

Целеполагание

День 2



Что делать со Слоном?

Вспомним, что Слону необходимо дать достаточно мотивации, чтобы он повёз Всадника в правильном направлении.

Слабость Слона — нашей эмоциональной и инстинктивной стороны — очевидна: он ленив и упрям, часто предпочитает немедленное вознаграждение (порция мороженого) отдаленному (быть стройнее).

Более того, размеры Слона куда больше, чем размер самого Всадника. Это обусловлено тем, что данный отдел мозга формировался в несколько раз дольше, чем рациональная префронтальная часть. Очень часто этот иррациональный отдел мозга ещё называют рептильный мозг, потому как в основе его функций — скорейшее удовлетворение базовых потребностей. Еще говорят — "мозг ящера".

Представь себе ситуацию: Идешь ты по джунглям, любишь бабочками и птичками, и тут из-за куста на тебя нападает тигр или воин из соседнего племени. Какая твоя первая реакция? Делать взвешенное и рациональное планирование относительно того, как тебе поступить, и попросить тигра перенести его нападение на наиболее удобное и подходящее для тебя время?) Тогда ты будешь чьей-то жертвой.

Именно в таких ситуациях спасает рептильный мозг, который моментально может переключиться на что-то другое. Именно в таких условиях, когда мгновенное и частое переключение с одной задачи или объекта на другую спасало жизнь человеку, мозг формировался очень длительное время. Это можно назвать инстинктом само выживания, который заложен у нас на генном уровне с давних времён в этой же самой части мозга. И только с развитием цивилизации начала развиваться рациональная часть мозга, а это было относительно недавно.



Рациональность по восточному

Большинство современных систем планирования не берут во внимание эту самую часть мозга, более древнюю, чем рациональная. Пытаются каким-то образом её подавлять, но это даёт лишь краткосрочный эффект (месяц-два).

Но всё же, если изучить историю разных народов, можно выделить на фоне прогресса японскую нацию, которая сумела обуздать своего Слона за короткий промежуток времени и получить ощутимые результаты.

А секрет нации Японии как раз-таки и состоит в том, что в той или иной мере их системы планирования построены с учётом особенности работы рептильного мозга – Слона.

Почему Япония? Давайте вспомним, что любит Слон. Он любит быстрые результаты (быстрое переключение рептильного мозга).

Именно Япония исходя из этого принципа выстроила свою философскую систему, название которой – Кайдзен.



Кайдзен

«Кайдзен» — философия или практика, которая фокусируется на непрерывном совершенствовании процессов производства, разработки, вспомогательных процессов и управления.

Если простым языком — это постепенная и последовательная система разбивки любой цели на мелкие составляющие её кусочки.

Большинство людей пытаются заполучить готовый пазил своей цели, в то время как эту цель просто нужно собрать из имеющихся маленьких паз лов. Применение принципов кайдзен способствует развитию и достижению успеха как в профессиональной, так и в личной жизни. Любые перемены страшат людей, радикальные или революционные способы достижения поставленных целей часто неуспешны, потому что усиливают этот страх. Однако маленькие шаги кайдзен смягчают отрицательную реакцию мозга, стимулируя и рациональное, и творческое мышление.

Это и есть то самое выражение "Съесть слона по кусочкам".
Кстати, теперь вы знаете почему именно Слона :)



Маленькие шажки.

Маленькие шажки — основной инструмент при работе с рептильным мозгом. Он не любит долго корпеть над большой задачей и целью, но легко может справиться с маленькими. Реализуя маленькие шаги мозг на физиологическом уровне выделяет гормон дофамин — гормон удовольствия.

Чем чаще будет выделяться этот гормон на пути к вашей цели — тем выше шансы достигнуть этой цели в итоге. Именно поэтому вы так часто испытываете удовольствие, когда у вас что-то получается или вы что-то завершили.

