

100

МОДЕЛЕЙ
СИЛЬНОГО
МЫШЛЕНИЯ

ИЛЬЯ ЛЕЙН

Илья Лейн

100 моделей

сильного мышления

<https://litres.ru/74332717>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга собирает сотню интеллектуальных линз: дерево решений, неприятие потерь, две системы Канемана, вероятность, равновесие Нэша, антихрупкость, системное мышление, сложный процент, круг компетентности, бритву Оккама, первые принципы и многое другое. Одни модели разоблачают ошибки суждения, другие помогают выбирать, рисковать, спорить, планировать и замечать скрытые связи. Это не трактат для украшения полки, а шкаф с инструментами для головы. Когда привычная мысль снова приводит к привычной ошибке, вы просто берете другой инструмент.

Содержание

Предисловие: «Разрушение границ измерений: 100 ментальных моделей»	5
Модель интуитивного мышления	18
Ментальные модели локальных и глобальных оптимальных решений	22
Модель мышления на основе дерева решений	25
Ментальная модель предвзятости доступности	29
Модель ментального подтверждения предвзятости	34
Ментальная модель неприятия потерь	39
Оптимистичный подход	43
Модель разума машины времени	46
Несбалансированная ментальная модель	50
Модель мышления, не связанная с SR	54
Модель мышления на основе неявных предпосылок	58
Освободитесь от ограничений в моделях мышления.	63
Модель мышления Канемана, учитывающая две системы	68
Эвристическая модель мышления	75
Модель мышления «Шесть шляп»	80
Ментальная модель фон Неймана	83

Модель мышления о риске и вероятности	91
Модель гештальт-интеграционного мышления	97
101010 Модель мышления наблюдателя	103
Конкуренция. Эволюционное мышление.	106
Модель мышления, ориентированного на будущее	115
Конец ознакомительного фрагмента.	117

Илья Лейн

100 моделей

сильного мышления

Предисловие: «Разрушение границ измерений: 100 ментальных моделей»

Прежде чем начать читать эту книгу, давайте рассмотрим несколько явлений и посмотрим, сколько из них применимо к вам.

1. Ваша мама часто заставляет вас доедать остатки еды, говоря, что не доедать их — это пустая трата еды. Вы же, из чувства долга перед едой, настаивали на том, чтобы доесть остатки.

2. К вам подходит друг и говорит, что определённый проект гарантированно принесёт прибыль, а если вы не инвестируете сейчас, то точно потеряете деньги. Вы смутно понимаете, что это мошенничество, но никак не можете его в этом убедить, поэтому можете лишь сказать, что бесплатного сыра не бывает.

3. Каждый раз, когда звонит будильник, вы думаете, что

поспите еще пять минут, но когда просыпаетесь в следующий раз, обнаруживаете, что прошло два часа, и начинаете ломать голову, чтобы найти повод взять выходной.

4. Каждый раз, когда вы пытаетесь уговорить ребенка учиться, он просто не может сосредоточиться. В отчаянии у вас не остается другого выбора, кроме как прибегнуть к принуждению.

Теперь давайте проанализируем эти явления по отдельности.

Во-первых, проблема поедания остатков еды — широко распространенное явление. Большинство людей, следуя советам матерей, съедают остатки, потому что выбрасывать еду стыдно.

Но мы почему-то никогда не рассматриваем это с другой стороны: какова польза от употребления остатков еды? Полезно ли это для здоровья? Если мы уже сыты и заставляем себя доедать остатки, это на самом деле вредно для нашего здоровья. Это не только вредит желудку, но и повышает вероятность набора веса.

Раз это вредно для здоровья, зачем есть остатки еды?

Но правильно ли выбрасывать еду? Ответ однозначно отрицательный. Бережливость и скупость — прекрасные добродетели нашей нации, и мы должны осуждать любые случаи расточительства продуктов питания. положить этому конец.

Таким образом, корень проблемы остатков еды заключается не в том, есть их или нет, а в том, почему они вооб-

ще появляются. Если мы заранее планируем порции, вероятность того, что еда будет выброшена, значительно снижается. Это связано с моделью мышления, основанной на индексе ценности, которую мы обсудим в этой книге: всё имеет ценность, и мы не должны быть ограничены концепциями, а должны учитывать внутреннюю ценность самого действия.

Если ценность выполнения этого действия меньше, чем ценность бездействия, зачем нам это делать?

Рассмотрим второе явление: как убедить друга в том, что этот проект, гарантирующий 100% прибыль, — мошенничество.

Здесь нам необходимо использовать инструмент мышления, называемый дедуктивным рассуждением. Эта модель мышления выводит малую посылку из большой посылки (общепринятой истины или принципа), а затем делает вывод.

Чтобы убедить друга, скажите ему следующее: если верно, что проект на 100% прибылен (основная предпосылка), то этот проект должен приносить прибыль всем инвесторам (второстепенная предпосылка). Следовательно, можно сделать вывод, что если каждый человек в мире инвестирует в этот проект, то в мире не будет бедных людей (вывод).

В этот момент вы можете спросить своего друга: а возможно ли, чтобы в мире не было бедных людей? Если да, то этого проекта не существует. Другими словами, друг, тебя обманули.

Модель дедуктивного рассуждения — одна из концепций, рассматриваемых в этой книге, «Разрушение измерений: 100 ментальных моделей Чарли Мангера». Она направлена на расширение ваших способностей к логическому мышлению, позволяя вам рассматривать проблемы с новых точек зрения.

Рассмотрим третье явление: каждый раз, когда звонит будильник, вы выключаете его и думаете, что проспите еще пять минут, но когда просыпаетесь в следующий раз, обнаруживаете, что прошло уже два часа.

Это явление выявляет две проблемы: во-первых, почему вы спите допоздна; во-вторых, почему вы выключаете будильник.

Существует множество причин, по которым люди поздно ложатся спать, например, поздний отход ко сну накануне вечером, бессонница и т.д. Если копнуть глубже, это может быть связано с отсутствием целей и беспорядочной жизнью. Но давайте пока оставим это в стороне и поговорим о том, почему вам следует выключать будильник.

Ответ прост: так удобно выключать будильник. Поэтому, когда вы просыпаетесь, вы просто выключаете его, не задумываясь. Есть ли способ избежать выключения будильника?

Вот хорошее решение: поставьте будильник в такое место, куда вы не сможете дотянуться, лежа в постели. Это заставит вас встать.

Это еще одна ментальная модель, которую мы обсудим в

этой книге — модель «перебрасывания рюкзака через стену». Она означает, что прежде чем что-либо предпринять, следует перекрыть себе путь к отступлению, чтобы у вас не было возможности вернуться назад.

Четвертый вопрос: Как привить детям любовь к чтению?

Это распространенная проблема для многих родителей; они чувствуют себя беспомощными, когда их дети не любят учиться. Но неужели решения действительно нет? Ответ — нет.

Представьте, что вас заперли в камере, и у вас есть только книга под названием «Высшая математика». Вы бы открыли эту книгу?

Возможно, вы не станете читать её сразу, но со временем вы обязательно возьмёте в руки эту книгу, «Высшая математика», и прочтёте её (потому что это единственное, что вы можете сделать). Вы, вероятно, никогда не представляли, что будете читать такую сложную для ума книгу.

Ло Юнхао однажды сказал: «Если ты можешь чему-то научиться, находясь в тюрьме, то нет ничего, чему бы ты не смог научиться».

В основе этого принципа лежит очень важная ментальная модель — модель неявной предпосылки.

Это означает, что если вы хотите, чтобы кто-то что-то сделал, вы можете заранее установить некоторые неявные условия. Эти неявные условия заставят его сделать это по собственной инициативе, без принуждения.

Итак, как же привить детям любовь к чтению? Ответ прост: создайте неявное условие для чтения. Например, убейте все другие развлекательные устройства в доме, включая телевизор, мобильные телефоны, планшеты и т. д. Затем разместите книги везде, где это возможно.

Таким образом, вам вообще не нужно будет уговаривать ребенка читать. При отсутствии других развлечений он сам возьмет книгу и начнет читать. Когда ваш ребенок полюбит чтение, будете ли вы по-прежнему беспокоиться о том, что ему не нравится учиться в школе?

К этому моменту вы, вероятно, уже знаете, для чего нужна эта книга. Правильно, эта книга... По сути, книга предлагает читателям 100 ментальных моделей, которые помогут им отойти от традиционных способов мышления и взглянуть на мир с более высокой и широкой перспективы.

Каждый наш выбор, суждение и действие в конечном итоге зависят от того, как мы воспринимаем мир. И этот способ восприятия проистекает из нашего образа мышления — структурированного подхода к интерпретации вещей и решению проблем.

Чарли Мангер сказал: «Если у человека есть только молоток, он видит только гвозди». Единая ментальная модель часто представляет собой «мерную клетку», которая ограничивает широту и глубину нашего познания.

Часто мы решаем проблемы, используя традиционное мышление, не рассматривая их с более высокой точки зре-

ния. Когда супруги ссорятся, они сосредоточены на победе, никогда не задумываясь о том, что цель состоит в достижении соглашения, а не просто в определении победителя или проигравшего. Планируя что-либо, они всегда думают: «Это не сработает, то не сработает», никогда не задумываясь о том, как это осуществить. А воспитывая детей, они прибегают лишь к принципу «пожалеешь розгу — испортишь ребенка».

На основе этого я составил список из 100 концепций ментальных моделей, предложенных Чарли Мангером, и провел углубленный анализ этих 100 моделей, включая принципы ментальных моделей и подробные тематические исследования, чтобы помочь читателям преодолеть ограничения измерений и открыть для себя больше возможностей в жизни.

Причина выбора ментальной модели Чарли Мангера заключается в том, что среди многих успешных людей Чарли Мангер известен во всем мире своим исключительным инвестиционным чутьем и уникальной мудростью. Он не только давний партнер Уоррена Баффета, но и вице-председатель Berkshire Hathaway, и его называют «мудрецом Омахи». За годы практики Мангер разработал уникальную систему ментальных моделей, которая помогла ему добиться огромного успеха как в инвестициях, так и в жизни.

Так если ему это удалось, почему нам не удаётся?

Помимо четырех упомянутых ранее ментальных моделей, значительную практическую ценность имеют также менталь-

ные модели из других дисциплин. Например, модели спроса и предложения в экономике, когнитивные искажения в психологии, закон увеличения энтропии в физике и теория эволюции в биологии — эти, казалось бы, не связанные между собой концепции на самом деле предлагают важнейшие ориентиры для нашей жизни. Я не буду здесь подробно останавливаться, но я считаю, что читатели почувствуют улучшение когнитивных способностей, которое они обеспечивают во время чтения.

Важно отметить, что не все из 100 представленных в этой книге ментальных моделей предназначены для решения проблем. Некоторые из вопросов призваны предостеречь читателей, дать им понять, что в человеческой природе много слабостей, которые приводят к многочисленным ошибкам в нашем мышлении, и что мы должны распознавать эти недостатки, чтобы избежать попадания в подобные ловушки мышления.

Некоторые из них призваны помочь читателям преодолеть психологические барьеры и восстановить уверенность в себе.

Почему наша жизнь всегда кажется замкнутым кругом?

Мы невероятно много работаем каждый день, изматывая себя, как собаки, но при этом не чувствуем удовлетворения от проделанной работы. Хотя мы часто думаем о том, чтобы внести изменения завтра, в тишине ночи, когда наступит завтра, кажется, что ничего не изменилось. В этом цикле

желания перемен, но бездействия, мы истощаем свою энергию, сдаемся и принимаем свою посредственность.

Однако без изменений риски будут только возрастать день от дня, потому что общество развивается слишком быстро, инновации происходят во всех областях, а мы сами стареем.

Наш разум словно скован магом, лишен способности мыслить. Мы не знаем, где наше будущее, и не понимаем истинного смысла этих однообразных дней.

Американский психолог Мартин Селигман предложил известную теорию: выученную беспомощность. Он обнаружил, что если люди неоднократно терпят неудачу, пытаясь что-то сделать, они не будут пытаться снова, даже если есть шанс на успех.

Разве это не точно отражает нашу нынешнюю ситуацию? Многие люди каждый день думают о переменах, но в итоге остаются неизменными, постепенно теряя боевой дух и учась принимать всё как есть.

Однако истинное отпусканье — это на самом деле хорошо; удовлетворение приносит счастье. Но некоторые люди делают вид, что отпускают, но при этом хотят еще немного побороться. И все же искушения повсюду. Мы погружаемся в мимолетные удовольствия коротких видеороликов, игр и романов, одновременно чувствуя, что тратим свою жизнь впустую.

Достигнув определённого возраста, понимаешь, что общество тебя как будто оттесняет на второй план, и ты совсем

не хочешь так продолжать.

Итак, в эту эпоху, которая заявляет о своей готовности сдать, когда мы видим Цзэн Чжуоцзюня, который в 35 лет все еще побеждает в соревнованиях по видеоиграм, когда мы видим Трампа, который в 78 лет уже финансово независим и все еще рискует жизнью, баллотируясь в президенты, когда мы видим Чу Шицзяня, который в 80 лет все еще начинает свой бизнес, мы все еще будем растроганы до слез и все еще будем с восторгом говорить: «Семьдесят или восемьдесят лет — идеальный возраст для стремления к успеху!»

Старый конь в стойле может всё ещё мечтать проехать тысячу миль галопом; герой, хоть и стар, всё ещё лелеет высокие амбиции.

Но мы не можем ждать, пока станем старыми, чтобы начать стремиться к великим свершениям, и не можем ждать преклонного возраста, чтобы завести высокие амбиции.

Если мы не начнём преодолевать ограничения нашего мышления прямо сейчас, сможем ли мы продолжать стремиться к успеху, когда нам будет за семьдесят или восемьдесят?

Я считаю, что, освоив эти 100 ментальных моделей, вы обнаружите, что сложности человеческих взаимоотношений в обществе становятся более систематизированными. Проблемы, которые раньше казались неразрешимыми, внезапно открывают множество путей решения. Жизнь, которая раньше протекала в оцепенении, вдруг становится ясной и понятной.

В фильме «Крёстный отец» Вито Корлеоне, старый Крёстный отец, сказал: «Судьбы тех, кто способен с первого взгляда увидеть суть вещей, и тех, кто не способен увидеть её всю свою жизнь, совершенно разные».

Пусть все вы преодолеете свои устоявшиеся стереотипы мышления и проживете ту жизнь, которую хотите.

Модель мышления с учетом альтернативных издержек

Модель альтернативных издержек описывает потенциальные выгоды или преимущества, которые упускаются при принятии конкретного решения. Она отражает ограниченность ресурсов, поскольку ресурсы, вложенные в один вариант, не могут быть использованы для других вариантов.

Альтернативные издержки — это часть упущенной выгоды, а не фактические затраты, а скорее те выгоды или преимущества, которые не были получены.

Учет альтернативных издержек может помочь отдельным лицам, предприятиям или правительствам принимать оптимальные решения. Взвешивая плюсы и минусы каждого варианта, более четкое понимание преимуществ и издержек каждого выбора приводит к принятию более обоснованных решений.

