

Praktyczny przewodnik po kreatywnym rozwiązywaniu problemów

WSTĘP

Problemy są częścią codziennego życia. Wiele osób i organizacji wydaje się teraz bać używać tego słowa, zamiast mówić o „problemach” lub „wyzwaniach”. Ta bez przekonania próba przeformułowania problemów jako szans nie przekonuje większości ludzi, którzy wciąż potrzebują praktycznej pomocy w rozwiązywaniu tych codziennych bloków i dylematów. Wspaniałą wiadomością dla osób rozwiązujących problemy wszędzie jest to, że w trakcie historii ludzkości rozwiązano znacznie większe problemy niż twoje. Rozmiar problemu wynika głównie z percepcji, a zbliżenie się do niego z pewnością sprawia, że wydaje się on większy. Jeśli problem jest na tobie, nie widać go wyraźnie wokół niego lub nad nim. Wiele osób koncentruje swoje wysiłki na problemie, prawdopodobnie myśląc, że znajomość z nim wygeneruje rozwiązanie. To prawie nigdy nie ma miejsca. Koncentrując swoją uwagę na

problem będzie tylko powiększał, ponieważ dostajesz więcej tego, na czym się koncentrujesz. Pierwszym priorytetem w rozwiązywaniu problemów jest osiągnięcie pożądanego rezultatu. Nie ma sensu martwić się o to, czego nie masz - to, co chcesz, jest ważne. Oto demonstracja dla Ciebie. Zadzwoń do lokalnego dekoratora i poproś go o pomalowanie sypialni

„Nie niebieski”. Następnie wejdź w długą i bolesną dyskusję, która skupia się wokół każdego koloru, który sugeruje, że się myli. Następnie osiądź w kolorze, który nazywa „niebieskim” i który nazywasz „turkusowy” lub „liliowy”. Być może brzmi to jak znajoma rutyna dla niektórych problemów, które miałeś w przeszłości? Z pewnością używanie niejasnego języka, takiego jak „niebieski” lub „profesjonalny” lub „prawda”, rodzi wiele niepotrzebnych problemów. Wydaje się, że dzieli nas wspólny język. Ta książka jest o łatwym rozwiązywaniu codziennych problemów poprzez zmianę sposobu myślenia ludzi i aby to osiągnąć, mamy kilka prostych zasad do pracy, takich jak:

- Skoncentruj się na tym, czego chcesz, zamiast na tym, czego nie chcesz
- Przestań szukać rozwiązań
- Jeśli nie masz jeszcze zasobów potrzebnych do rozwiązania problemu, pożycz je
- Walcz z chęcią szukania powodów - są nieistotne
- Zapytaj „czy potrzebujemy tego problemu?”
- Zapytaj „czy robimy to, ponieważ jest to właściwa rzecz, czy robimy to, ponieważ to robimy?”

Niektóre z tych zasad mogą mieć sens od razu. Inne mogą być sprzeczne z intuicją. Z pewnością w świecie procesów sądowych, publicznych zapytań i doradztwa w zakresie zarządzania można by wybaczyć myśl, że ważna jest wiedza, dlaczego problem istnieje. Informacje te są ważne, jeśli chcesz przestudiować problem z powodów intelektualnych lub historycznych. Informacje te są ważne, jeśli problem ma charakter mechaniczny lub proceduralny i chcesz zapobiec pojawieniu się tego samego problemu w przyszłości. W 2017 r. Nie doszło do wypadków samolotów cywilnych, ponieważ branża lotnicza niestrudzenie pracuje nad identyfikacją i zapobieganiem przyczynom wypadków. Jednak żadne dwa problemy związane z istotami

ludzkimi nie mogą być takie same, ponieważ ludzie będą ewoluować i zmieniać się i będą mieli różne doświadczenia, z których można skorzystać w każdej sytuacji. Następnym razem wszystko będzie inne. Istnieją trzy ważne punkty, o których możesz pamiętać podczas czytania. Po pierwsze, jest to książka praktyczna - nie ma tu żadnej teorii, tylko praktyka. Narzędzia te działają nie z powodu sprytnej sztuczki lub skryptu, ale dlatego, że zmieniają sposób myślenia ludzi. Narzędzia tutaj działają tylko wtedy, gdy z nich korzystasz. Samo myślenie o ich użyciu nie zmieni twoich problemów. Po drugie, to podejście do rozwiązywania problemów jest kreatywne. Kreatywność ma tutaj szczególne znaczenie - oznacza to, że jesteście zaproszeni do porzucenia sposobu, w jaki podchodziliście do problemów. Te stare sposoby nie działają - dlatego trzeba znaleźć nowe sposoby. Być może słyszałeś wcześniej, że jeśli to, co robisz, nie działa, zrób coś innego. Trudność polega na znalezieniu nowych sposobów myślenia. Kreatywność oznacza oderwanie od rozwiązania, właściwą odpowiedź lub doskonały wynik. Poszukiwanie właściwej odpowiedzi oznacza, że już wiesz, jak powinna wyglądać odpowiedź i to jest część problemu, ponieważ jest to część sposobu myślenia o problemie. Rozwiązania problemów twórczych nie szukają rozwiązań, generują mnóstwo pomysłów. Jeśli jeden z tych pomysłów stanie się rozwiązaniem, to jest to bonus, ale nie może to być twój cel. Ludzie, jako gatunek, odnoszą sukcesy, ponieważ mamy wrodzone zdolności twórcze. Możemy tworzyć rozwiązania problemów, które różnią się od prostego liniowego rozszerzenia problemu. Możemy tworzyć rozwiązania, które są unikalne, innowacyjne lub wykorzystują istniejące materiały i zasoby w nowy sposób. Kiedy osiągasz szczyt intelektualny, masz dostęp do tych możliwości. Gdy utkniesz w problemie, ludzie często powracają do myślenia liniowego, które generuje rozwiązania typu „próbuj mocniej” lub „pracuj szybciej”. Podstawowym kreatywnym rozwiązaniem, które wygenerujesz za pomocą tej książki, jest „zrób coś innego”.

