобы принять решение. Основная проблема в лени, а не в неумении делить или умножать.
 - Если среди молодых IFR заболевания 0.1%, а вокруг заболели за полгода 60% людей вашего возраста, то вероятность умереть от этого заболевания у вас $60\% * 0,1\% = 0,06\%$. Т.е. погибнут 6 из 10.000 таких как вы.
 - Если 80% авиакатастроф в РФ произошли в темное время суток, то выбирая дневной рейс вы снижаете вероятность погибнуть в 4 раза относительно ночного рейса. А если учесть, что дневных в 2 раза больше рейсов, то в 8.
- Теорема Байеса и условные вероятности.
 - Всегда помните, что есть априорная вероятность, т.е. вероятность события самого по себе, без каких-то условий. Условная вероятность (дополнительный факт про возникновение события) лишь поменяет априорную.
 - $P(A|B) = P(B|A) * P(A) / P(B)$.
 - Т.е. вероятность того, что в парке гуляет динозавр не стала ($P(A|B)$) сильно больше той, что была ($P(A)=0.00001\%$) от того, что самый честный друг (достоверность его инфы $P(B|A)$, допустим 99%) сказал, что его там видел 😊. $P(A|B) = 0,99 * 0,0000001 / (0,99 * 0,0000001 + 0,01 * 0,9999999) = 0,000000099 / \sim 0,01 = 0,00000099 = 0.00099 \sim 0.01\%$
 - Вероятность того, что пойдет дождь (идет 6 дней из 10) при прогнозе метеорологов «пойдет дождь», которые точны в 70% случаев будет $= 0,6 * 0,7 / (0,6 * 0,7 + 0,4 * 0,3) = 0,42 / 0,54 = 77\%$ - не сильно выше исходной в 60%.
 - Если А следует из Б с вероятностью Р, то обратное НЕ ВЕРНО! Чтобы найти достоверность того, что случится А, если произойдет Б, надо знать просто вероятность А, и просто вероятность Б и подставить в формулу Байеса
 - Если в портовом городе вы видите кого-то в очках и с книгой в руках, то это моряк с куда большей вероятностью, чем ученый. Несмотря на то, что ученых в очках и с книгой, допустим 50%, а моряков всего 1%. Просто в городе моряков 10%, а ученых 0.1%.



Оптимизм vs пессимизм

Настроение и самооценка

Оптимизм (пессимизм) – склонность человека безосновательно завышать достоверность прогноза положительного результата и занижать отрицательного.

Оптимизм является суммой оценок всего опыта, дисконтированных во времени. Чем больше положительных оценок опыта, тем сильнее человек будет завышать достоверность прогноза положительного результата. Тем выше у него будут матожидания результата по интересам, тем выше ожидания.

Оптимисты:

- Очень прокачанный человек в хардскиллах (крутой)
- Системно везучий человек (везучий)
- Оценивающий отрицательный опыт как положительный (дурак, блаженный)

Чем больше человеку везет, тем большим оптимистом он будет.

Хорошее настроение и завышенная самооценка – аналогичные факторы завышения достоверности положительного прогноза.

В результате реальная достоверность подменяется иллюзорной: «что-нибудь придумаем, чтобы так было» и «у меня все получается, поэтому и сейчас тоже получится».



Спасибо за внимание!