Выбор образования: Планируя будущее, люди учитывают альтернативные издержки. Например, если кто-то решает получить высшее образование, ему придется отказаться от возможности работать и зарабатывать в компании. Поэтому

му ему необходимо взвесить альтернативные издержки между потенциальным будущим доходом от получения диплома и доходом, который он получит, отказавшись от получения диплома.

Мне лучше поступить в университет или пойти работать?

Выбор профессии: Каждый надеется найти хорошую работу, но при смене работы людям обычно приходится учитывать различные преимущества и недостатки.

Распределение времени: При распределении времени люди также учитывают альтернативные издержки. Например, если человек решает потратить время на развлечения в компании, он может упустить возможность посвятить время учебе или физическим упражнениям. Поэтому ему необходимо сопоставить удовлетворение, получаемое от развлечений в компании, с альтернативными издержками, связанными с отказом от обучения или здоровья.

Какой образ жизни вы бы выбрали?

Решения о покупке: При принятии решений о покупке также учитываются альтернативные издержки. Например, если кто-то решает купить дорогой товар, он может упустить возможность приобрести другие товары или сэкономить деньги. Поэтому ему необходимо сопоставить удовлетворение от покупки товара с возможностью сэкономить. Альтернативные издержки отказа от других возможностей.

В чём преимущества понимания альтернативных издержек?

Комплексная оценка решений: учет альтернативных издержек помогает нам более всесторонне оценить влияние принимаемых решений. Это снижает вероятность ошибок при принятии решений и предоставляет нам множество идей для планирования жизни.

Максимально эффективно используйте свои ресурсы: понимание альтернативных издержек помогает нам избежать нерационального использования ресурсов. Взвешивая альтернативные издержки различных вариантов, мы можем лучше распределять наши ограниченные ресурсы.

Модель интуитивного мышления

Интуитивное мышление — это способ мышления, основанный на опыте и восприятии. Этот способ мышления не предполагает строгого логического рассуждения и позволяет быстро делать выводы без всестороннего анализа.

В моделях интуитивного мышления люди, как правило, полагаются на собственный опыт и когнитивные способности при принятии решений. Однако в условиях сложных ситуаций и неоднозначной информации модели интуитивного мышления могут помочь людям быстро принимать решения.

Функции

Быстрое принятие решений: модели интуитивного мышления помогают людям быстро принимать решения, поскольку не требуют глубокого анализа или рассуждений.

Основано на опыте и инстинкте: модели интуитивного мышления опираются на личный опыт и инстинкт при принятии решений. Этот опыт формируется на основе прошлого опыта, знаний и обучения, в то время как инстинкт передается по наследству.

Неоднозначность: Поскольку в моделях интуитивного мышления отсутствует строгий логический процесс рассуждения, выводы, сделанные на их основе, также нелогичны, а такие нелогичные результаты могут повысить риск принятия решений.

Эмоциональное влияние: На модели интуитивного мышления часто влияют эмоции и личные предубеждения. Эмоциональное состояние, ценности и предпочтения человека могут влиять на результаты его интуитивных решений.

В повседневной жизни большинство наших решений основаны на интуиции: мы спим, когда устали, едим, когда голодны, и надеваем больше одежды, когда холодно. Это решения, основанные на инстинкте или опыте. Они не требуют от нас размышлений; мы можем принимать эти решения быстро.

Существуют также модели поведения, которые часто приводят к ложным интуитивным выводам. Например, чрезмерный оптимизм по поводу победы определенной команды или предсказание роста стоимости определенных акций.

Следовательно, модели интуитивного мышления не являются полностью надежными.

Итак, при каких обстоятельствах интуитивное мышление, как правило, является надежным?

1. Интуитивное мышление необходимо, когда существует только одно возможное последствие.

Например: Если ты голоден, тебе следует поесть; если ты не поешь, ты умрешь от голода.

В холодную погоду нужно носить одежду, иначе можно заболеть.

2. Процесс, необходимый для достижения определенной цели, требует использования интуитивного мышления.

Например: если вы хотите поступить в хорошую школу, вам нужно усердно учиться; если вы не будете учиться, вы точно не поступите.

Если хочешь разбогатеть, нужно много работать. Очень сложно разбогатеть, не прилагая усилий (даже покупая лотерейные билеты, нужно продолжать их покупать, чтобы выиграть).

3. Некоторые необычные вещи требуют интуитивного мышления.

Например, если кто-то говорит вам, что вы можете разбогатеть, не потратив ни копейки, и приглашает вас присоединиться к нему, это, по сути, мошенничество. Вы можете отказаться, даже не задумываясь.

Приведенные выше примеры могут показаться очевидными фактами, и многие могут сказать: «Я чему-то научился, но при этом чувствую, что ничему не научился». В действительности, многие люди знают, что им следует делать эти вещи, но просто не делают. Например, все знают, что поздно ложиться спать вредно для здоровья, но многие все равно это делают; все знают, что прокрастинация бессмысленна, но все равно откладывают выполнение задачи. Поэтому, хотя интуитивное принятие решений может показаться чепухой, сколько людей действительно способны принимать решения быстро и эффективно?

В целом, интуитивное мышление — распространенный способ мышления в повседневной жизни и работе. Оно мо-

жет помочь людям быстро принимать решения и решать проблемы, но следует также учитывать его ограничения. Не все проблемы можно решить с помощью интуитивного мышления.

Ментальные модели локальных и глобальных оптимальных решений

Локальный оптимум — это решение, найденное как оптимальное в определенной части задачи, но которое может не являться оптимальным решением для всей задачи в целом. При определенных условиях или в течение определенного периода времени это решение может быть наилучшим. Однако в целом могут существовать и лучшие решения.

Глобально оптимальное решение — это решение, найденное в результате решения задачи. Такое решение может быть не лучшим в локальном смысле, но в целом оно является наилучшим среди всех решений.

Однажды Платон спросил своего учителя Сократа: «Учитель, что такое любовь?» Сократ не ответил, а вместо этого отвёл его на пшеничное поле, указал на колос и сказал: «Иди и найди мне самый большой колос. Ты можешь сорвать его только один раз и идти только вперёд, а не назад». Платон не понял, что это значит, но сделал, как велел учитель. Прошло много времени, и в конце концов Платон вернулся с пустыми руками. Сократ спросил Платона, почему он с пустыми руками, и Платон уныло ответил: «Потому что ты сказал, что я могу сорвать только один колос и не могу вернуться назад, я всё смотрел, нет ли впереди более крупных колосов. Но чем

дальше я шёл, тем больше казались мне те, которые я видел раньше. Когда я дошёл до конца, я понял, что пропустил самый большой колос, поэтому мне пришлось вернуться с пустыми руками». Сократ улыбнулся и сказал ему: «Видишь, это и есть любовь!»

Несколько дней спустя Платон снова спросил Сократа: «Я понимаю любовь, но что такое брак?» Тогда Сократ отвёл его в лес: «Иди и сруби самое большое дерево в этом лесу. Как и прежде, ты можешь срубить его только один раз и двигаться только вперёд, а не назад». Платон сделал, как велел ему учитель. Но после инцидента на пшеничном поле он усвоил урок. Увидев дерево среднего размера, он тут же срубил его и принёс обратно. Сократ спросил его, зачем он принёс дерево среднего размера. Платон... В ответ прозвучало: «В прошлый раз я упустил много возможностей, потому что всегда хотел получить колосья пшеницы покрупнее. На этот раз я увидел, что это дерево приличного размера, поэтому я срубил его, чтобы не тратить время зря». Сократ сказал: «Видите, это и есть брак!»

Эти две истории прекрасно иллюстрируют значение глобального и локального оптимума. В реальной жизни существует множество подобных примеров.

Две женщины совершают покупки; одна ищет глобальный оптимум, а другая — локальный оптимум.

Локально оптимальные решения могут иметь следующие проблемы:

Ловушка локального оптимума: В некоторых случаях локальный оптимум может загнать объекты в локализованную ситуацию, из которой они не могут выбраться, в результате чего не удастся найти глобальный оптимум.

Неучет глобальной информации: локальные алгоритмы, как правило, фокусируются только на информации в пределах своей локальной области, что может привести к тому, что они упустят глобальное оптимальное решение.

В практических приложениях понимание существования локальных оптимумов и их потенциальных ограничений имеет решающее значение для принятия решений. Поэтому при решении определенных задач необходимо всесторонне учитывать как глобальные, так и локальные стратегии, чтобы обеспечить поиск лучших решений.

Модель мышления на основе дерева решений

Модель мышления, основанная на дереве решений, возникла в области информатики. Она включает в себя точки принятия решений, решения и результаты. Поскольку диаграмма напоминает большое дерево, она называется моделью мышления, основанной на дереве решений.

Модели мышления, основанные на деревьях решений, часто используются при принятии сложных решений, особенно в многоуровневых и многогранных ситуациях. Деревья решений могут помочь лицам, принимающим решения, систематизировать свои мысли и сформировать целостное представление о ситуации.

элементы

Точка принятия решения: проблема, которую вы хотите решить, или цель, которую вы хотите достичь.

Решение: Решение, которое вы используете при решении проблемы или достижении цели.

Результат: Какие результаты вы получите, если примените определенное решение?

Оценка: Оцените каждый маршрут.

Исключение: Оставьте маршрут с наивысшим баллом и удалите остальные маршруты с более низкими баллами.

Ценность деревьев решений

1. Это помогает нам принимать обоснованные решения и избегать ошибок. Это может помочь нам найти оптимальное решение и избежать ошибок при принятии решений.

2. Оно способно решать сложные проблемы, помогать прояснять ход мыслей, делать цели более ясными и целенаправленными.

Однако следует понимать, что деревья решений не дают прямого ответа. Общество не предлагает стандартных решений; истинный ответ можно найти только на практике. У каждой модели есть свои ограничения, и модель дерева решений не является исключением. Она может помочь вам предвидеть несколько вариантов при принятии решений, но фактический результат она предсказать не может. Это не означает, что модель дерева решений бесполезна. По крайней мере, она может помочь вам мысленно подготовиться к различным будущим сценариям и найти соответствующие корректирующие меры.

В Гарвардской школе бизнеса все, что вы изучаете на первом курсе, по сути, основано на теории деревьев решений. Студенты используют алгебру, которую они изучали в средней школе, для решения различных реальных задач. Им это очень нравится; они открывают для себя, насколько полезной может быть математика в повседневной жизни.

— Чарли Мангер

Ментальная модель невозвратных затрат

Невозвратные затраты — это затраты, которые уже были понесены и не могут быть возмещены. К таким затратам относятся не только материальные затраты, такие как деньги, но и нематериальные, такие как время, упущенные возможности и затраченные усилия. После того как невозвратные затраты понесены, их уже невозможно возместить.

Во времена Восточной Хань жил человек по имени Мэн Минь. В молодости, чтобы зарабатывать на жизнь, он продавал кухонную утварь, называемую «цзэн». Однажды он случайно уронил шест, на котором лежал «цзэн», и тот разлетелся на куски. Но он не оглянулся и продолжил идти. Кто-то, заинтригованный, спросил его: «Твой «цзэн» так разбился, почему ты даже не смотришь на него? Тебе не жаль его?» Мэн Минь решительно ответил: «Цзэн уже разбился, какой смысл мне на него смотреть?»

Да, каким бы ценным ни был паровой котел, если он разбился, это стало невозвратными затратами, и как бы ни было прискорбно, эти затраты уже не вернуть. Мэн Минь хорошо это понимал, принимал реальность и смотрел в будущее с оптимизмом, не позволяя невозвратным затратам отвлекать его. Позже все три высокопоставленных чиновника пригласили его занять государственные должности, обещая блестящее будущее. Но Мэн Минь отказался; его амбиции намного превосходили мирскую славу и богатство.

Понимание невозвратных затрат имеет решающее зна-

чение для предотвращения дальнейших потерь или принятия более обоснованных решений. Во всех аспектах жизни, включая деловые решения и личную жизнь, люди должны осознавать существование невозвратных затрат и исключать их из процесса принятия решений, чтобы делать выбор, который лучше соответствует текущим обстоятельствам и будущим выгодам.

Например, предположим, вы купили билет в кино, но, оказавшись в зале, обнаружили, что фильм вызывает у вас желание заснуть. В этом случае стоимость билета является безвозвратными затратами; независимо от того, продолжите вы смотреть или нет, потраченные деньги не возвращаются. Поэтому, решая, стоит ли продолжать смотреть, следует игнорировать цену билета и учитывать только то, стоит ли смотреть этот фильм.

Невозвратные затраты — это убытки, которые уже понесены и не могут быть возмещены. Поэтому при принятии решений нам не нужно заикливаться на прошлых убытках. Следует ориентироваться на будущее, чтобы принимать более рациональные решения.

Ментальная модель предвзятости доступности

Смещение, связанное с доступностью информации, относится к тенденции людей слишком сильно полагаться на легкодоступные информационные каналы или собственный опыт при формировании суждений или принятии решений, игнорируя при этом достоверные источники информации или объективные данные. Это смещение может привести к тому, что люди будут придавать чрезмерное значение неверной информации, игнорируя при этом правильную.

Основная причина эффекта предвзятости доступности информации заключается в том, что люди не фильтруют и не отбирают информацию; вместо этого они усваивают её целиком, не прибегая к критическому осмыслению. Другой фактор состоит в том, что опыт, когнитивные способности и границы знаний у всех разные, что делает их восприимчивыми к эффекту предвзятости доступности информации при её получении.

Когнитивное искажение

Многие люди считают, что тигры не умеют лазить по деревьям, и это связано с распространенной легендой:

Давным-давно тигр, не обладавший никакими навыками, стал учеником кошки и перенял у неё различные приёмы.

Под чутким руководством кошки тигр усердно учился и быстро освоил различные навыки, такие как перекатывание, прыжки, разрывание и укусы, и его способности становились все многочисленнее. Однако, как только тигр подумал, что освоил все навыки кошки и приготовился уйти, в нем произошла перемена. Он начал думать, что, если сможет сожрать кошку, то станет сильнейшим в мире. Поэтому тигр внезапно напал на кошку.

Однако кошка не была совсем уж бесцеремонной. Она давно раскусила амбиции тигра, поэтому, обучая его навыкам, воздержалась, не показывая тигру, как лазить по деревьям. Столкнувшись с нападением тигра, кошка быстро забралась на дерево, избежав опасности. Тигр, не сумев забраться на дерево, мог лишь беспомощно наблюдать, не в силах поймать кошку.

Эта басня призвана донести мысль о том, что нужно иметь благодарное сердце, но она также... Люди получили неверную информацию: тигры не умеют лазить по деревьям.

В действительности тигры лазают по деревьям просто потому, что вся их добыча находится на земле, что избавляет их от необходимости карабкаться. Кроме того, у тигров нет естественных хищников, и поэтому им не нужно лазить по деревьям для выживания, что делает лазание по деревьям относительно редким явлением. Хотя лазание по деревьям для тигров не так легко, как для кошек, это не является для них сложной задачей.

Когнитивное искажение, вызванное опытом.

В 1975 году компания PepsiCo запустила конкурс, цель которого — экспериментальным путем доказать, какой напиток вкуснее: Coca-Cola или Pepsi.

