



Урок 2-6. Управление желаниями

2021

Факторы желания



Таким образом, ключевые факторы управления желанием:

Сверху вниз по сложности управления:

1. Ожидание бездействия
2. Ожидание действия
3. Вероятности (достоверности прогнозов) в цепочках получения результата.
4. Горизонт ожидания (t)
5. Общее ожидание по интересу
6. Приоритеты интереса или оценка удовлетворения реализации интереса
7. Оценка стресса на расход ресурсов (обычно меряется по объему стресса, затраченного на его получение)





Ухудшение прогноза бездействия

Кнут

Искусственный слом существующей в голове человека цепочки действий/бездействий, приводящей к существующему изменению частного ожидания вниз.

Обычно применяется при невозможности формирования мотивирующего частного ожидания действия. Например, если у человека по условной шкале и статус, и частные ожидания в интересе здоровье на 9 и 10, то для прямой мотивации ему надо сломать одно из этих ожиданий на каком-то недалеком горизонте.

Это в продажах называется усиление проблемы. В мотивации – стимулом или морковкой сзади: если ты не сделаешь проект во время, я тебя уволю.

На этом же построен принцип деклараций. Например, вы даете себе обещание (правда, в него нужно поверить, т.е. достоверность прогноза его выполнения должна быть близка к 1), если не сделаете проект к сроку, не будете пить пиво 2 года (или отдадите другу половину своих денег).

Такая схема значительно увеличивает желание, но у нее есть сайд эффект, который мы разбирали: сильная отрицательная значимость информации (отрицательная дельта в ожидаемой удовлетворенности) приводит к стрессу, сопоставимому с удовлетворением от восстановления. Т.е. в лучшем случае к околонулевому итоговому результату в сумме с полученным удовлетворением в приведенном примере (т.е. стресс + удовлетворение = 0, но результат в материале останется), т.к. стресс от потери 50% денег будет равен удовлетворению от их удвоения. В отрицательном случае – много-много стресса (первичная инфа с негативным самопрогнозом и инфа с фактом нереализации, когда после приложенных усилий прогноз саморазвития будет равным ожиданию).

$Y \downarrow \rightarrow \text{Стресс} \rightarrow \text{Желание} \rightarrow \text{Действие} \rightarrow Y=X \rightarrow x=Y \rightarrow \text{Удовлетворение}$

$(Y \downarrow \rightarrow \text{Стресс}) \rightarrow \text{Желание} \rightarrow \text{Действие} \rightarrow Y=X \rightarrow x \ll Y \rightarrow \text{Стресс}$

Т.е. мотивация занижением прогноза бездействия – самый простой способ добиться желания, но при этом матожидание настроения (и состояния) мотивируемого человека – отрицательное.



Формирование ожидания действия

Пряник

Последовательность формирования ожидания от определенных действий мы разбирали 1 урок назад.

Человек начнет действовать, если:

1. Информация, ему поступившая
 - а. Не нормальна
 - б. Привязана к какому-либо интересу одного из бенефициров со значимым приоритетом.
2. У этого интереса значимый приоритет
3. Общее ожидание по интересу сформировано и существенно превышает минимум из запланированных частных ожиданий
4. Видит цепочку действий, приводящих к формированию частного ожидания, приближающего к общему ожиданию и превышающему расходы на эту цепочку.



Напомним, что ключевая составляющая любого ожидания (матожидания) – это вероятности различных результатов, получаемых в ответ на предпринимаемые действия.

Таким образом наша задача для мотивации сотрудника, партнера, себя – обеспечить выполнение всех 4х условий ☺.

Это непросто: найти точку мотивации со значимым приоритетом и сформированным незакрытым общим ожиданием к которой привязать последовательность шагов, которая приведет к результату. Куда проще «ударить» по базовым частным ожиданиям.

Или, что еще сложнее – понимать общее ожидание, создавая разрыв между статусом (сформированными частными ожиданиями) и общим.



Формирование ожидания действия

Пряник. Фактор времени

Время играет против того, у кого потребный горизонт (горизонт частного ожидания) решения ближе.

- Продавец хочет продать вам дом сейчас, т.к. у него кассовый разрыв, а вы хотите принять решение в течение года
- Вам негде жить, а продавцу не нужны деньги и он хочет максимизировать прибыль

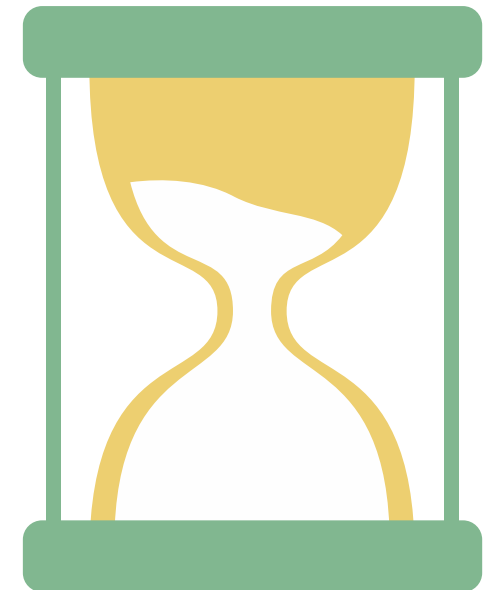
Чем больше у человека времени на поиск решения в медленном мышлении, тем более рациональное решение он примет.