В психологии этот процесс ещё называют "закрывать гештальт", потребность человека довести начатое дело до конца, потому как это подкрепляется очередной порцией дофамина (досмотреть фильм, когда осталось всего 10 минут, не смотря на то, что хочется спать; дочитать книгу до конца, которая уже не интересна, но там осталось всего 20 страниц; зайти в телефон и ответить на одно непрочитанное сообщение в соц.сети и т.д.). Теперь, когда мы видим чёткую взаимосвязь между рациональной частью и тем, как управлять Слоном, сделаем практическое задание, а именно декомпозицию своих целей. Декомпозиция — тоже самое, что и Кайдзен, только в славянских народов оно больше прижилось именно в сфере бизнеса.

Любой успешный бизнес имеет декомпозицию, и все руководящие лица знают о ней. Во всяком случае, работают с этим ежедневно :)

Декомпозиция — разделение целого на части. Также декомпозиция — научный метод, использующий структуру задачи и позволяющий заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач, пусть и взаимосвязанных, но более простых.

Декомпозиция, как процесс расчленения, позволяет рассматривать любую исследуемую систему как сложную, состоящую из отдельных взаимосвязанных подсистем, которые, в свою очередь, также могут быть расчленены на части. В качестве систем могут выступать не только материальные объекты, но и процессы, явления и понятия. Одним словом, тоже самое, что и Кайдзен :)

СУТЬ ЗАДАНИЯ.

Сделать декомпозицию своих 4-х целей.

Для этого возьмите лист чистой бумаги и в центре напишите одну из своих целей, а от этой цели нарисуйте исходящие стрелочки, как "исходящие лучи от солнца" в детстве :)

Эти лучи — составные вашей цели, т.е. те микро действия, из которых состоит ваша основная цель. Проще говоря, цель — задача, а её составляющие — подзадачи.

Чтобы было более наглядно и более понятно, я сделал это на примере цели "стать тренером и коучем". У меня часто спрашивают, как достичь именно этой цели — поэтому я решил взять ее за образец и показать, как это.

Образец выполнения задания по отношению к составной цели:

<http://effectiveman.today/imeg/dekompozitions.jpg> Здесь представлена одна цель. Вам нужно тоже самое сделать по отношению ко всем своим 4-м целям. Сколько лучей от каждой цели? Минимум 3 подцели. Лучше 5. Идеально 10. Но, конечно же, некоторые цели более простые, а некоторые более сложные. Поэтому количество лучей тоже может быть разное. Где-то 3, где-то 10. Этот процесс уже на усмотрение самого участника.



Пример выполнения задания по отношению к простой цели:

Цель: начать вставать в 06:00 утра

Декомпозиция цели:

1) Начать вставать на 30 минут раньше обычного.
Если это ранее было в 07:30 утра — я начну вставать в 07:00.
Без перфекционизма, без ущемления своего Слона.

Буду делать это постепенно и ненасильственным путём, маленькими шагами двигаться к своей основной цели. И Всадник доволен и Слон.

2) С вечера я буду за 1 час до сна отключать все свои телефоны и планшеты, телевизоры, чтобы было проще и быстрее уснуть, таким образом понижая частоту работы своего мозга, чтобы он готовился ко сну.

3) Чтобы встать раньше обычного на 30 минут нужно заранее знать, на что я потрачу это время, поэтому с 07:30 до 08:00 утра я начну читать, что уже давно хотел сделать.

ЧТО КОНКРЕТНО НАДО СДЕЛАТЬ:

1. Сделать декомпозицию своих 4-х целей по образцам выше и прикрепить фото листов к своему отчёту. Если камеры на телефоне нет или это не удобно, можно свою декомпозицию расписать текстом сразу в комментариях под постом.

Внимание! Делаем декомпозицию именно по тем целям, что составили для себя вчера.

Завтра же проработаем 3-ю часть – Путь.



Успеха мой друг!!!

Да пребудет с тобой сила!!!



Rostelecom