На первом этапе эксперимента участникам дали банку Pepsi и банку Coca-Cola и попросили попробовать их и выбрать, какой вкус им больше нравится. Результат оказался предсказуемым: большинство участников выбрали Coca-Cola. Однако на втором этапе компания PepsiCo предоставила участникам две банки колы без опознавательных знаков и попросила попробовать их и выбрать предпочтительный вкус. После исключения влияния бренда результаты оказались неожиданными: большинство участников выбрали Pepsi.

Этот эксперимент привлек широкое внимание и вызвал бурные дискуссии, и считается важнейшей частью наступления Pepsi против Coca-Cola в 1970-х годах. Он передал... Можно сделать один вывод: рыночные позиции Coca-Cola во многом основаны на её успешной маркетинговой стратегии, в то время как Pepsi, возможно, более популярна среди потребителей с точки зрения вкуса.

Мнения о том, какая из напитков, Pepsi или Coca-Cola, вкуснее, всегда расходились. Некоторые предпочитают насыщенный вкус и умеренную сладость Coca-Cola, в то время как другие отдают предпочтение более мягкому вкусу и газированности Pepsi.

Дискуссия между Pepsi и Coca-Cola проистекает из предвзятости мышления, вызванной опытом. Поскольку Coca-Cola существует уже давно, и её бренд глубоко запечатлелся в сознании людей, люди склонны считать, что Coca-Cola вкуснее, основываясь на своём опыте. Однако, как только влияние бренда исчезает, выбор людей становится более рациональным.

Мышечные искажения, вызванные ленью мозга.

Многие вещи происходят не из-за недостатка понимания или прошлого опыта, вызывающего предвзятое мышление; они просто являются следствием лени, заставляющей нас принимать неверную информацию.

В интернете часто встречаются сообщения о мошеннических схемах. Например, одна история рассказывает о женщине, которая очень переживала из-за невозможности забеременеть после замужества. Ее подруга, зная об этом, притворилась, что знакомит ее с чудо-врачом. Поскольку это была рекомендация подруги, женщина согласилась, не проверив все детали. В результате подруга обманом выманила у нее сотни тысяч юаней.

Это следствие неспособности думать.

Смещение, связанное с доступностью информации, проявляется в различных областях, таких как инвестиционные решения и оценка рисков. Инвесторы могут чрезмерно акцентировать внимание на информации, которая им уже известна или к которой они легко могут получить доступ, пре-

небрегая изучением другой информации, что приводит к предвзятым суждениям. Чтобы избежать влияния смещения, связанного с доступностью информации, людям необходимо расширять свои источники информации, всесторонне учитывать различные факторы и развивать критическое мышление для принятия более точных решений.

Модель ментального подтверждения предвзятости

Предвзятость подтверждения — это тенденция людей искать, интерпретировать или запоминать информацию в поддержку своих собственных взглядов, часто игнорируя или недооценивая противоречащую информацию. Другими словами, мы склонны верить в то, во что хотим верить, даже если это неверно. Когда мы считаем что-то «фактом», мы ищем доказательства своей правоты, игнорируя при этом противоположные доказательства.

Характеристики предвзятости подтверждения

Можно ли назвать людей, родившихся в 1990-х годах, потерянным поколением?

Многие, вероятно, видели различные статьи, в которых говорится, что поколение после 90-х — потерянное поколение, потому что оно самодовольно, и даже термин «лежать плашмя» был придуман этим поколением.

Но так ли это на самом деле?

Однозначно нет. Людей, родившихся в 1990-х годах, часто воспринимают как стремящихся к комфорту и спокойствию, но на самом деле большинство из них происходят из относительно обеспеченных семей, поэтому им не нужно браться за любую работу. Они предпочитают заниматься

тем, что им нравится.

В этом нет ничего плохого. Их родители, поколение «после 70-х», в то время имели ограниченные ресурсы и могли сосредоточиться только на основных потребностях, таких как еда и жилье, поэтому у них не было особого выбора. К моменту появления поколения «после 90-х» эти основные потребности были удовлетворены, поэтому у них, естественно, появились более высокие стремления. Хотя поколение «после 90-х» родилось с серебряной ложкой во рту, обратной стороной медали является то, что они также упустили много возможностей. Например, когда начинался интернет-бум, они еще учились в начальной школе. Когда начался бум мобильного интернета, они только что закончили среднюю школу. Этими возможностями воспользовались опытные поколения «после 60-х» и «после 70-х», а поколение «после 80-х» пожало последнюю волну выгод. К тому времени, когда поколение «после 90-х» вышло на рынок труда, пирог уже был разделен.

Лишь с появлением коротких видеороликов поколение, родившееся после 90-х, вступило в свою собственную эпоху, и многие интернет-знаменитости, несомненно, являются вдохновляющими представителями этого поколения.

Что это показывает? Это означает, что люди, родившиеся в 1990-х годах, не упустят ни одной возможности, если им представится шанс.

Следовательно, убеждение в том, что поколение, родив-

шееся после 90-х, является потерянным поколением, представляет собой типичную предвзятость подтверждения.

Жил-был когда-то человек, потерявший свой топор. Он заподозрил, что его украл соседский ребёнок, поэтому тайком наблюдал за его поведением. По походке ребёнок шёл точно так же, как и тот, кто его украл; затем он обратил внимание на выражение лица ребёнка, заметив его скрытность и виноватое поведение; а тон голоса ребёнка ещё больше укрепил его подозрения. Короче говоря, в его глазах ребёнок уже был вором.

Однако несколько дней спустя, прополоть поле, он неожиданно обнаружил топор. Внезапно он вспомнил, что оставил его в земле. Найдя топор, его мысли изменились. Когда он снова увидел соседского ребенка, тот совсем не походил на того непослушного мальчишку, который украл топор.

Эта притча прекрасно иллюстрирует предвзятость подтверждения. Столкнувшись с проблемой, мы должны научиться досконально изучать все нюансы вопроса, прежде чем выносить суждение, и никогда не полагаться на одни лишь предположения. Подозрения часто приводят к ошибочным суждениям и могут даже вызвать серьезные конфликты между вовлеченными сторонами.

Как предотвратить предвзятость подтверждения в наших моделях мышления?

1. По возможности проводите практические исследования.

В повседневной жизни и работе мы часто сталкиваемся с различными проблемами и трудностями. В ответ на эти проблемы мы часто предлагаем разные точки зрения и решения, основанные на собственном опыте и знаниях. Однако выражение мнений, основанных исключительно на субъективных предположениях и предвзятости, часто приводит к ошибочным выводам и ненужным недоразумениям. Поэтому нам необходимо четко понимать один принцип: без исследования нет права говорить.

2. Выслушайте разные мнения и проверьте, подтверждаются ли они объективными доказательствами.

Умение выслушивать разные мнения и проверять их объективную обоснованность имеет решающее значение. Это помогает нам более полно понять проблему, уменьшает предвзятость и недопонимание, и, таким образом, позволяет принимать более обоснованные и рациональные решения.

Выслушивание всех сторон ведет к ясности, тогда как вера только в одну точку зрения ведет к неясности. Услышать разные мнения — важный способ расширить кругозор и обогатить понимание. У каждого человека свой опыт и знания, что обуславливает возможность придерживаться разных взглядов и мнений по одному и тому же вопросу. Какие взгляды являются субъективными, а какие объективными, можно определить, рассмотрев различные аспекты.

Предвзятость подтверждения — распространенное психологическое явление, которое делает нас склонными к

субъективным предубеждениям при решении проблем, препятствуя нашей способности выносить объективные и всесторонние суждения. Для преодоления этой предвзятости нам необходимо сохранять открытость и стремление к обучению, активно искать и взаимодействовать с различными точками зрения и информацией, а также практиковать критическое мышление. Только таким образом мы сможем принимать более мудрые и точные решения и добиваться лучших результатов в повседневной жизни и работе.

Ментальная модель неприятия потерь

Склонность к избеганию потерь — это психологический феномен, описывающий тенденцию людей больше беспокоиться о том, что они могут потерять, чем о том, что они могут получить, сталкиваясь с выбором. Эта ментальная модель выявляет различные психологические уровни в реакции людей на выигрыши и потери; когда люди сталкиваются с равным количеством выигрыша и проигрыша, они, как правило, считают проигрыш более невыносимым. Отрицательная полезность проигрыша часто более чем в два раза превышает положительную полезность выигрыша. Поэтому в процессе принятия решений люди склонны выбирать консервативные подходы, чтобы избежать потенциальных потерь.

В приведенной выше истории сотрудник ничего не потерял ни до, ни после события, но после пережитого им процесса его настроение на работе в тот день определенно стало бы крайне плохим. Это эффект мышления, основанного на неприятии потерь.

Предприниматели ценят идею о том, что деньги «в безопасности, как только они оказываются у вас в кармане». Что это значит? Например, А и В ведут переговоры о сделке. А может заплатить только 800 000 юаней, но В не согласен и

требует 1 миллион юаней. Однако, если А предложит В предоплату, если сделка будет завершена на сумму 800 000 юаней, В с большей вероятностью согласится на сотрудничество. Это также проявление неприятия потерь.

Аналогично, когда мы идем в торговый центр и пытаемся поторговаться с продавцом, он может сначала не согласиться. Но если вы скажете: «Я посмотрю другие магазины», у продавца тоже будет склонность к избеганию потерь. Пока он может получить прибыль, он с большей вероятностью согласится на ваше предложение.

Мы боимся потерять то, что у нас уже есть, больше, чем что-либо приобрести. Для разрешения негативных сил часто требуется в несколько раз больше позитивных сил.

Например, любой, кто управлял интернет-магазином, знает, что негативные отзывы оказывают гораздо большее влияние, чем позитивные; часто требуется 100 положительных отзывов, чтобы компенсировать один негативный. Кроме того, продавцам приходится связываться с покупателями, оставившими негативные отзывы, обещая возврат, обмен или даже прямое возмещение средств, при этом расходы на доставку в промежутках между этими событиями несет продавец.

В данном обсуждении речь идёт не о том, чья точка зрения более оправдана — компании или потребителя, а скорее о том, что негативные отзывы часто оказывают большее влияние и обладают большим авторитетом в глазах потребителей.

В то же время, боязнь потерь ограничивает и личностное развитие. Например, многие хотят начать собственный бизнес, но боятся, главным образом потому, что предпринимательство рискованно и может привести к финансовым потерям. Поэтому многие просто хотят найти стабильную работу, но стабильная работа предлагает ограниченные преимущества, что приводит к неудовлетворенности существующим положением дел.

Например, многие люди очень беспокоятся на работе, часто увольняясь менее чем через год, потому что зарплата слишком низкая или они не знают, когда их повысят. Это тоже своего рода менталитет неприятия потерь. Повышение по службе и увеличение зарплаты неопределенны в любой компании, и смена работы не может решить эти проблемы (конечно, возможность сменить работу — это уже другой вопрос). На самом деле, прежде чем рассматривать смену работы, нам следует сначала отточить свои навыки.

Кадзуо Инамори, «святой менеджмента», однажды упомянул кое-что в своей книге.

После окончания университета Кадзуо Инамори не смог устроиться на работу в крупную компанию и устроился в небольшую фирму по производству электрических фарфоровых изоляторов. Эта небольшая компания была на грани банкротства и даже не могла платить своим сотрудникам. Инамори был крайне расстроен, не зная, когда получит повышение или прибавку к зарплате, и не был уверен в своем

будущем. Его коллеги, которые пришли в компанию одновременно с ним, все увольнялись, и он тоже хотел уволиться. Однако старший брат отчитал его.

В какой-то момент он был очень расстроен, но именно тогда он начал анализировать свой дальнейший путь. Он считал, что увольнение с работы и смена профессии не обязательно гарантируют успех, и, по крайней мере, ему не следует увольняться просто потому, что его не устраивало рабочее место.

И он начал посвящать всю свою энергию работе, вкладывая в нее всю свою страсть. И вот так, незаметно, начала меняться его судьба; в 25 лет он многого добился. Его научные достижения сделали его восходящей звездой в области неорганической химии, и впоследствии он основал две компании из списка Fortune 500: Kyocera и KDDI (вторую по величине телекоммуникационную компанию Японии).

Избегание потерь — это врождённая человеческая черта, развившаяся в процессе эволюции. Люди обладают естественной настороженностью по отношению к риску, которая во многих случаях защищала нас, но в других случаях препятствовала развитию человечества. Осознавая этот образ мышления, мы должны действовать осмотрительно, проявляя консервативность, когда это необходимо, и смелость, когда наступает подходящий момент.

Оптимистичный подход

Мышление, ориентированное на эффективность, — это системный способ мышления, направленный на максимизацию результатов наших усилий за счет рационального планирования времени и организации работы, тем самым сокращая неэффективные действия. Основная идея этой модели — эффективность; все действия основаны на эффективности.

В целом, для эффективной работы нам необходимы следующие основные условия:

I. Цели

Во-первых, цели помогают нам прояснить направление, предотвращая чувство растерянности и нерешительности. Постановка целей этим утром дает нам четкое понимание того, что нам нужно сделать сегодня, избегая таким образом траты времени на мелочи. Четкие цели позволяют нам сосредоточить свою энергию на важных задачах, значительно повышая нашу эффективность.

Во-вторых, цели могут разжечь наш энтузиазм и привести наш мозг в состояние сильного возбуждения. Столкнувшись с трудностями, люди, имеющие цели, будут стремиться найти лучшие методы и подходы для их достижения.

II. Управление временем

Управление временем — это искусство. Рационально рас-

пределяя время, мы можем разбить день на более мелкие отрезки и поставить перед каждым из них четкие задачи. Это позволяет нам эффективно использовать каждый день.

Техника Помодоро

В 1992 году Франсиско Сирилло изобрел метод управления временем, который заключался в использовании таймера для планирования времени на учебу с коротким перерывом каждые 25 минут. Поскольку его таймер напоминал помидор, этот метод также известен как «техника Помодоро». Основным механизмом этого метода заключается в разделении рабочего времени на множество небольших отрезков, в течение которых человек должен полностью сосредоточиться и не отвлекаться ни на что другое.

III. Развитие собственных способностей

Развитие личных навыков — важнейший способ достижения эффективности в работе. Во-первых, совершенствование собственных навыков означает развитие более сильных способностей к решению проблем. В сложных и постоянно меняющихся рабочих или жизненных ситуациях высококвалифицированные специалисты часто быстрее определяют суть проблемы и предлагают практические решения, чем те, кто обладает более слабыми способностями.

В конце династии Мин Юань Чунхуань стал великим полководцем, охранявшим границы страны. Он одержал три крупные победы: в «Великой победе при Нинъюане», «Великой победе при Нинцзине» и в «Обороне Пекина».

Можно с уверенностью сказать, что без Юань Чунхуаня династия Мин фактически погибла бы. Однако император Чунчжэнь попался на удочку контрразведывательного заговора Хуан Тайцзи и казнил Юань Чунхуаня. По сегодняшним меркам, это было всё равно что отрубить посох прямо на линии жизни. Без Юань Чунхуаня у династии Мин не было полководца, способного разгромить армию Цин. Через тринадцать лет после смерти Юань Чунхуаня династия Мин окончательно поддалась внутренним и внешним проблемам.

Это прямое проявление личных способностей. Хотя к падению династии Мин привело множество факторов, с чисто военной точки зрения присутствие или отсутствие Юань Чунхуаня оказало значительное влияние. Убийство Юань Чунхуаня, несомненно, снизило боеспособность армии Мин, что стало одним из факторов, приведших к падению династии Мин.