- Достоверность каждой предпосылки в цепочке будет выше
- Он больше просчитает сайд-эффектов
- Больше посчитает альтернативных цепочек получения результата, т.е. сформирует альтернативных ожиданий

Таким образом часто искусственно сокращают время (приближают горизонт частного ожидания) на принятие решения с целью, чтобы человек принял нерациональное решение:

- Предложение действует только 2 часа, потом будет поздно.
- Осталось только 3 места, 999 уже раскуплено.

Когда вам искусственно ограничивают время – делайте шаг назад. Не позволяйте в сделках приближать вам горизонт принятия решений. Сами же стремитесь его сокращать тому, кого мотивируете.





Вероятности и страхи

Ключевые страхи предпринимателя

Страх «а что подумают другие»

Страх – реакция на высокую вероятность отрицательного результата по интересу (низкую – положительного), т.е. не снижение частных ожиданий.

$R_{отр} = 1 - R_{пол}$ (в режиме или/или, в подавляющем числе состояний мы рассматриваем только 2 состояния без промежуточных)

Помимо страха потери ресурсов из-за неудачи вторым по значимости страхом является страх публичной неудачи. А именно неудача в деле связывается с деградацией ожиданий по многим интересам разных групп потребностей:

- Социальные
 - а. Семья и потребность в любви – неудачников не любят
 - б. Друзья – с неудачниками не дружат
- Признание (занятие значимого положения в обществе)
 - а. Власть и/или доминирование (деньги и успех дают власть, а у неудачников их нет, если я ошибаюсь – значит я не лучший и т.д.)
 - б. Авторитет/уважение (ну какой авторитет у тех, кто ошибается)

Иными словами, сумма матожиданий по затрагиваемым интересам получается отрицательной (от проекта или всей деятельности).



Вероятности и страхи

Что с этим делать?

1. Повышать вероятность успешного результата
2. Отвязывать притянутые за уши сайд-эффекты (типа любить не будут или дружить не будут).





Вероятности и страхи

Повышение вероятности положительного результата

Вероятность положительного результата, как мы уже показали, зависит от объема информации, связанной с результатом и ее достоверности:

- Нулевая информация приводит к околонулевой достоверности положительного прогноза – а значит к полной достоверности отрицательно:
 - Самолет же тяжелее воздуха! Я точно разобьюсь, когда полечу на самолете!
 - Я точно не заработаю миллион долларов – это из другой реальности.
 - Бороться очень легко: получать как можно больше достоверной информации о результате и связанных смыслах.
- Отрицательный результат из личного опыта (обладает БОЛЬШОЙ достоверностью) и учитывается в прогнозе с огромным весом по отношению к объективной информации
 - Я попал в аварию на самолете – больше никогда на самолет не сяду.
 - Бороться так же + время (дисконтирует опыт) + переосмысление опыта (разберем в следующем модуле).
- Перфекционизм или Синдром отличника – преувеличение значимости сайд-эффектов отрицательного результата или его самого (избыточный стресс на отрицательный результат).
 - Формируется годами и приводит к увеличению (иногда сильному) коэффициента, на который множится матожидание по отрицательному результату (т.е. объем стресса в случае его получения), что обладает значимым останавливающим действием
 - Инициатива наказуема! Сиди и не высовывайся!
 - Ты обязан приносить только пятерки, ты же отличник!! Иначе мир рухнет!



Вероятности и страхи

Повышение вероятности положительного результата

- Множественное касание и информация о положительном результате – искусственно увеличивают достоверность прогноза требуемого результата.
 - a. Много читаем/смотрим/слушаем/разговариваем про искомый результат
 - b. Если есть возможность – так или иначе взаимодействуем с ним (катаемся на RR 😊)
- Стадность – искусственно уменьшают достоверность отрицательного результата
 - a. Если вы можете идти к требуемому результату не 1 (с друзьями, партнерами, и т.д.) – делайте так. Мышление примет такой факт со значимой достоверностью как подтверждение достижимости результата (100 мух не могу ошибаться; если что – мне помогут;).
- Занижение значимости ошибки – снижает объем стресса в случае получения отрицательного результата («мы там уже были, ничего страшного в этом нет»).
- a. Формируется привычкой к ошибкам (пофигизм) стандартной процедурой формирования привычки (ошибка становится нормой, а значит не вызывает стресс, а значит значимость ее сильно уменьшается). Например, идем на курсы (или спорт) того, что заведомо не будет получаться и занимаемся этим длительно (учим теорию вероятностей, пытаемся научиться программировать, играем в футбол и т.д.)
- b. Привыкаем делать то, что запрещено, но не несет под собой значимых рисков:
 - i. Переходим дорогу !!только БЕЗОПАСНО!! не обращая внимания на сигнал светофора
- Повышение настроения и самооценки
- Повышение достоверности прогноза через авторитетные источники – если источник высоким доверием (авторитетом) с высокой достоверностью подтвердит положительный прогноз, итоговая достоверность прогноза по формуле Байеса сильно вырастет. Поэтому найдите авторитетных людей, кто незаинтересованно скажет, что вы все делаете правильно. И не слушайте тех, кто говорит обратное 😊
- Повышение достоверности прогноза путем использования, статистики и рационального расчета
- Оценка действий применительно к ресурсам вне функции удовлетворения от ожидания, а приводя расчеты к единицам ресурсов. Так можно избавиться от удвоенного стресса от потери по Талеру относительно удовлетворения от получения аналога потери.



