



**Урок 2-5. Формирование частного ожидания
и желания действовать.
Цели и источники**

2021



Оценка потребных ресурсов для видимого пути

Как происходит

У нас есть цепочка предпосылок и действий, формирующих несуществующие на настоящий момент промежуточные предпосылки и ее результат в виде ожидания Хд (ожидание действия). **Надо принять решение – делать ее или нет.**

Оценка потребных ресурсов дается на основе прогноза ресурсов для каждого перехода по цепочке смыслов исходя из:

- a. Своего опыта
- b. Чужого опыта
- c. Априорной информации
- d. Ассоциативного переноса опытов к новой ситуации
- e. Ассоциативного переноса априорной информации к новой ситуации

с применением коррекции на произошедшие изменения в инструментарии с момента опыта (у меня теперь лопата в 2 раза больше, значит уйдет времени в 2 раза меньше, а энергии столько же)





Оценка потребных ресурсов для видимого пути

Что с этим делаем

Полученную оценку расхода ресурсов (денег, энергии, времени – очень малое кол-во людей) мы сравниваем с объемом удовлетворения от достижения результата Хд за минусом ожидания бездействия (Хбд – т.е. что будет, если ничего не делать): если вторая выше – цепочка признается рабочей, если нет – нет.



При этом помним, что при оценке удовлетворения по интересам и ресурсам, в соответствии с законом убывающей предельной полезности, увеличение результата с каждой единицей снижает получение удовлетворения от него при неизменном общем ожидании. Соответственно, люди будут прилагать к нему уже меньшие усилия (расход энергии, денег) по мере того, как частные ожидания приближаются к общему.

Для заработка 500К мы готовы работать 160 часов в неделю, но для 1М – 320 часов – нет. Это всегда нужно учитывать в построении любой системы мотивации.



Оценка сайд-эффектов

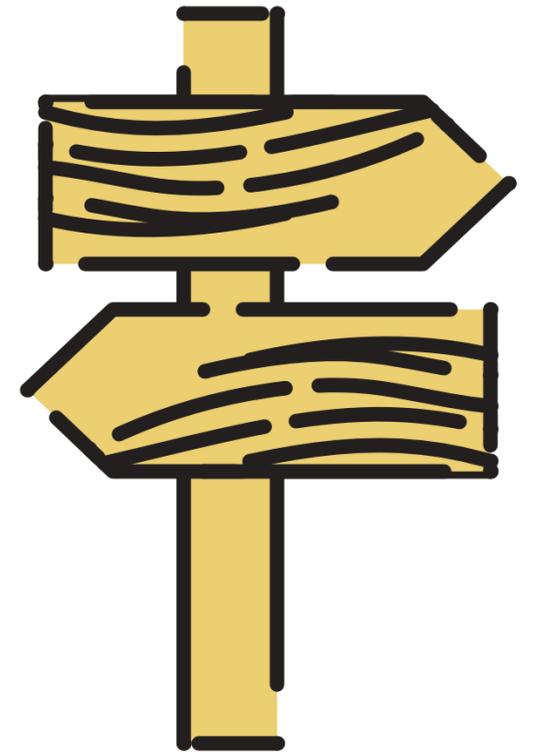
Ответственность

Нахождение пути к наступлению результата и его наступление подразумевает изменение в статусах и ожиданиях всевозможных интересов и ценностей всех бенефициаров 😊 (в т.ч. ваших).

Выбор цепочки, в которой не происходит деградации по интересам и ценностям бенефициаров называется ответственностью. Включение в цепочку получение результата компенсационных шагов – аналогично.

Например, мы открываем производство на берегу реки, но ставим новейшие фильтры по очистке сточных вод, тем самым учитывая интересы окружающей среды и людей, кто ей пользуется и будет пользоваться.

Решения win-win – основаны на этом же.