Многие компании сталкиваются с похожими ситуациями. Например, они увольняют своего лучшего продавца, что приводит к снижению показателей компании или даже вынуждает её закрыться.

Ориентация на эффективность может помочь нам лучше планировать свою работу и время, что позволит нам быстро развиваться как в работе, так и в жизни, и стать полноценными членами общества.

Модель разума машины времени

«Мышление машины времени» — это подход к мышлению, основанный на теории машины времени, предложенной Масаёси Соном, основателем SoftBank. Этот подход в полной мере использует различия в развитии разных стран и отраслей, рассматривая проблемы с разных временных рамок, пространств и точек зрения для выявления возможностей.

Ментальная модель «машины времени» обладает следующими характеристиками:

I. Прогнозирование

Модель мышления, основанная на концепции машины времени, может помочь нам определить, где кроются следующие большие возможности. Анализируя тенденции технологического развития, мы можем предсказать некоторые будущие направления развития отрасли. Такое предвидение часто возникает благодаря тому, что люди получают информацию из определенных регионов, а затем, посредством анализа, обнаруживают, что эта информация применима и к другим, еще не развитым регионам.

В 1990-х годах Джек Ма, руководитель агентства переводов Naibo, отправился в деловую поездку в Соединенные Штаты. Его иностранный друг по имени Билл познакомил Ма с Интернетом и попросил его попробовать поискать ин-

формацию в Интернете.

Джек Ма поначалу колебался, потому что компьютеры в то время были невероятно дорогими, и он не мог позволить себе их сломать. Под влиянием друга он ввел в интернет слово «пиво». Результаты поиска его поразили, потому что в то время он мог найти в интернете американское, немецкое и японское пиво, но не китайское.

Джек Ма быстро понял, что продажа товаров в интернете, вероятно, станет трендом будущего, поэтому сначала он основал компанию China Yellow Pages, а затем Alibaba, которая сделала его всемирно известным предпринимателем.

Успех Джека Ма обусловлен его точным прогнозированием будущих глобальных тенденций. Когда китайский интернет еще был рынком «голубого океана», он решительно ворвался в эту сферу и в конечном итоге добился огромного успеха.

Лэй Цзюнь однажды сказал, что он был трудолюбивее Джека Ма, но, похоже, не добился такого же успеха. Позже он понял, что не следовал трендам, начиная свой бизнес, поэтому, несмотря на упорный труд, не смог достичь ожидаемых высот.

Эта тенденция плыть по течению — общее направление мирового развития, а также образ мышления, напоминающий машину времени.

Важно понимать, что глобальное развитие неравномерно. Развитые регионы часто первыми переживают технологиче-

ские революции, которые затем распространяются на развивающиеся регионы. Для мудрого человека это сродни путешествию во времени — просто повторение того, что произошло в развитых регионах, в развивающихся регионах и достижение того же успеха.

II. Рефлексивный

Старая поговорка гласит: «Используйте бронзовое зеркало, чтобы поправить одежду; используйте историю как зеркало, чтобы понять взлеты и падения династий; используйте людей как зеркало, чтобы понять свои достижения и потери». Среди них «использование истории как зеркала» — это своего рода мышление, напоминающее машину времени.

Мышление, подобное машине времени, помогает нам извлекать мудрость из исторических уроков. История — это зеркало, отражающее взлеты и падения человеческих обществ и траекторию цивилизационных изменений. Изучая историю, мы можем обнаружить множество закономерностей, повторяющихся в больших исторических масштабах. Овладение этими закономерностями подобно компасу для нашей жизни. Всякий раз, когда в обществе появляется что-то новое, мы можем обратиться к мудрости и опыту наших предков, извлекая таким образом исторические возможности или избегая повторения прошлых ошибок.

Модель мышления «машина времени» — это модель сравнительного мышления, учитывающая как время, так и пространство. Эта модель помогает нам преодолевать пред-

взятость и стереотипы, формируя более объективные и все-сторонние взгляды. Однако чрезмерная опора на модель «машина времени» может также привести к ошибочным суждениям и игнорированию различий между разными местами. Поэтому важно проявлять гибкость при использовании этой модели и избегать жесткого её применения.

Несбалансированная ментальная модель

Модель дисбаланса в мышлении указывает на то, что в процессе своего развития вещи полны дисбалансов, и мыслителям всегда следует осознавать возможности и вызовы, которые этот дисбаланс порождает.

Дисбаланс – болевая точка

Несбалансированное мышление имеет решающее значение для предпринимательства. Прежде чем начать бизнес, необходимо определить рыночную проблему, которая возникает из-за дисбаланса в развитии рынка.

В крупных городах хорошо развиты транспортные системы: метро, автобусы и такси легко доступны, однако многие люди по-прежнему испытывают трудности с передвижением. Это происходит потому, что в больших городах не хватает вариантов транспорта для «последней мили».

Для потребителей поездка на такси (или автобусе) на расстояние от 1 до 2 километров слишком дорога (или неудобна), но и пешком добраться туда непросто. Это уже давно является серьезной проблемой для части населения.

Эта проблема не была решена до появления систем проката велосипедов.

Почему говорят, что велопрокат решает проблему «по-

следней мили» в транспортной системе? Действительно ли потребители не могут позволить себе велосипеды?

На самом деле велосипеды стоят не так уж дорого, но у потребителей есть несколько опасений.

Во-первых, техническое обслуживание. Конечно, иметь собственный велосипед — это здорово, но его нужно обслуживать самостоятельно, что для некоторых людей кажется хлопотным. Техническое обслуживание велосипедов, находящихся в прокате, осуществляется компанией, предоставляющей услуги проката, что, по сути, решает проблему послепродажного обслуживания для клиентов.

Во-вторых, есть вопрос безопасности. Когда едешь на велосипеде на улице, беспокоишься о том, что его украдут, но с велосипедом из системы проката таких опасений нет.

Во-третьих, это дает высокую степень свободы. Владение велосипедом не гарантирует доступ ко всем частям города. С другой стороны, системы проката велосипедов повсеместно распространены, позволяя вам ездить на велосипеде где угодно.

Таким образом, система проката велосипедов действительно решила проблему «последней мили» в пути для пользователей.

Дисбаланс – Итерация

Помимо наблюдения за неравномерностью развития в горизонтальном направлении, мы можем сравнить его и в вертикальном. Например, производительность первого iPhone

и нынешнего iPhone 15, безусловно, несопоставима. Однако iPhone 15 появился в результате непрерывного совершенствования iPhone. Этот процесс непрерывного совершенствования является результатом постоянного поиска и устранения дисбалансов.

Падение и вставание для продолжения движения — необходимый этап в обучении езде на велосипеде (гении, способные учиться мгновенно, могут проигнорировать это предложение). Только постоянно адаптируя тело к равновесию велосипеда, человек может научиться ездить.

Однажды кто-то спросил Стива Джобса: «Откуда у вас интеллект?» Джобс ответил: «От точных суждений». Человек продолжил: «А откуда берутся точные суждения?» Джобс сказал: «Из моего многолетнего жизненного опыта». Молодой человек настаивал: «А откуда вы взяли свой опыт?» Джобс немного подумал, а затем торжественно сказал: «Мой опыт — результат множества ошибочных суждений».

Умение правильно действовать после совершения ошибок — важнейшая часть несбалансированного мышления. Многие люди умны и знают, как избегать ошибок. Однако из-за этого избегания многие из них становятся нерешительными и застревают на месте. Именно поэтому многим умным людям трудно добиться успеха.

Потому что успех человека зависит не от его интеллекта, а от постоянного самосовершенствования. Только постоянно становясь лучше, можно выделиться.

Для ребенка, который учится кататься на велосипеде, важно не быть «умным», а хотеть кататься, иметь четкую цель и постепенно осваивать равновесие через многократные падения — вот что значит расти. Каким бы умным вы ни были, если вы думаете только о том, как избежать падения, не пытаясь этого сделать, вы никогда не научитесь кататься на велосипеде.

Мир полон дисбалансов, и все конфликты и болевые точки проистекают из различных видов дисбаланса. Научившись рассматривать мир через призму дисбаланса, вы обнаружите, что возможности повсюду.

Модель мышления, не связанная с SR

Не-SR-мышление, также известное как не-стимулированное мышление, является разновидностью рационального мышления. Эта модель мышления в основном говорит нам о том, что ни при каких обстоятельствах нельзя принимать иррациональные решения.

Проактивность: Не-SR-модель мышления подчеркивает, что люди проявляют проактивность в отношении окружающей среды, не пассивно реагируя на стимулы, а активно выбирая и корректируя свое поведение.

Гибкость: Не-SR модель мышления подчеркивает гибкость и креативность мышления, полагая, что люди могут гибко корректировать свои мыслительные и поведенческие стратегии в соответствии с различными ситуациями и потребностями.

В действительности многие наши действия — это инстинктивные реакции или привычки, а не результат сознательного мышления. Например, если вы едете в метро, смотрите в телефон, и кто-то внезапно толкает вас и сбивает с ног, вашей первой реакцией, скорее всего, будет гнев и желание проучить этого невежливого человека. Эта реакция нормальна, потому что она инстинктивна. Однако инстинк-

тивные реакции не обязательно означают правоту. Если вы начнете драться с этим человеком, вы только усугубите конфликт.

Люди с нетипичным мышлением подумали бы то же самое: почему он в меня врезался? Может, кто-то его толкнул, из-за чего он потерял равновесие и врезался? Как только вы выработаете такой образ мышления, многие конфликты в повседневной жизни можно будет разрешить.

Например, если ваша жена кричит на вас, когда вы приходите домой, попробуйте выяснить, почему она кричит. Понимание причины и следствия, скорее всего, в конечном итоге разрешит конфликт. Импульсивные действия в ответ на оскорбления со стороны другого человека — это просто естественная реакция; на самом деле это не помогает и может только усугубить проблему.

Можно сказать: «Если кто-то меня оскорбляет, а я не отвечаю тем же, я оказываюсь в невыгодном положении». С эмоциональной точки зрения, да, это так. Но судьба справедлива. Чтобы стать кем-то на другом уровне, нужно изменить свой образ мышления. Есть поговорка: «Всегда соревнуйся с теми, кто разделяет твои интересы, но никогда не спорь с глупцами».

Ещё одна ситуация, когда мы с большой вероятностью принимаем решения, основываясь на инстинкте или привычке, — это когда вы приходите в ресторан и заказываете коробку жареного риса. Владелец спрашивает вас, хотите ли

вы одно яйцо или два.

В этот момент вы инстинктивно выберете один из двух вариантов, в то время как человек, не обладающий способностью к рациональному мышлению, подумает: «Зачем мне добавлять яйца?»

Если вы будете более тщательно обдумывать свои решения, они могут стать более разумными.

Согласно легенде, у Сократа была очень суровая жена, и за годы их совместной жизни она часто оскорбляла Сократа словесно.

Однажды Сократ обсуждал с учениками некоторые вопросы. Как только они начали разговор, жена Сократа ворвалась в комнату и начала его отчитывать. Однако, казалось, бесчувственный Сократ не слушал её и продолжил обсуждение с учениками. Разъяренная жена вылила ему на голову ведро холодной воды.

Студенты были ошеломлены, думая, что Сократ поссорится со своей женой.

К всеобщему удивлению, Сократ просто дотронулся до головы и сказал: «Ничего страшного, гром означает дождь послезавтра».

Другие не могли понять, почему Сократ женился на такой сварливой женщине. Сократ с юмором ответил: «Если я могу её терпеть, то с кем же я не могу поладить?»

В этом и заключается преимущество рационального человека; если бы мы тоже научились мыслить рационально... Ес-

ли вы будете сдавать экзамены, многие жизненные проблемы перестанут быть проблемами.

Нерационально-ориентированные (не-SR) модели мышления играют решающую роль в принятии решений. Они предотвращают доминирование эмоций в мышлении и позволяют возобладать рациональности. Такой способ мышления позволяет людям видеть проблемы на более глубоком уровне, что делает жизнь и работу более комфортными.

Модель мышления на основе неявных предпосылок

Неявные предпосылки в ментальных моделях — это метод, используемый в процессах общения, дебатов или принятия решений для выявления и анализа невысказанных предположений, убеждений и логических моделей, влияющих на выводы или действия. Эти неявные предпосылки часто представляют собой непроверенные допущения, которые могут глубоко влиять на мышление и поведение отдельных лиц или групп.

Неявные предпосылки часто встречаются в повседневной жизни.

Например, если ваша мама постоянно говорит вам есть больше во время еды, то здесь кроются два основных предположения. Первое — вы слишком худой. Как правило, матери надеются, что их сыновья вырастут сильными. Если у вас избыточный вес, ваша мама обычно скажет: «Ешь меньше». Другое предположение — вы молоды и еще растете. Ваша мама будет говорить вам есть больше, а иногда даже приказывать вам есть больше.

Если вы понимаете, что такое мышление, основанное на неявных предпосылках, на рабочем месте, вы непременно добьетесь успеха.

Например, если ваш начальник просит вас что-то сделать для него, подразумевается, что он вам близок, прежде чем обратиться к вам с просьбой; иначе почему бы ему не попросить кого-нибудь другого?

Поэтому, когда начальник просит вас что-то сделать, не жалуйтесь и не отказывайтесь. Просто хорошо выполняйте его просьбу, и со временем вы увидите результаты.

Неявные предпосылки позволяют не только справляться с непредвиденными ситуациями, но и планировать наперед.

Эпизод из «Троецарствия», где Чжугэ Лян и Чжоу Юй перехитрили друг друга, поистине захватывающий. Чжоу Юй, опасаясь мудрости Чжугэ Ляна, хотел как можно скорее устранить его. Накануне великой битвы армии Чжоу Юя не хватало 100 000 стрел. Поэтому Чжоу Юй разработал план: он приказал Чжугэ Ляну проконтролировать производство 100 000 стрел, и если тот не выполнит свои обязательства вовремя, его накажут в соответствии с военным законодательством.

Поэтому он пригласил Чжугэ Ляна в свою палатку и первым делом изложил свои претензии, заявив, что армии не хватает 100 000 стрел, и потребовав, чтобы Чжугэ Лян изготовил 100 000 стрел за десять дней и подписал клятву. Чжугэ Лян понял, что Чжоу Юй усложняет ему задачу; изготовить 100 000 стрел за десять дней — это просто невыполнимая задача.

Однако Чжугэ Лян сохранил спокойствие и сказал: «Это

займет не десять дней; я смогу подготовить отчет всего за три».

Чжоу Юй подумал, что ослышался. Он был умным человеком и знал, что Чжугэ Лян должен использовать нетрадиционные методы для выполнения этой задачи. Однако он никак не мог понять, на что способен Чжугэ Лян, как бы ни старался.

Три дня спустя Чжугэ Лян действительно прибыл со 100 000 стрелами, чтобы доставить доклад.

Чжугэ Лян осмелился установить трехдневный срок, потому что знал, что через три дня над рекой поднимется густой туман, а Цао Цао был человеком подозрительным по натуре. Если бы он пошел бить в барабаны и колокола, чтобы бросить вызов лагерю Цао Цао во время тумана, Цао Цао определенно не осмелился бы выслать войска и осмелился бы использовать только лучников для отражения вторжения врага.