Отношение к риску у предпринимателей

Предпринимателями обычно становятся люди повышенным аппетитом к риску. Т.е. они либо:

1. Завышают вероятность успеха
2. Занижают оценку стресса в случае неудачи

Иными словами, с рациональной точки зрения берут на себя рисков больше, чем нормальные люди.

Повышенные риски приводят в значимом числе случаев к неудачам (по статистике Bloomberg 80% предпринимателей закроют свой бизнес не позднее 18 месяцев после открытия) из-за некомпетентности (64%).

Однако ошибка (неудача) для предпринимателя – норма. При повышенном риске (достоверности отрицательного прогноза) человек ВСЕГДА будет ошибаться. Однако эта норма в меньшей степени влияет на повышение достоверности отрицательного прогноза, чем у нетренированного человека.

С этим связана способность подниматься после падения и идти дальше. Такой путь ВСЕГДА приводит к успеху. Он наиболее короток в случае:

1. Удачи (основное)
2. Наличия компетенций по избеганию ошибок (основное, если с удачей не клеится)



Вероятности и страхи

Отвязка от несвязанных интересов

Нужно использовать достоверные фактические домыслы:

Сколько предпринимателей/бизнесменов, из тех что вы знаете из-за неудачного проекта:

1. Потеряли друзей / получили деградацию отношений и ними
2. Потеряли семью / получили деградацию отношений в семье
3. Потеряли уважение в обществе

Вероятнее всего ответ будет ни одного. Статистически вероятность потерять семью и друзей от «лежания на диване» много выше, чем от неудачи в проекте.



Факторы желания

Общее ожидание

Как мы уже разбирали, чем выше общее ожидание, тем больше открытый интерес по нему, и тем больше будет желание достигнуть ожидания, приближенного к общему. При этом, помним, что

$$\text{Ожидание} = P_a * \text{Амбиции} + P * \text{Норма}$$

т.е. управляя нормой и амбициями мы управляем общим ожиданием.





Практическое использование нормы для мотивации

1. Часто рекомендуют искусственно завышать норму для формирования желания
 - a. Например, если вы хотите, чтобы ваши расходы были 1М в месяц, найдите где-то денег (займите, например) и тратьте столько (а лучше больше) – это приведет к тому, что вы привыкните к таким расходам.
 - b. Это приведет к тому, что ваше желание вырастет на фоне роста нормы.
 - c. Это приведет к тому, что при возникновении прогноза снижения частного ожидания по интересу относительно ожидания возникнет и желание к сохранению имеющегося.
2. При этом надо помнить:
 - a. Любые желания с отрицательным потенциалом (желание сохранить) вызывают стресс (т.к. прогноз бездействия – мы что-то потеряем), который надо утилизировать.
 - b. В случае недостижения цели вы получите дополнительный стресс от отрицательного опыта + понижение самооценки, что приведет к дальнейшему снижению вероятностей в прогнозах будущих результатов, т.е. снижению желания.

По аналогии с покером – это повышение ставок (и рисков). Это очень полезно на хороших картах (в жизни – на сильных хард скиллах). На плохих – это блеф. Блеф в покере – это стратегия: противник может дрогнуть, переоценив риски проигрыша. В жизни нет противника. Вы набираете риски, которые нечем будет компенсировать.



Управление амбициями

1. Завышенные амбиции – это хорошо на фоне хорошей базы «хард скиллз». Они приведут к росту ожиданий, а это приведет к росту желаний.
2. Завышенные амбиции, как и искусственно завышенные нормы приведут к росту ожиданий по интересу. Но при недостатке инструментария приведет к отрицательному опыту -> снижению самооценки -> снижению амбиций (только на фоне стресса)
3. Завысить амбиции можно:
 - a. Переоценкой своего опыта в положительную сторону (увеличить самооценку, т.е. вероятность получения предельного результата по интересу) – самый эффективный путь.
 - b. Увеличением кол-ва информации о результатах других (соцсети) со снижением требований достоверности к информации об источниках результатов окружающих (принять на веру, что «да это все легко, достаточно 10 раз помедитировать») – наиболее рискованный и простой путь (манипулятивный), которым пользуются многие недобросовестные бизнес-тренеры.
4. Занижать амбиции для предпринимателя нецелесообразно, наоборот стоит бороться с механизмом естественного их снижения на фоне отрицательного опыта 😊





Спасибо за внимание!