Ответственность сотрудника, руководителя, предпринимателя

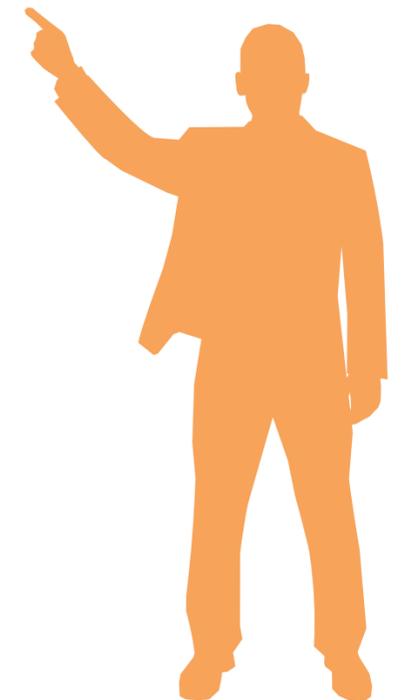
Чем большее количество интересов затронет цепочка действий – тем выше у человека ответственность.

Сотруднику сознательно ограничивают те действия, которые он может совершить, дабы это не повлияло критически на интересы компании, т.к. он физически не может видеть последствий действий в разных областях.

Руководитель может предусмотреть большее количество сайд-эффектов – ему предоставляют больше свободы для действий.

Решения и действия предпринимателя определяют интересы всех возможных бенефициаров, вовлеченных в деятельность бизнеса: партнеров, клиентов, сотрудников, государства, социума и т.д. – поэтому его компетенции по оценке сайд-эффектов должны быть максимальными.

Для любой связки руководитель-подчиненный критически важно, чтобы руководитель понимал способность сотрудника предвидеть последствия действий: тех, кто не способен предвидеть – ограничивать инструкциями. Тем, кто способен – давать максимум свободы в принятии решений и поднимать их выше по карьерной лестнице.





Формирование вариантов частного ожидания

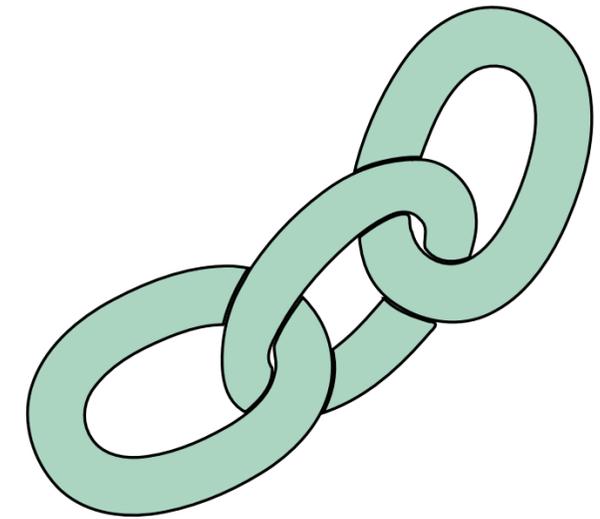
Когда готовы цепочки действий, наше мышление оценивает итоговое ожидание от них.

Т.е. мы прогнозируем различные варианты развития событий, результаты по их итогам, и вероятности с которыми они наступят.

$M(X) = \sum_{i=0}^n X_i P_i$ – прогнозируемый результат, P_i – вероятность его получения (достоверность прогноза).

Если у нас есть \$100, мы можем в пари выиграть еще \$100 с вероятностью 60% и проиграть те, что есть с вероятностью 40%, то матожидание сего действия будет $0.6 * (\$100 + \$100) + 0.40 * \$0 = \120 .

Ровно это матожидание и будет ожиданием от цепочки действий. Аналогично формируется ожидание от цепочки бездействия: в этом случае мы прогнозируем, что будет, если мы не будем вмешиваться.





Формирование желания действия

Для оценки силы желания идти найденным путем к частному ожиданию действия X_d используем, что сила желания равна разности между силами желаний действия и бездействия.

$$F(D) = F(X_d) - F(X_{бд})$$

где

$$F(X) = U(\Delta_{A \rightarrow B} X)$$

Т.е. желание действия – это удовлетворения от достижения ожидания выбранной цепочной действий за минусом удовлетворения по интересу, получаемого путем бездействия.

Среди всех найденных цепочек, приводящих к тем или иным ожидания выбирается та, желание по которой максимально – ожидание по ней становится частным ожиданием по интересу.