Именно благодаря этим двум неявным предпосылкам Чжугэ Лян был так уверен в себе. Если бы хотя бы одна из них не была выполнена, Чжугэ Лян никогда бы не взялся за это задание.

Существует множество других примеров подобного неявного предположения о необходимости планирования наперед. Вот еще один пример, который могут использовать обычные люди.

Если вы хотите, чтобы ваш ребенок полюбил чтение, что

можно сделать? У многих родителей не так много вариантов, и они могут прибегать к телесным наказаниям, чтобы заставить своих детей слушаться. Однако это подразумевает насилие и запугивание, что в конечном итоге негативно сказывается на физическом и психическом здоровье ребенка. Так как же заставить ребенка учиться с удовольствием?

Ответ прост: спланируйте обстановку в своем доме заранее.

Замените телевизор и другие развлекательные устройства, а также расставьте книжные полки с книгами в местах, где часто бывает ребенок. Как только это условие будет установлено, у ребенка бессознательно разовьется любовь к чтению. В самом деле, характер человека и даже его судьба иногда тесно связаны с этим основополагающим условием окружающей среды.

Рокфеллер однажды сказал своим детям: «Если ваши родители живут на вершине горы, вам суждено не жить у подножия горы».

Это влияние окружающей среды. Когда ваш ребенок живет в океане знаний, ему суждено стать человеком, любящим знания. Когда ваш ребенок живет в чистой среде, ему суждено не быть неряшливым.

Если вы хотите, чтобы ваш ребенок стал выдающейся личностью, создайте для него прекрасную среду. Для этого не обязательно быть очень богатым или исключительно талантливым; достаточно просто создать подходящую обстановку,

и семя естественным образом пустит корни, прорастет и вырастет сильным в соответствии со своими характеристиками.

Неявные предпосылки встречаются повсюду в нашей жизни. Если вы умеете грамотно использовать мышление, основанное на неявных предпосылках, вы сможете увидеть суть вещей, найти корень проблемы и, таким образом, решить эти проблемы.

Освободитесь от ограничений в моделях мышления.

Модель «освобождения от ограничений» — это концепция в психологии и менеджменте, направленная на то, чтобы помочь отдельным лицам или командам освободиться от присущих им ментальных ограничений для достижения инноваций и решения проблем.

Что ограничивает наше мышление? Эти ограничения могут быть внутренними, такими как страхи, предрассудки и представления на личном уровне, или внешними, такими как корпоративные системы, культурные обычаи и ресурсы. Чтобы освободиться от этих ограничений, мы должны думать о проблемах и решать их с более высокой точки зрения.

Столкнувшись с жесткой рыночной конкуренцией, Генри Форд, основатель Ford Motor Company, надеялся, что его компания сможет производить автомобили с двигателями V-8. Он приказал своим инженерам подготовиться к разработке такого двигателя.

«Вы должны собрать все восемь цилиндров вместе», — подчеркнул Генри Форд.

Однако инженеры были ошеломлены. Восемь цилиндров вместе? Вы что, с ума сошли?!

«Босс, это невыполнимая задача!» — коллективно заяви-

ли инженеры Форду. Они объяснили Форду, что это невозможно как с точки зрения проектирования, так и с точки зрения инженерии!

Услышав это, Форд просто сказал: «Мне плевать на всю эту чушь, вы должны спроектировать это для меня!»

«Но это невозможно!» Инженеры были так расстроены, что чуть не расплакались, думая: что это за начальник, который постоянно придумывает невозможные и ужасные идеи.

«Сделай это сейчас же!» — твердо сказал Форд. «Во что бы то ни стало, эту задачу нужно выполнить».

Инженерам ничего не оставалось, как принять это задание, хотя и с неохотой. Прошел год, а исследования и разработки практически не продвигались. Инженеры работали днем и ночью, придумывая решения и проводя эксперименты, только чтобы обнаружить, что это просто невыполнимая задача.

«Босс, восьмицилиндровый двигатель — это просто невозможно!»

«Тогда давайте продолжать, пока это не станет возможным! Мне нужен восьмицилиндровый двигатель, абсолютно необходим!»

Инженерам ничего не оставалось, как продолжить исследования и разработки. И тут произошло чудо: им действительно удалось создать восьмицилиндровый двигатель.

Успех Форда был обусловлен его готовностью освободиться от теоретических ограничений и обратиться к практиче-

скому применению. На самом деле, существует и другой образ мышления, который также бросает вызов общепринятым представлениям.

В периоды Весны и Осени и Воюющих царств жил старик, разводивший лошадей недалеко от Великой Китайской стены. Однажды, пересчитывая своих лошадей, он обнаружил, что одной из них не хватает. Когда соседи узнали об этом, все пришли утешить его и сказать, чтобы он не слишком грустил. Но старик не воспринял это всерьез; он подумал, что убежавшая лошадь — это не обязательно плохо.

Сосед думал, что старик просто пытается утешить себя; как потеря лошади может быть чем-то хорошим? Однако несколько дней спустя потерянная лошадь вернулась сама, приведя с собой гуннскую лошадь. Сосед был глубоко впечатлен мудростью старика. Но старик оставался неубежденным, полагая, что появление дополнительной лошади ниоткуда может принести несчастье.

И действительно, сын старика увидел, что конь сюнну очень красив, и решил прокатиться на нём. Однако конь оказался свирепым, и сын случайно упал и сломал ногу.

Соседи снова восхитились дальновидностью старика. Однако сам старик посчитал, что сломанная нога его сына, возможно, не так уж и страшна. На этот раз соседи высмеяли старика за то, что он слишком хорошо умеет себя утешать.

Вскоре после этого сюнну начали набегать на юг, и многих молодых людей призвали в армию. Однако сыну старика по-

везло, так как он был инвалидом. В войне погибло много людей, но сын старика выжил.

Это иллюстрирует, как разные точки зрения приводят к разным результатам. Соседи учитывали только непосредственные последствия ситуации, что в основном привело к трагическим результатам для старика. Старик же, напротив, рассматривал ситуацию с точки зрения развития событий, не ограничиваясь только текущими обстоятельствами, и поэтому видел в ней в основном благоприятные моменты.

Вот головоломка: соедините следующие девять точек четырьмя последовательными прямыми отрезками, при этом конечная точка первого отрезка должна совпадать с начальной точкой второго отрезка, и так далее, чтобы соединить все девять точек на диаграмме ниже.

Многие пытались соединить точки, но обнаружили, что четырех отрезков просто недостаточно для соединения всех девяти точек. Причина в том, что большинство людей подсознательно пытаются соединить только точки в пределах девяти точек. Они никогда не задумываются о том, чтобы продолжить отрезки за пределы этих девяти точек. Если бы они смогли расширить свое мышление за пределы девяти точек, то соединение четырех отрезков с этими девятью точками стало бы гораздо понятнее.

Часто мы не можем найти путь к успеху, потому что наше мышление ограничено. Многочисленные примеры показывают, что для прорывных инноваций необходимо осво-

бодиться от закорстевшего мышления. Разрушьте барьеры в своем мышлении, не ограничивайте свое воображение, и вы откроете для себя безграничные возможности. Конечно, это непросто; это требует постоянного обучения и экспериментирования. По мере повышения вашего когнитивного уровня факторы, которые вас ограничивают, будут уменьшаться.

Модель мышления Канемана, учитывающая две системы

Двухсистемная ментальная модель Канемана — это теория, предложенная психологами Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски для объяснения процесса принятия решений и вынесения суждений человеком. Эта модель состоит из двух систем: Система 1 и Система 2.

Система 1: Быстрое, интуитивное и автоматическое мышление

Наиболее инстинктивные реакции и привычные способы мышления человека относятся к Системе 1. Этот способ мышления позволяет быстро принимать решения, не затрачивая много энергии.

Избегание опасности и прием пищи при чувстве голода — все это инстинктивные реакции.

Для системы 1 характерно принятие быстрых решений, основанных на интуиции и опыте. Это не требует долгих раздумий. Однако недостатком Системы 1 является её подверженность когнитивным искажениям, из-за чего легко сделать неправильный выбор.

Система 2: Медленное, логическое и осознанное мышление

Мышление второго типа работает медленнее и требует со-

знательной концентрации для анализа проблем. Оно потребляет больше энергии и внимания, что делает его непригодным для обработки больших объемов информации за короткий промежуток времени.

Например, как написать хорошее эссе, как решить сложную математическую задачу, как оценить качество компании и т. д. – вряд ли вы будете использовать Систему 1 для размышлений на эти темы.

Однако во многих ситуациях Система 1 и Система 2 могут быть преобразованы друг в друга.

Например, техника бокса профессионального спортсмена изначально требует от него использования Системы 2 для анализа различных приемов. После интенсивных тренировок боксеру больше не нужно думать об этих приемах, и он может напрямую использовать инстинкт для их выполнения.

И наоборот, боксеры могут более детально анализировать свои инстинктивные технические движения с помощью Системы 2 и передавать эти знания начинающим боксерам.

Таким образом, ментальная модель Канемана, представляющая собой двойственную систему, на самом деле является взаимодополняющим и органичным сочетанием. Опора только на одну ментальную модель имеет существенные недостатки.

Ошибки мышления Системы 1 – образ мышления

Хотя Система 1 предлагает такие преимущества, как быстрое принятие решений и экономия умственной энергии,

она также очень подвержена ошибкам мышления. При изменении окружающей среды Система 1 может приводить к ошибочным решениям.

В периоды Весны и Осени и Воюющих царств один человек из царства Чу путешествовал в дальние края. Он сел на пассажирский катер, но из-за сильного течения его меч случайно упал в реку. Люди на борту тут же напомнили ему о том, что меч упал в воду.

Увидев это, житель Чу вырезал ножом отметку на борту лодки, а затем замер, неподвижно, как гора.

Остальные недоуменно спросили: «Ты уронил меч, не собираешься ли пойти его искать?»

Мужчина из Чу сказал: «Я уже отметил местонахождение лодки. Я просто буду следовать по меткам, чтобы найти её после того, как лодка пришвартуется».

Изначально он думал, что, поскольку меч был утерян на корабле, он сможет найти его, отметив место, где он был потерян.

Когда корабль пришвартовался, он начал обыскивать окрестности, но нигде не смог найти меч.

Это типичный пример использования прошлого опыта для адаптации к меняющейся обстановке.

Многие могут посмеяться над этим человеком из Чу за незнание таких элементарных вещей. Но разве вы никогда не совершали ошибку, отмечая лодку, чтобы найти меч?

Многие люди имеют привычку копить деньги, полагая,

что средства на банковском счете всегда в безопасности. В действительности же стоимость денег постоянно меняется. Вклад в 100 000 юаней десять лет назад, оставаясь таким же в той же сумме десять лет спустя (и, возможно, с учетом процентов), имеет совершенно другую покупательную способность. Десять лет назад на 100 000 юаней можно было купить дом; десять лет спустя на эти деньги можно будет приобрести лишь несколько предметов мебели.

Но сколько людей понимают этот принцип? И даже если понимают, сколько предпримут шаги для сохранения своего богатства?

Когнитивные нарушения 2-й системы – высокая умственная нагрузка.

Система 2 включает в себя логический мыслительный процесс, что делает её более медленной и менее склонной к ошибкам. Однако Система 2 потребляет много энергии, поэтому, когда вы тратите энергию на размышления о ненужных вещах, у вас остаётся меньше энергии для важных дел.

В Древней Греции жил оратор по имени Демосфен, который в юности стремился улучшить свои ораторские навыки. Однако он был беспокойным и постоянно хотел гулять и развлекаться. Это постоянное желание доставляло ему много хлопот. Позже он принял спонтанное решение: он подстригся необычной причёской, тем самым отказавшись от своей тяги к странствиям и позволив себе полностью сосредоточиться на оттачивании ораторского мастерства.

Позже Демосфен, сосредоточивший свое внимание на публичных выступлениях, стал известным оратором.

Система 2 очень энергозатратна, поэтому старайтесь не задействовать её для размышлений о неважных вещах, чтобы сохранить энергию. В противном случае вы будете погрязнуть в мелочах и в конечном итоге почувствуете, что ничего не достигли.

Модель мышления на основе анализа девятиквadratной сетки

Модель мышления «девятисквadratная сетка» — это широко используемый инструмент мышления и аналитический метод, позволяющий систематически анализировать проблемы. Ключевая особенность этой модели заключается в том, что она делит проблему или тему на девять частей для анализа, позволяя лицам, принимающим решения, полностью понять суть проблемы с девяти различных точек зрения.

Композиция сетки из девяти квадратов

Сетка 3x3 обычно представляет собой матрицу, где каждый квадрат соответствует определенной точке зрения или фактору. К распространенным методам анализа с использованием сетки 3x3 относятся следующие:

SWOT-анализ

Если вы предприниматель, вам необходимо анализировать как внутреннюю, так и внешнюю среду вашей компании, чтобы сохранить конкурентное преимущество. Имен-

но здесь на помощь приходит SWOT-анализ. SWOT-анализ позволяет систематически выявить ваши собственные сильные и слабые стороны, а также сильные и слабые стороны внешних факторов, помогая вам сделать необходимые выводы и принять ряд важных решений.

Анализ бизнес-модели

Продавцу может потребоваться систематизировать информацию о клиентах, чтобы полностью понять их характеристики и тем самым лучше развивать свой бизнес.

Модели мышления, направленного на решение проблем

Эта модель применима ко всем, независимо от того, решаете ли вы личные или коллективные проблемы. Представленные в этой модели элементы помогут вам быстро найти первопричину проблемы и узнать, как ее решить.

Помимо трех упомянутых выше форм, вы также можете создать свой собственный метод анализа с использованием сетки из девяти квадратов, исходя из ваших потребностей. Итак, как создать модель анализа с использованием сетки из девяти квадратов?

Для начала нам нужно уточнить нашу тему: чего мы хотим?

Это эквивалентно постановке цели, которая зависит от ваших личных обстоятельств, таких как физическая форма, обучение, заработок денег и т. д. Как только вы определитесь с целью, вы начинаете развивать свои мысли вокруг нее, разделяя ее на сетку из девяти квадратов.

Возьмем в качестве примера зарабатывание денег. Какие элементы необходимы для того, чтобы зарабатывать деньги?

Вышеизложенное представляет собой лишь аналитический подход; он может быть не совсем верным или полным, но он может значительно расширить ваше мышление. После завершения анализа определите области, которые вас больше всего беспокоят, и нарисуйте сетку из девяти квадратов, чтобы продолжить анализ.

Например, если вы считаете, что клиенты очень важны, вы можете использовать модель сетки из девяти квадратов для их анализа.

После заполнения сетки 3x3 проведите детальный анализ и размышление над элементами каждого квадрата, записывая все вдохновения и выводы, которые приходят на ум. Наконец, разработайте конкретный план действий для достижения этой цели.

Модель мышления, основанная на девятиквadratной сетке, помогает пользователям четко понимать все аспекты проблемы, структурируя сложные вопросы. Умение грамотно использовать эту модель мышления чрезвычайно полезно для решения проблем.

Эвристическая модель мышления

Эвристические искажения — это психологические тенденции или ошибочные теоретические модели, которые люди часто проявляют при принятии решений по различным проблемам. Особенно при работе со сложной информацией люди склонны к упрощенному мышлению, что приводит к систематическим искажениям и, в конечном итоге, к результатам, значительно отличающимся от ожиданий.

Эвристические модели мышления можно разделить на несколько типов, и эвристическая модель доступности — одна из них. Она описывает, как люди склонны оценивать вероятность события, основываясь на том, что у них сложилось сильное впечатление.

Например, когда кто-то слышит об авиакатастрофе, он, естественно, подумает, что этот вид транспорта очень опасен. Кроме того, поскольку самолеты летают в небе, люди чувствуют себя еще менее защищенными, чем при использовании наземного транспорта.

Поэтому многие люди страдают от боязни летать.

В действительности вероятность авиакатастрофы составляет всего один случай на несколько сотен тысяч, что делает авиацию одним из самых безопасных видов транспорта в мире.

Второй тип эвристического искажения — это эффект

привязки. При вынесении суждений люди склонны в значительной степени полагаться на полученную первоначальную информацию и использовать её в качестве отправной точки, что легко может привести к серьёзным ошибкам.

Чжугэ Лян был известным стратегом эпохи Трёх царств. В романе «Троецарствие» он, не покидая своего дома, узнал о разделении мира на три царства. Выйдя из уединения, он сначала поджёг склон Бован, а затем использовал соломенные лодки... Заимствование стрел было настолько возмутительным, что привело к смерти Чжоу Юя, Великого полководца Восточного У.

Мудрость и стратегия Чжугэ Ляна получили всемирную известность.

После смерти Лю Бэя Чжугэ Лян в одиночку взял на себя ответственность, возглавив 100-тысячную армию, выведенную из Сычуани в северный поход. Однако он недооценил ситуацию, что привело к потере Цзетина. Это должно было стать прекрасной возможностью для Сима И воспользоваться силой Чжугэ Ляна. Неожиданно Чжугэ Лян применил тактику «Пустой город», запугав Сима И и заставив его отступить.

Почему Сима И боялся стратегии «Пустой город»?

Сима И слишком хорошо знал Чжугэ Ляна. Чжугэ Лян всю свою жизнь был крайне осторожен, и его стратегические действия отличались исключительной тщательностью. В этот раз, когда Чжугэ Лян открыл городские ворота и заиграл на

цитре на городской стене, определенно что-то было не так.

Именно потому, что Сима И в значительной степени полагался на впечатление о находчивости Чжугэ Ляна, его суждение было искажено.

После смерти Чжугэ Ляна, чтобы предотвратить преследование со стороны армии Вэй, Цзян Вэй, следуя последней воле Чжугэ Ляна, держал его смерть в секрете и постепенно отводил свои войска. Узнав об этом, Сима И немедленно повёл свою армию в погоню. Однако, увидев Чжугэ Ляна в инвалидном кресле, он сильно испугался, подумав, что тот что-то замышляет, и поспешно отступил. Поняв, что это был замысел Чжугэ Ляна, он поднял глаза к небу и вздохнул: «Чжугэ Лян — поистине божественный человек!»

Почему Сима И неоднократно попадался в их ловушки? Потому что Чжугэ Лян сформировал в его сознании устойчивое представление о находчивости и мудрости, что заставило его отступить, не проведя систематического анализа. Отсюда и поговорка: «Мертвый Чжугэ Лян отпугнул живого Чжунду (Сима И)».

Третий тип эвристической предвзятости — это эффект чрезмерной самоуверенности. Он относится к явлению, когда люди становятся чрезмерно самоуверенными в определенных способностях, которые они уже доказали, что приводит к серьезным ошибкам при принятии новых решений.

Яркий пример этого явления — вождение в нетрезвом виде. Многие люди, особенно мужчины, понятия не имеют о

своей устойчивости к алкоголю; они явно пьяны, но не считают себя трезвыми. Возвращение домой за рулём в пьяном виде — безответственное поведение по отношению к себе и к обществу.

Согласно данным Национального управления безопасности дорожного движения, в Соединенных Штатах ежедневно от вождения в нетрезвом виде погибают 37 человек, что эквивалентно 11 000 смертей в год. На смертельные случаи в результате вождения в нетрезвом виде приходится более 30% всех смертельных случаев на дорогах.

Многие знают об опасностях вождения в нетрезвом виде, так почему же так много людей всё ещё садятся за руль в состоянии алкогольного опьянения? Основная причина в том, что они считают, что с ними автомобильная авария не произойдёт. Они уверены в этом на 100%.

Ещё один похожий случай связан с купанием в дикой природе. Многие слышали о случаях утопления в реках в своих родных городах, однако подобные инциденты всё ещё происходят каждый год. Это... Это результат эффекта чрезмерной самоуверенности. Излишняя уверенность людей в своих плавательных способностях часто приводит к пренебрежению мерами безопасности, что, в свою очередь, вызывает ситуации, выходящие из-под контроля в опасных зонах.

Если вы достаточно часто гуляете вдоль реки, то обязательно промочите обувь. Хотя приключения и захватывают, следует минимизировать риски; в противном случае это без-

ответственно по отношению к вашей собственной жизни.

Как избежать предвзятого, склонного к размышлениям мышления? Ответ прост: необходимо изучить все аспекты вопроса и выслушать мнения всех сторон, чтобы принять правильное решение. В противном случае, подобный образ мышления принесет вам много проблем.

Модель мышления «Шесть шляп»

Модель мышления «Шесть шляп», предложенная доктором Эдвардом де Боно, — это инновационный инструмент критического мышления для команд и отдельных лиц. Эта модель помогает людям рассматривать проблемы с разных точек зрения, преодолевая традиционные модели мышления и повышая эффективность принятия решений и решения проблем. Каждая шляпа представляет собой определенный способ мышления, и люди переключаются между этими режимами, «надевая» или «снимая» разные шляпы во время обсуждений.

Белая шляпа:

Это символизирует объективный образ мышления. Люди в белых шляпах сосредотачиваются только на фактах, данных и другой информации, игнорируя личные чувства или мнения.

Например, если кто-то излагает свою точку зрения, человек, выступающий в роли «белой шляпы», спросит: Какие данные подтверждают эту точку зрения? Опишите вопрос объективно.

Людям в белых шляпах всё равно, что правильно, а что неправильно, хорошо или плохо, высоко или низко; они полагаются только на самые объективные данные. Такой образ мышления позволяет людям спокойно наблюдать за вещами

такими, какие они есть на самом деле.

Красная шляпа:

Она символизирует эмоции, интуицию и чувства. Человек в красной шляпе может придать своим взглядам любой эмоциональный оттенок, даже если эти взгляды необоснованны, если он способен принять их эмоционально или интуитивно, не нуждаясь в объективном обосновании.

Черная шляпа:

Символизируя критическое мышление. Люди в черных шляпах лишь выражают несогласие, выявляя потенциальные проблемы и риски определенных точек зрения, чтобы предотвратить возможную неудачу.

Жёлтая шляпа:

Это отражает оптимистичный и позитивный настрой. Те, кто носит жёлтые шляпы, стремятся лишь к определённой точке зрения. Преимущества, потенциальные возможности и т. д.

Такой образ мышления позволяет избежать негативных подходов.

В нашей жизни часто встречаются люди, которые, какую бы идею вы ни предложили, скажут, что она невозможна. Такое привычное отвержение идей не приводит к положительным результатам. В подобных ситуациях можно попытаться убедить их отложить в сторону невозможные варианты и рассмотреть возможные сценарии.

Зелёная шляпа:

Символизируя творчество и новаторство, ношение зеленой шляпы побуждает участников сосредоточиться на генерации новых идей, альтернатив и инновационных решений.

Синяя шляпа:

Это символизирует контроль процесса и организацию мышления. Надев синюю шляпу, участники систематизируют различные точки зрения, обеспечивают упорядоченное проведение дискуссии и решают, когда переключиться на режим мышления, свойственный другим шляпам.

Модель мышления «Шесть шляп» может использоваться в различных ситуациях, включая решение проблем, принятие решений и инновационное мышление. Благодаря системному подходу команды могут избежать хаотичной, неорганизованной атмосферы традиционных совещаний, делая обсуждаемые вопросы более ясными и побуждая участников рассматривать проблемы с разных точек зрения, тем самым повышая эффективность и качество дискуссий.

Например, когда компания обсуждает рыночную стратегию, каждый член команды может по очереди выступать в разных ролях, выражать разные точки зрения и принимать окончательное решение.

Модель мышления «Шесть шляп» помогает командам получить всестороннее и глубокое понимание проблем посредством систематического переключения мышления, что позволяет им принимать более обоснованные и целостные решения.

Ментальная модель фон Неймана

Ментальная модель фон Неймана — это ментальная модель, которая разбивает сложную вещь на простые части, позволяя увидеть её сущность.

В 1945 году Джон фон Нейман разделил компьютер на четыре основные части: устройства ввода, память, процессоры и устройства вывода. Это заложило основу для архитектуры компьютеров, и подавляющее большинство компьютеров впоследствии было создано на основе этой модели.

Модель мышления фон Неймана — это, по сути, распространенная модель мышления, используемая учеными при изучении различных явлений. Например, Декарт однажды сказал в своем рассуждении о методах: «Думайте последовательно, начиная с самых простых и легко понятных объектов и постепенно переходя к самым сложным».

Верно, речь идёт о разбиении проблемы на более мелкие, легко решаемые части.

В Древнем Китае также возникла эта простая мудрость: «Великие дела в мире начинаются с малого, а сложные дела — с простого». Это означает, что великие события в мире неизбежно развиваются из малого, а сложные дела неизбежно возникают из простого. Поэтому, решая сложные проблемы, мы можем разбить их на более простые и решать их по очереди. Таким образом, можно решить даже самые слож-

ные проблемы.

Известный предприниматель Илон Маск — мастер использования модели мышления фон Неймана, которую он называет «первыми принципами».

В ходе исследований в области электромобилей Tesla столкнулась с проблемой высокой стоимости батарей. В то время батареи были чрезвычайно дорогими, их цена достигала 600 долларов за киловатт-час. Это было неприемлемо для Маска, поскольку высокая стоимость батарей привела бы к увеличению стоимости электромобилей, сделав их недоступными для потребителей. Поэтому Маск решил разработать собственные батареи. Как он это сделал? Инженеры Tesla и Маск разобрали компоненты батареи один за другим и обнаружили, что сырье было очень дешевым. После сборки стоимость батареи составила всего 80 долларов за киловатт-час. Позже Tesla построила собственный завод по производству батарей, значительно снизив цены на батареи, тем самым уменьшив стоимость электромобилей Tesla и сделав их более доступными.

В повседневной жизни мы также можем использовать модель мышления фон Неймана для решения многих проблем.

прокрастинация

Во-первых, нам необходимо проанализировать фундаментальные элементы, определяющие, сможем ли мы чего-либо достичь.

Возможность достижения чего-либо можно разделить на

два основных элемента: мотивацию и трудности.

От вашей мотивации к выполнению этой задачи зависит, сможете ли вы вообще начать её выполнять.

Степень сложности этой задачи определяет, удастся ли ее в конечном итоге выполнить.

Следовательно, чтобы преодолеть прокрастинацию, необходимо сначала иметь достаточную мотивацию для выполнения задачи; без мотивации невозможно не откладывать дела на потом.

Итак, как же можно себя мотивировать?

Итак, мы продолжаем разбираться в этом вопросе, и для возникновения мотивации необходимо одно из двух условий: вознаграждение или наказание.

Награды дают позитивную мотивацию для достижения цели. Наказание, с другой стороны, вселяет страх, который, в свою очередь, порождает огромную мотивацию.

Если бы вам дали миллион долларов и попросили пробежать 5 километров по пересеченной местности за один день, вы бы это сделали? Конечно, сделали бы, и сделали бы это великолепно.

Аналогично, если бы кто-то приставил вам пистолет к голове и заставил пробежать 5 километров по пересеченной местности за один день, вы бы это сделали? Конечно, сделали бы, и сделали бы это великолепно.

Поэтому, если вам не хватает мотивации, попробуйте подумать о том, какие награды или наказания вас ждут после

завершения. Если такой обстановки нет, попробуйте создать её. Например, побалуйте себя горячим супом после завершения или отправьте родителям конверт со 100 юанями, если потерпите неудачу. Немного подтолкните себя.

Еще один способ повысить мотивацию — это позиционировать себя как соперника, что может подпитать ваш боевой дух. Многие люди сталкивались с этим: в средней школе одной из причин, по которой они усердно учились, было желание видеть в однокласснике конкурента. Движимые духом соперничества, вы можете выложиться на полную.

Так почему бы не придумать воображаемого соперника, представить, что вы должны его превзойти, и таким образом поддерживать мотивацию?

После решения проблемы с электроснабжением оставались лишь трудности.

Классификация трудностей довольно сложна. Некоторые трудности обусловлены высокой сложностью самой задачи, в то время как другие связаны с внешними обстоятельствами, которые инстинктивно заставляют людей хотеть сдать. Например, слишком холодная/слишком жаркая погода или социальная тревожность.

В зависимости от типа сложности мы разрабатываем разные стратегии.

Если вопрос сложный, его можно разбить на более мелкие, простые части и решать шаг за шагом.

Некоторые люди, наблюдая за тем, как хорошо танцуют

другие, восхищаются их красивыми движениями, считая это очень сложной техникой. В действительности же каждый танцор, желающий научиться танцевать, должен разбирать и практиковать каждое движение по отдельности. Как только основные движения освоены, изучение более сложных танцев становится намного быстрее.

Если внешние обстоятельства мешают вам переехать, попробуйте расширить свой кругозор.

Например, вы хотите завтра пойти на пробежку, но слишком холодно, и вам не хочется выходить на улицу.

что делать?

Забудьте о пробежке; вместо этого подумайте о том, чтобы купить свой любимый завтрак! Купите и сразу же вернитесь!

Как только вы окажетесь на улице, начинайте бегать. Так вы не будете испытывать тревогу.

Если у вас социальная тревожность и вы боитесь бегать на публике, не воспринимайте это как физическую нагрузку; представьте, что вы спешите на автобус и у вас нет другого выбора, кроме как бежать. Это снизит психологический стресс.

Модель мышления фон Неймана, по сути, заключается в упрощении сложных задач и начале работы с простыми элементами. Умело используя эту модель мышления, мы можем преодолеть свой страх перед сложными вещами и уверенно справляться с любой проблемой.

Трехуровневая модель объяснительного мышления

Трехуровневая модель объяснения — это метод понимания и анализа сложных проблем путем их разбиения на три уровня: поверхностный, структурный и уровень первопричин. Каждый уровень представляет собой различную глубину и перспективу проблемы, помогая аналитикам глубже проникнуть от поверхности к сути, тем самым находя более эффективные решения.

Поверхностное объяснение относится к поверхностным явлениям проблемы, наиболее интуитивно понятной и легко наблюдаемой ее части. Например, если компания постоянно нанимает новых сотрудников, наиболее поверхностным объяснением будет высокая текучесть кадров, то есть высокий уровень увольнений.

Или, если вы заходите в ресторан и видите, что многие посетители оставили много еды на тарелках после еды, ваше первое впечатление будет таким: еда в этом ресторане, вероятно, просто средняя.