В случае, если это ожидание действия – то по частному ожиданию формируется цель, равная ожиданию с планом в виде цепочки.

В случае, если это ожидание бездействия и сформировано действиями извне, то формируется источник ожидания бездействия.

В процессе создания сложных цепочек действия внутри них могут встречаться участки предпосылок, формируемых извне кем-то – по ним у нас тоже формируются частные ожидания бездействия и источники их формирования.



Формирование частного ожидания

Рациональность и иррациональность

При оценке желания достижения чего-либо $F(X) = \sum U\Delta$ мы оцениваем не сами результаты, а удовлетворение от результатов (ведь то, что мы получаем на самом деле – это только гормоны)

Как мы помним результат – это математическое ожидание разных возможных состояний.

Основной вопрос: мышление считает *удовлетворение матожидания*:

$$U(X) = U(M(X)) = U\left(\sum_{i=0}^n X_i P_i\right)$$

или *матожидание удовлетворений*:

$$U(X)' = M(U(X)) = \sum_{i=0}^n P_i U(X_i)$$

в этом случае

$$U\Delta' = \sum_{i=0}^n P_i \begin{cases} U(X_{i\ new}) - U(X_{old}), & \text{если } X_{new} > X_{old} \\ 2(U(X_{i\ new}) - U(X_{old})), & \text{если } X_{new} < X_{old} \end{cases}$$

Обыно $U\Delta'$ больше $U\Delta$, т.к. наш мозг приблизительно приравнивает объем стресса от потери имеющихся A единиц ресурса (любой точки мотивации) объему удовлетворения от $2A$ новых.

Рациональное поведение – считать сначала матожидание результата, а от него удовлетворения. Почти все люди считают наоборот: сначала удовлетворения от состояний, а от них матожидание. Так происходит потому, что:

- Позволяет прожить дольше
- Мозг привык мыслить в единицах удовлетворения, а не в долларах, домах, статусах и т.д. – быстрее нормировать удовлетворение, чем нормировать материальные несчетные величины.



Формирование частного ожидания

Рациональность и иррациональность

Всё тот же пример

Если у нас есть \$100, мы можем в пари выиграть еще \$100 с вероятностью 60% и проиграть те, что есть с вероятностью 40%, то матожидание результата принятия пари будет $0.6 * (\$100 + \$100) + 0.40 * \$0 = \120 . Т.е. в первом случае мы будем считать прирост удовлетворения от $U(\$120)$, а во втором все сложнее.

Помним, что:

$$U\Delta = \begin{cases} U(X_{new}) - U(X_{old}), & \text{если } X_{new} > X_{old} \\ 2(U(X_{new}) - U(X_{old})), & \text{если } X_{new} < X_{old} \end{cases}$$

Т.е. $U\Delta$ в первом случае будет $U(\$120) - U(\$100) > 0$

Во втором:

$$0.6(U(\$200) - U(\$100)) + 2 * 0.4 * (U(\$0) - U(\$100)) = 0.6U(\$200) + 0.4U(\$0) - 1.4U(\$100) = \underline{0.6U(\$200) - 1.4U(\$100)} < 0,$$

т.к. $2U(\$100) > U(\$200)$ согласно закону убывающей предельной полезности, а значит $0.6U(\$200) - 1.4U(\$100) < 1.2U(\$100) - 1.4U(\$100) = -0,2U(\$100) < 0$

Это соотношение ВСЕГДА нужно иметь в виду, когда делаете предложение кому-либо в котором он должен отказаться от существующего чего-то в пользу нового.



Источник ожидания

В результате выстраивания прогноза, будет сформирован источник (субъект), от которого зависит результат.

Примеры:

- Президент пообещал поднять прожиточный минимум в 2 раза – источником будет президент (если по уровню достоверности информация пройдет фильтр).
- В компании ввели систему мотивации, благодаря которой можно заработать дополнительный миллион в год, выполнив согласованную цель – источником будет сам человек.

У чем большего количества интересов сам человек является источником ожидания – тем человек самостоятельнее.