Интерпретация структурных слоев относится к проблемам, скрытым под поверхностью. (Или это компания, которая постоянно нанимает новых сотрудников?) На первый взгляд, в этой компании высокая текучесть кадров. Но почему? После тщательного расследования выясняется, что компания платит низкую заработную плату, перегружает персонал работой и постоянно вводит неудобные правила, что и

приводит к высокой текучести кадров.

Анализ первопричин относится к логике, лежащей в основе всех явлений. Взяв в качестве примера упомянутую компанию, мы обнаружили, что высокая текучесть кадров обусловлена низкой заработной платой, жесткой рыночной конкуренцией, отсутствием ключевых конкурентных преимуществ, препятствующих росту прибыли, а также недостаточными финансовыми и управленческими возможностями, что ставит компанию на грань исчезновения с рынка. Это приводит к исключительно высокой текучести кадров.

Этот аналитический подход, трехслойная объяснительная модель мышления, помогает нам всесторонне понять сложность проблем с разных точек зрения, избегая лишь поверхностного анализа явлений и, таким образом, разрабатывая более эффективные и глубокие решения. Этот метод широко используется в управленческом консалтинге, исследованиях в области социальных наук и других областях, чтобы помочь специалистам сформировать понимание сложных проблем.

Коперник был известным польским астрономом и математиком. В его время господствующей теорией была геоцентрическая модель. Аристотель считал, что Земля находится в центре Вселенной, а Солнце вращается вокруг неё. Интуитивно это кажется верным: Солнце восходит на востоке и заходит на западе, создавая впечатление вращения вокруг Земли.

Однако геоцентрическая модель имеет множество труд-

ностей, связанных с наблюдениями, что требует введения многочисленных теорий для ее пересмотра и, следовательно, делает ее не простой.

Скептически настроенный Коперник начал изучать труды Птолемея с нуля, обнаружив множество противоречий. Поэтому Коперник отказался от геоцентрической модели и обратил свое внимание на гелиоцентрическую. После многих лет наблюдений и вычислений Коперник наконец пришел к выводу, что гелиоцентрическая модель верна.

Коперник смог опровергнуть геоцентрическую модель, потому что успешно преодолел поверхностное объяснение и углубился в исследование. Только с появлением закона всемирного тяготения Ньютона было полностью объяснено фундаментальное устройство небесных тел. Поэтому, изучая проблемы, мы должны не ограничиваться поверхностным анализом, а углубляться в их суть, чтобы понять их истинное предназначение.

Модель мышления о риске и вероятности

Модель вероятности риска — это метод оценки и управления рисками. Анализируя различные возможности и их вероятности, она помогает лицам, принимающим решения, понимать неопределенность и справляться с ней. Эта модель сочетает в себе управление рисками и теорию вероятностей и широко применяется в таких областях, как финансы, управление проектами, инженерия и безопасность.

Во-первых, чтобы применить модель вероятности риска, мы должны понимать сам риск. Понимание риска означает, что вы всегда должны осознавать, что каждое действие сопряжено с определенной степенью риска, меняется только вероятность. Некоторые могут сказать: «Если я ничего не буду делать, риска не будет», но эта идея в корне ошибочна.

Возьмем, к примеру, финансовую индустрию. Вы можете подумать, что инвестирование рискованно, и что пока я не инвестирую, мои сбережения никогда не будут потеряны. Но так ли это на самом деле? Вовсе нет! Ваши деньги на банковском счете также подвержены риску инфляции. Покупательная способность 10 000 юаней десять лет назад — это не то же самое, что 10 000 юаней сегодня.

Таким образом, риск — это, по сути, процесс изменений.

То, что мы называем избеганием риска, на самом деле означает избегание наибольшего риска в настоящий момент и выбор меньшего риска, исходя из реальной ситуации.

Многие мошеннические группировки эксплуатируют стремление людей к безопасному опыту, промывая им мозги словами: «Покупка моего продукта — верный способ заработать деньги».

Любой, кто утверждает, что может сколотить вам состояние, по сути, мошенник.

Это касается не только финансовой отрасли; любая отрасль сопряжена с присущими ей рисками. Даже стабильная работа не гарантирует полной безопасности. Многие, вероятно, слышали о массовых увольнениях 1998 года, когда бесчисленное количество людей потеряли работу и были вынуждены открывать собственный бизнес. Поэтому, осознавая, что риски всегда присутствуют, мы должны быть готовы к непредвиденным обстоятельствам и планировать свои действия заранее.

Признав, что риски существовали всегда, наш следующий шаг — их оценка. Сначала необходимо определить вероятность возникновения каждого фактора риска. Этого можно достичь с помощью исторических данных, статистического анализа, экспертной оценки и т. д. Затем необходимо определить потенциальное воздействие каждого риска в случае его возникновения. Воздействие можно разделить на незначительное, серьезное и очень серьезное. Решения принима-

ются на основе уровня воздействия. Как правило, проекты с более высоким уровнем риска требуют более высокого приоритета в управлении и контроле. Для высоких рисков разрабатываются соответствующие контрмеры. Эти меры могут включать стратегии избегания риска, передачи риска и смягчения риска. После оценки рисков мы, наконец, принимаем решение о том, принимать их или нет.

Это не значит, что мы всегда должны выбирать что-то, если риск низок, или что мы никогда не должны делать что-то, если риск высок. Принимая решение о чем-либо, помимо оценки рисков, мы должны также учитывать, стоит ли это делать.

Например, если у вас есть активы на сумму 50 миллионов юаней, и вы имеете возможность заработать 100 миллионов юаней с вероятностью успеха 80%, но при возникновении каких-либо рисков вы потеряете всё. Что бы вы выбрали?

Многие скажут, что шансы на выигрыш составляют 80%, поэтому определенно стоит рискнуть!

Это на самом деле иррационально. Наличие 50 миллионов юаней уже обеспечивает очень высокий уровень жизни; еще 100 миллионов юаней не улучшат вашу жизнь существенно. Но если вы потерпите неудачу, вы останетесь без гроша, что приведет к огромной потере богатства и потенциально может лишить вас возможности когда-либо снова разбогатеть.

Поэтому, сталкиваясь с рисками, необходимо также учитывать, действительно ли этот риск необходим. Если в этом

нет необходимости, то не стоит рисковать.

Я никогда не стану рисковать чем-то важным для меня ради чего-то, что мне не важно, независимо от того, составляет ли вероятность неудачи один процент или тысячу процентов.

—Уоррен Баффет

Умные люди не совершают глупостей.

В 1994 году на Уолл-стрит произошло грандиозное финансовое событие: Джон Меривезер, легенда Уолл-стрит, объединил усилия с группой ведущих финансовых экономистов и трейдеров, чтобы основать компанию Long-Term Capital Management (LTCM). Ранее Меривезер возглавлял отдел торговли облигациями в Salomon Brothers, а в его команду входили два лауреата Нобелевской премии по экономике — Роберт Мертон и Майрон Шоулз. Казалось, эта компания... Созданная на основе мудрости многочисленных гениев, она сияет самым ослепительным светом в финансовом мире.

Инвестиционная стратегия LTCM основана на высокоэффективном арбитражном трейдинге. Они используют сложные математические модели для анализа мировых рынков, выявления тонких ценовых расхождений и последующей соответствующей торговли. Таким образом, они получили огромную прибыль на рынке. Каждая цифра, каждая модель, кажется, свидетельствуют об их изобретательности и исключительных способностях.

На заре своего существования результаты LTCM были просто невероятными. В 1995 году доходность их фонда достигла ошеломляющих 40%, а в 1996 году — поразительных 41%. Инвесторы хлынули в фонд, надеясь получить прибыль от этого финансового пиршества. LTCM быстро накопил миллиарды долларов активов, став одной из самых ярких звезд Уолл-стрит.

Однако судьба может неожиданно измениться. В 1997 году разразился азиатский финансовый кризис, вызвавший глобальные рыночные потрясения. Хотя LTCM столкнулась с некоторыми трудностями, она сохранила уверенность в своей модели и стратегии. Однако настоящее испытание еще было впереди.

В 1998 году Россия внезапно объявила о девальвации рубля и приостановке выплат по долгам. Эта новость стала полной неожиданностью, повергнув мировые финансовые рынки в панику. Портфель LTCM содержал большое количество позиций, связанных с разницей процентных ставок и арбитражем облигаций, и эта серия рыночных потрясений сделала их стратегии неэффективными, что привело к огромным убыткам.

Состояние партнеров LTCM исчезло в одночасье. Они рисковали своими состояниями, вкладывая средства в ненужные предприятия, что привело к полному разорению; это был классический случай, когда умные люди совершили глупую ошибку.

Модель мышления, основанная на вероятности риска, призвана помочь вам понять и оценить риск. Овладев этой моделью, вы будете учитывать все аспекты при принятии любого решения и не будете действовать произвольно.

Модель гештальт-интеграционного мышления

Модель интегративного мышления Гештальта — это метод мышления, основанный на гештальт-психологии, который делает акцент на целостном и структурированном мышлении. Основная концепция гештальт-психологии заключается в том, что «целое больше, чем сумма его частей», то есть, когда люди воспринимают проблемы и размышляют о них, они склонны интегрировать части в осмысленное целое, а не просто в совокупность отдельных элементов.

Эта ментальная модель делает акцент на понимании и анализе проблем в целом, а не на разложении их на отдельные части.

При решении сложных задач сосредоточьтесь на общей структуре и взаимосвязях, ища закономерности и смысл внутри целого. Выявляя и понимая взаимосвязи и структуру между частями, можно сформировать органичное целое.

Подобно тому, как при рассматривании картины мы обращаем внимание не только на каждый отдельный мазок, но и на общий эффект, при решении проблем следует сосредотачиваться не только на деталях, но и понимать проблему в целом.

В периоды Весны и Осени и Воюющих царств жил знаме-

нитый полководец Тянь Цзи. Тянь Цзи был не только храбр и искусен в бою, но и любил скачки. Он разводил множество прекрасных лошадей и часто участвовал в скачках со своими друзьями. Однако всякий раз, когда он соревновался с царём Вэй из Ци, он терпел поражение. Это сильно расстраивало Тянь Цзи.

Однажды Тянь Цзи снова проиграл царю Ци Вэю в скачках. Он вернулся домой в очень подавленном состоянии. В это время к нему пришел его друг Сунь Бинь. Хотя Сунь Бинь был инвалидом, он был исключительно умным и искусным стратегом. Тянь Цзи поделился с Сунь Бинем своими проблемами и спросил, есть ли способ выиграть скачки.

Выслушав слова Тянь Цзи, Сунь Бинь улыбнулся и сказал: «Генерал Тянь Цзи, не отчаивайтесь. Скачки – это не только скорость лошадей, но и то, как организован бой. У меня есть план, который поможет вам выиграть скачки».

Услышав это, Тянь Цзи преисполнился надежды и с нетерпением спросил: «Скажи мне поскорее, какая стратегия?»

Сунь Бинь сказал: «Ваши лошади и лошади короля разделены на высшие, средние и низшие категории. В каждой гонке соревнуются лошади одной категории, поэтому ваша лошадь всегда немного уступает. В следующей гонке вы можете использовать свою лошадь более низкой категории против лошади короля более высокой категории. Вы обязательно проиграете эту гонку. Затем используйте свою лошадь более высокой категории против лошади короля средней кате-

гории. У вас будет отличный шанс выиграть эту гонку. Наконец, используйте свою лошадь средней категории против лошади короля более низкой категории. Вы также выиграете эту гонку. Таким образом, даже проиграв одну гонку, вы выиграете две и превзойдете короля по общему счету».

Прислушавшись к совету Сунь Бина, Тянь Цзи счёл его блестящей стратегией и решил ей следовать.

День соревнований наступил быстро, и Тянь Цзи перестроил программу соревнований в соответствии со стратегией Сунь Биня. Соревнования начались, и, как и предсказывал Сунь Бинь, лошадь Тянь Цзи более низкого класса столкнулась с лошадью более высокого класса короля Цивэя, и Тянь Цзи проиграл. Лошадь Тянь Цзи более высокого класса столкнулась с лошадью среднего класса короля Цивэя, и Тянь Цзи победил. Лошадь Тянь Цзи среднего класса столкнулась с лошадью более низкого класса короля Цивэя, и Тянь Цзи снова победил.

В итоге Тянь Цзи одержал победу над королем Ци Вэем со счетом 2:1.

Король Ци Вэй и все присутствующие были очень удивлены, не понимая, как Тянь Цзи смог выиграть скачки, несмотря на слабых лошадей. Тянь Цзи, однако, втайне восхищался мудростью Сунь Биня.

Фактически, Сунь Бинь использовал модель гештальт-мышления, выйдя за рамки локального анализа и рассмотрев проблему с точки зрения целого, и таким обра-

зом легко решил проблему скачек.

При решении сложных проблем целостное мышление требует более высоких когнитивных и аналитических способностей. Оно предполагает понимание и анализ проблемы с разных точек зрения.

Целостная и интегрированная модель мышления, подчеркивающая целостность, структуру и контекстуализацию, обеспечивает систематический и всесторонний подход к мышлению, помогая людям лучше понимать и решать сложные проблемы. Этот метод применим не только в академических исследованиях и теоретическом анализе, но и имеет значительную ценность в практическом применении.

В начале XIX века в Королевском институте в Лондоне жил увлеченный экспериментатор-ученый по имени Майкл Фарадей. Родившись в бедности, Фарадей в юности был учеником книготорговца, но его любовь к науке привела его к экспериментальной физике. Несмотря на отсутствие формального высшего образования, он стал пионером в области электромагнетизма благодаря неустанным усилиям и исключительным экспериментальным навыкам.

В своих исследованиях электромагнитных явлений Фарадей открыл множество важных законов. В результате бесчисленных экспериментов он открыл электромагнитную индукцию — явление, при котором изменяющееся магнитное поле создает электрический ток в проводнике, — открытие, заложившее основу электромагнетизма. Однако, несмотря на его

достижения... Он добился огромных успехов, но его всегда мучил один вопрос: какова взаимосвязь между открытыми им электромагнитными явлениями? Какой объединяющий принцип лежит в их основе?

Хотя Фарадей преуспевал в экспериментах, он не был силен в математике и мог понять эти явления только посредством интуитивных экспериментов. Он часто сравнивал электрические и магнитные поля с невидимыми «силовыми линиями», пытаясь объяснить электромагнитные явления через распределение и изменения этих силовых линий. Однако этим интуитивным образам всегда не хватало систематического математического описания, что препятствовало более широкому признанию и распространению его теорий.

В середине XIX века молодой математик Джеймс Клерк Максвелл начал появляться в лекционных залах Эдинбургского университета в Шотландии. Максвелл с юных лет обладал исключительными способностями, проявляя глубокий интерес к математике и физике. Он давно слышал о великих открытиях Фарадея и высоко ценил его экспериментальные результаты. Он верил, что с помощью математики можно раскрыть глубинные законы, лежащие в основе электромагнитных явлений, открытых Фарадеем.

Максвелл был полон решимости выразить электромагнитную теорию Фарадея в математической форме. Он потратил много времени на углубленное изучение экспериментальных результатов Фарадея, пытаясь описать изменения электриче-

ского и магнитного полей с помощью математических уравнений. В результате кропотливых размышлений и выводов Максвелл постепенно осознал, что электрическое и магнитное поля не только независимы, но и взаимосвязаны. Он ввел новый набор уравнений, которые впоследствии стали известны как уравнения Максвелла.

Уравнения Максвелла выявили внутреннюю связь между электрическим и магнитным полями, объяснив, что изменяющееся электрическое поле порождает магнитное поле, и наоборот. Это математическое описание не только объединило электромагнитные явления, но и предсказало существование электромагнитных волн. Эти волны распространяются со скоростью света и, по сути, являются сущностью света.

В последние годы жизни Фарадей был безмерно рад узнать, что Максвелл успешно решил проблему, которая мучила его большую часть жизни, используя математику. Работа Максвелла не только подтвердила экспериментальные результаты Фарадея, но и, благодаря силе математики, придала этим открытиям универсальное научное значение. Интуиция и эксперименты Фарадея, идеально сочетавшиеся с математическим гением Максвелла, коренным образом изменили понимание человечеством электромагнитных явлений.

Междисциплинарные исследования Фарадея и Максвелла в конечном итоге значительно продвинули вперед гуманитарные науки, сделав их классическим примером целостного мышления.

101010 Модель мышления наблюдателя

Модель «мышления наблюдателя» (101010) — это метод, помогающий нам учитывать результаты в разных временных масштабах при принятии решений и планировании. Эта модель побуждает нас рассматривать наши действия и решения с краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной точек зрения, тем самым делая более всесторонний и устойчивый выбор.

Эту ментальную модель можно разделить на три этапа. Первый этап — это совершение действия и, через 10 минут, оценка непосредственных последствий этого действия.

Например, вы решили начать бегать. После 10 минут бега вы оцениваете упражнение: чувствуете ли вы себя комфортнее? Есть ли какие-либо побочные реакции? Хотите ли вы продолжать бегать?

Если вас это устраивает, то можно переходить ко второму шагу – прогнозу на 10 месяцев. Цель состоит в оценке эффективности и влияния предпринятых действий в среднесрочной перспективе.

Представьте, что вы будете бегать десять месяцев: ваша физическая форма значительно улучшится, фигура станет очень привлекательной, а уверенность в себе значительно

повысится.

Помимо этих ожидаемых результатов, вам также необходимо представить себе трудности, с которыми вы столкнетесь, если будете упорствовать в течение десяти месяцев. Например, что, если зимой будет очень холодно? Как вы будете справляться с дождливыми днями?

Последний шаг — представить себе сценарий на 10 лет вперед. Это очень дальновидный план, поэтому целесообразность его реализации в долгосрочной перспективе зависит от того, будет ли результат через 10 лет таким, каким вы хотите его видеть.

Модель мышления наблюдателя 101010 особенно важна при планировании карьеры.

Многие люди растеряны относительно своей будущей карьеры и не знают, чем хотят заниматься. В этом случае можно использовать модель наблюдательного мышления 101010, чтобы представить себе будущее.

Кем вы станете через 10 лет? Учёным? Миллиардером? Актёром?

Представив себе, чего вы достигнете через десять лет, вообразите, где вы окажетесь через десять месяцев — поступите ли вы в университет своей мечты или уже успешно запустили стартап-проект.

Поразмыслив о результатах через 10 месяцев, подумайте о том, что вам следует сделать в следующие 10 минут.

Эта ментальная модель очень просто и понятно планирует

ваше будущее; вам нужно лишь следовать этим шагам, чтобы достичь своих целей.

Модель «мышления наблюдателя» позволяет нам анализировать наши решения и действия в разных временных масштабах. Столкнувшись с выбором, мы можем остановиться и представить, как всё будет выглядеть через 10 минут, 10 месяцев и 10 лет. Эта модель не только помогает нам чётче увидеть краткосрочные и долгосрочные последствия наших действий, но и мотивирует нас оставаться непоколебимыми в стремлении к достижению целей.

Жизнь — это долгое путешествие, и каждое маленькое решение и действие может оказать огромное влияние на будущее. Давайте использовать «Модель мышления наблюдателя 101010», чтобы направлять свою жизнь, смело делать первый шаг и неуклонно двигаться вперед. Мы верим, что результат будет положительным.

Конкуренция.

Эволюционное мышление.

Модель конкурентного эволюционного мышления — это способ мышления, который применяет теорию биологической эволюции к бизнесу и личностному развитию. Основанная на принципе естественного отбора Дарвина, эта модель подчеркивает получение преимущества в конкурентной среде посредством адаптации, инноваций и эволюции. Она может помочь отдельным лицам и организациям оставаться конкурентоспособными в сложных и динамичных условиях.

Netflix — яркий пример успешной бизнес-модели, основанной на конкурентном эволюционном мышлении. Благодаря постоянной адаптации к изменениям рынка, инновационным бизнес-моделям и внедрению технологических достижений, Netflix превратилась из небольшой компании по прокату DVD в ведущего мирового поставщика потоковых услуг.

В конце 1990-х годов DVD-диски постепенно вытеснили VHS в качестве основного носителя информации. Основатель Netflix Рид Хастингс заметил эту тенденцию и понял, что интернет изменит традиционную модель распространения развлекательного контента. В результате Netflix быстро начал свою трансформацию из сервиса проката DVD в он-

лайн-стриминг.

Netflix проводит самооценку на каждом этапе, чтобы выявить свои сильные стороны и области для улучшения. На заре своего существования как онлайн-сервис потокового вещания Netflix полагался на контент других производственных компаний. Однако по мере усиления конкуренции компания начала инвестировать в оригинальный контент, запустив ряд хитовых сериалов, таких как «Карточный домик» и «Очень странные дела», которые привлекли большую пользовательскую базу.

Помимо инноваций в контенте, Netflix также постоянно развивается в технологическом плане. Используя большие данные, Netflix разработал сложные алгоритмы рекомендаций, которые предлагают пользователям персонализированный контент на основе их истории просмотров и предпочтений, что значительно повышает вовлеченность пользователей.

Кроме того, бизнес-модель Netflix постоянно развивается. Изначально Netflix полагался на рекламу для увеличения доходов. Однако реклама в видеороликах ухудшала качество просмотра для многих зрителей, поэтому компания создала модель подписки, чтобы предоставить зрителям возможность просмотра без рекламы.

Netflix всегда ориентировался на будущее и разработал долгосрочную стратегию роста. Расширившись с североамериканского рынка на глобальный, компания теперь предо-

ставляет свои услуги более чем в 190 странах и регионах.

Они не только производят контент на английском языке, но и инвестируют в оригинальный многоязычный и мультикультурный контент, чтобы удовлетворить потребности разнообразной аудитории по всему миру.

Кроме того, Netflix продолжает инвестировать в передовые технологии, включая 4K, HDR и виртуальную реальность, чтобы обеспечить свое технологическое лидерство.

Конкурентный эволюционный подход Amazon

Amazon — ещё один классический пример компании, добившейся огромного успеха благодаря конкурентному эволюционному мышлению. Постоянно адаптируясь к изменениям рынка, внедряя инновационные бизнес-модели и развивая технологии, Amazon выросла из онлайн-книжного магазина в одну из крупнейших в мире компаний в сфере электронной коммерции и облачных вычислений.

В середине 1990-х годов стремительное распространение интернета открыло огромные рыночные возможности для электронной коммерции. Джефф Безос осознал эту тенденцию и решил начать с книг... Он начал со стандартизированных товаров и основал компанию Amazon.

С ростом числа интернет-пользователей и популярностью онлайн-шопинга Amazon продолжает расширять ассортимент своей продукции, от книг и электроники до одежды, продуктов питания и многих других областей.

Помимо онлайн-транзакций, Amazon также создала эф-

фективную логистическую систему, которая является ее ключевым конкурентным преимуществом.

В условиях конкуренции со стороны традиционных розничных продавцов и других онлайн-платформ Amazon продемонстрировала замечательную адаптивность. Компания выпустила продукты для умного дома, такие как Alexa и Echo, улучшив опыт покупок и образ жизни своих пользователей. Что касается бизнес-модели, членство в программе Amazon Prime значительно повысило лояльность пользователей, предлагая дополнительные услуги, такие как быстрая доставка, потоковое видео и музыка.

Кроме того, инвестиции Amazon в AWS (Amazon Web Services) сделали компанию одним из крупнейших в мире поставщиков облачных услуг, что не только диверсифицировало ее источники дохода, но и укрепило ее технологическое лидерство.

Конкуренция повсюду. Чтобы постоянно преуспевать в жизни и работе, мы должны непрерывно развиваться и совершенствоваться, поддерживая свою конкурентоспособность и обеспечивая устойчивое развитие. Благодаря самооценке, адаптации и самосовершенствованию мы можем более эффективно планировать свою жизнь и карьеру, повышая личные достижения и благополучие.

модель мышления «взгляд Бога»

Модель мышления «взгляд Бога» подразумевает целост-

ный подход к рассмотрению вопроса, как если бы Бог наблюдал за всем происходящим. Эта концепция часто используется в литературе, кино и других областях, стремясь преодолеть ограничения личных взглядов и понять вещи более всесторонне и рационально.

Чтобы освоить модель мышления «с высоты птичьего полета», сначала необходимо получить все больше и больше исчерпывающей информации. Почему лишь меньшинство людей добивается успеха на фондовом рынке? Потому что у них слишком мало информации, и они не могут мыслить с высоты птичьего полета.

Большинство инвесторов на фондовом рынке очень мало знают о нем; обычно они оценивают качество акций по колебаниям их цены. Более того, они рассматривают торговлю акциями как нечто похожее на азартную игру.

Но для других покупка акций — дело далеко не простое. По сути, покупка акций означает приобретение долей в компании. И причина, по которой вы хотите купить акции этой компании, заключается в следующем... Я настроен оптимистично.

Как определить, стоит ли инвестировать в компанию? Это зависит от множества факторов, таких как корпоративная культура, годовой объем продаж, темпы роста клиентской базы, денежный поток и рентабельность.

Какие конкурентные преимущества есть у компаний, предлагающих аналогичные услуги, и что делает их биз-

нес-модель уникальной? Все это необходимо полностью понимать.

Известный предприниматель и инвестор Дуань Юнпин говорил, что ему в среднем требуется десять лет, чтобы по-настоящему понять компанию. Поэтому на фондовом рынке зарабатывают те, кто способен мыслить всесторонне. Чжугэ Лян эпохи Трёх царств также умел мыслить с божественной точки зрения. Каково было положение Лю Бэя до встречи с Чжугэ Ляном? У него не было земли, денег и рабочей силы. Приближаясь к пятидесяти годам, Лю Бэй сетовал на отсутствие достижений и неуверенность в своих способностях добиться чего-либо значительного.



Однако Чжугэ Лян не согласился, сказав: «Со времён Дун Чжуо повсюду появлялись герои, и бесчисленное множество тех, кто контролирует множество провинций и уездов. По сравнению с Юань Шао, у Цао Цао мало славы и мало последователей. И всё же Цао Цао смог...» Кэ Шао, поднявшись из слабости к силе, обязан своим успехом не только

удачному стечению обстоятельств, но и умелым маневрами. Теперь Цао Цао командует миллионом войск, держа императора в заложниках и отдавая приказы другим владыкам; он поистине непревзойден. Сунь Цюань правит Цзяндуном уже три поколения; земля стратегически выгодна, народ лоялен, и способные люди служат ему; он может быть союзником, но не мишенью. Цзинчжоу, граничащий с реками Хань и Мянью на севере, имеющий выход к Южно-Китайскому морю, соединяющийся с У и Куайцзи на востоке и Ба и Шу на западе, — это земля военной мощи, но ее правитель не может ее защитить. Это, несомненно, дар небес вам, генерал; вас это интересует? Ичжоу, с его стратегическими перевалами и плодородными равнинами, простирающимися на тысячи километров, — это земля изобилия; император Гаоцзу основал здесь свою империю. Лю Чжан слаб и некомпетентен, Чжан Лу находится на севере; Народ процветает, страна богата, но это никого не волнует. Интеллектуалы жаждут мудрого правителя. «Генерал, как потомок императорской семьи, вы известны по всей стране своей честностью. Вы командуете героями и жаждете мудрецов. Если бы вы контролировали провинции Цзин и И, обеспечив безопасность их стратегических перевалов, усмирив западных варваров, умиротворив южные племена И и Юэ, заключив союз с Сунь Цюанем и хорошо управляя страной, то, если бы мир был в смятении, вы могли бы отправить лучшего генерала с армией Цзинчжоу в сторону Ван и Ло, а сами вывести войска Ичжоу из Цинь-

чуаня. Какой народ не осмелился бы не приветствовать вас едой и напитками? Если бы это произошло, то можно было бы установить гегемонию и восстановить династию Хань».

Услышав это, Лю Бэй почувствовал себя так, словно достиг просветления.

Почему Чжугэ Лян считается величайшим стратегом периода Троецарствия? Потому что он обладал стратегическим видением, позволяющим ему оценивать ситуацию с божественной точки зрения. Он в одиночку завоевал Цао Вэй, используя ресурсы одной-единственной провинции. Это беспрецедентный случай в истории.

Модель мышления, ориентированного на будущее

«Модель многомерного мышления» — это образ мышления, который преодолевает существующие когнитивные ограничения, повышая уровень понимания; обычно она используется для решения проблем, выявляющих их первопричины. Основная идея этой модели заключается в получении более полного понимания и перспективы проблем за счет повышения уровня понимания или перспективы.

Мышление в многомерном пространстве требует освобождения от традиционных концептуальных рамок. Оно ведет нас от двухмерной плоскости к трехмерному пространству и от одной перспективы к многомерной панораме.

Указ о милости

Указ о милости был важной политической мерой в истории Китая, изданной императором У из династии Западная Хань. Его целью было ослабление власти феодальных царей и князей и укрепление централизованной власти. Эта политика не только оказала глубокое влияние в своё время, но и стала важным примером для изучения древних китайских политических систем последующими поколениями.

В начале династии Западная Хань, чтобы стабилизировать ситуацию, император Гаоцзу (Лю Бан) назначил множе-

ство заслуженных чиновников и членов императорского клана вассальными правителями. Эти вассальные государства пользовались значительной автономией и даже имели собственные армии. Со временем эти вассальные правители постепенно превратились в региональные сепаратистские силы, угрожавшие власти центрального правительства. Во время правления императора Цзина Хань он попытался ослабить власть этих вассальных государств, что привело к восстанию Семи Государств. Хотя император Цзин подавил восстание, власть вассальных правителей оставалась сильной. большой.

Уменьшение могущества вассальных государств всегда было серьезной проблемой для императоров династии Хань. В 141 году до н.э., после восшествия на престол Лю Чэ, эта проблема также его беспокоила. В это время некий Чжу Фу Янь предложил ему решение, издав знаменитый «Указ о милости». Что же было такого могущественного в Указе о милости? Он предусматривал, что территории, управляемые вассальными государствами, больше не будут наследоваться старшим сыном, а будут совместно передаваться старшему, второму и третьему сыновьям. Это постепенно уменьшит размеры земель вассальных государств, которые император Хань У разделит и будет править ими, лишив вассальные государства возможности оспаривать власть императора.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.