Чем у человека больше накоплено за жизнь отрицательного опыта в достижении ожиданий, тем меньшую вероятность реализации следующего самостоятельно он будет прогнозировать. Это приведет к тому, что:

- Ожидания, основанные на себе как на источнике, перестанут формироваться как недостижимые
- Все ожидания будут связаны с внешними лицами
- Человек станет легко доступен для манипуляций и управления этими лицами.

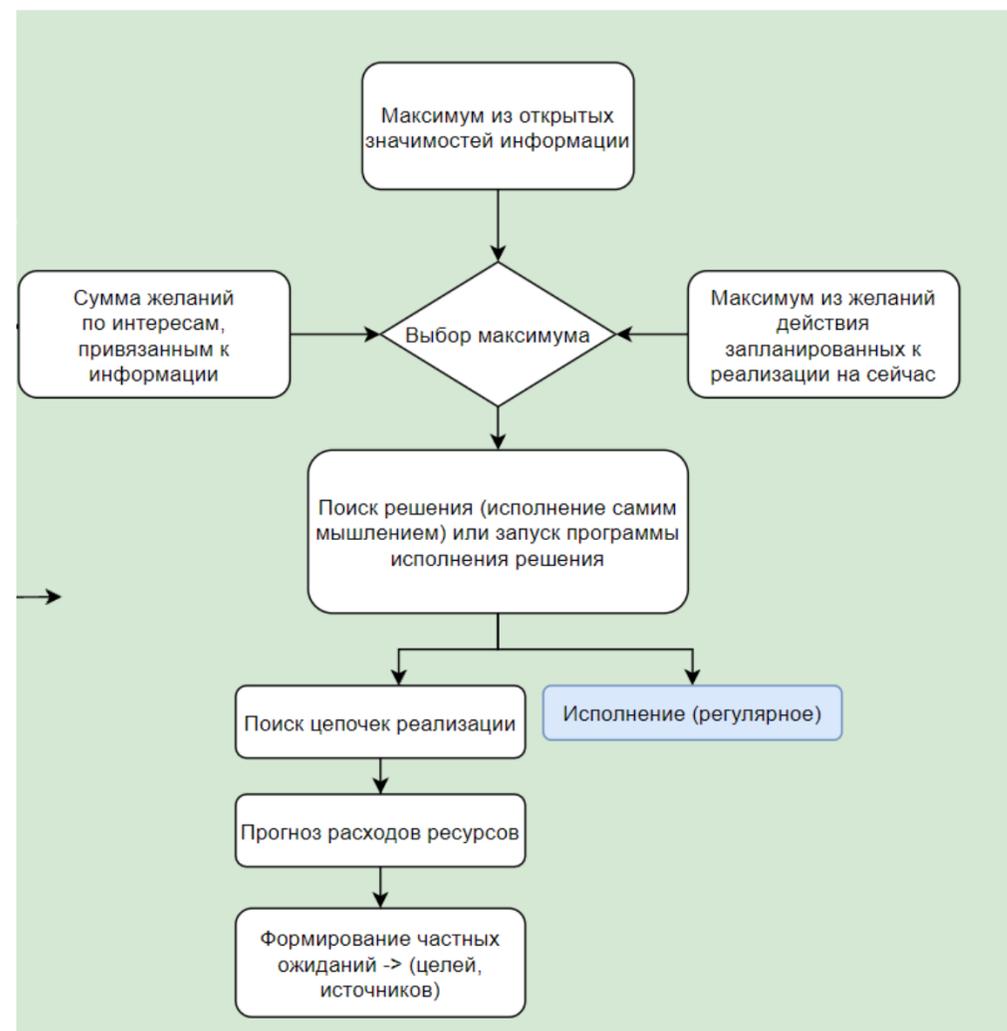




Если решения не нашли

Значимость информации останется открытой и медленное мышление будет постоянно возвращаться к поиску цепочки решения в порядке убывания открытой значимости.

Информация			Информация		
Единица инфы	Смысл	Достоверност	Связи и и достовернос	Значимость $\text{Sum}(\Delta U(X_{ij}))$	Закрытие значимости $\text{Sum}(U(X_{ij}))$ Цель / Источник
Знания (инфа)					
События (прошлое)					
Программы действий				---	---





Спасибо за внимание!