Utknięcie nie jest niczym złym - wszyscy utknęliśmy, gdy nasze myślenie jest ograniczone problemem. Kiedy nasze umysły są w ten sposób zamknięte w klatce, nie ma znaczenia, jak ciężko i długo myślisz, ponieważ twoja zdolność intelektualna jest ograniczona przez sam problem. W tym momencie potrzebujesz czegoś, co pomoże ci wyjść poza te granice. Wreszcie ta książka jest przewodnikiem, a nie zbiorem zasad. Weź to, czego się tutaj nauczysz, dodaj do własnych doświadczeń i stwórz nowe pomysły, nowe narzędzia i nowe rozwiązania starych problemów.

Przede wszystkim ciesz się wynikami, które otrzymasz. Przestań tak poważnie traktować problemy i traktuj je jakimi są. Tylko tymczasowe przeszkody, które stoją między tobą a życiem, na które zasługujesz.

1 DLACZEGO?

„Dlaczego?” To prawdopodobnie najczęstsze pytanie, o które zapytasz lub usłyszysz. Kiedy pytamy „Dlaczego?”, Uważamy, że pytamy o powody, ale tak nie jest. Kiedy pytasz „Dlaczego?”, To, co faktycznie otrzymujesz, to uzasadnienia. Przyczyny powodują odpowiedź, uzasadnienia ją bronią. Czy wiesz, że wszyscy mamy krytyczny filtr?

Filtr chroni Cię przed poleceniami i przekonaniem innych osób. Jeśli ktoś mówi, że musisz coś zrobić, możesz przestać i zastanowić się nad tym, co w nim jest. Jeśli powiedzą, że coś jest prawdą, możesz przestać i zastanowić się, czy to prawda, czy nie. Wyobraź sobie, że spotkanie

idzie źle, a kolega mówi do ciebie: „To było świetne!”, A ty odpowiadasz: „Tak, przypuszczam, że tak”. W środku wiesz, że spotkanie naprawdę poszło źle. Kiedy masz problem, jak reagujesz na pomocnych przyjaciół, którzy udzielają ci porad w formie „Powiedz mi, co musisz zrobić...”? Ta bezpośrednia forma komunikacji po prostu odbija się nieszkodliwie od krytycznego filtra, więc nie ma szans, żeby cię to zepsuło. Twoje oczekiwania, doświadczenie i cele programują filtr, dzięki czemu słyszysz tylko to, co chcesz usłyszeć. Kiedy jesteś przekonany, że twój pomysł jest genialny, możesz nie słyszeć krytyki, a kiedy jesteś przekonany, że wszystko idzie źle, nikt nie może cię przekonać, że jest inaczej. Na szczęście istnieją sposoby na komunikację przez ten krytyczny filtr. Historie omijają filtr krytyczny, ponieważ nie są prawdziwe i nie dotyczą Ciebie, więc nie musisz się martwić. Pytania omijają filtr krytyczny, ponieważ natychmiast wprowadzają słuchacza w stan otwartości. Nie wierz mi na słowo; spróbuj sam. Następnym razem, gdy będziesz na spotkaniu i chcesz zadać pytanie, powiedz: „Czy mogę zadać ci pytanie?” I zanim przejdiesz dalej, zauważ, co się dzieje. Zdziwisz się, widząc, że wiele osób przestaje robić to, co robi i patrzy w górę, dając ci pełną uwagę. Oczywiście pytania nie wymagają tylko informacji - mogą też zawierać ukryty ładunek informacji. Pytania są zatem jednym z najpotężniejszych narzędzi wpływu

masz do dyspozycji. Jednym z problemów z pytaniem „dlaczego?” Jest jednak to, że często powoduje, że filtr krytyczny staje się jeszcze bardziej wrażliwy. Wiele osób uważa „dlaczego?” Za kwestionujące ich osąd, a w efekcie jest. „Dlaczego?” Prosi kogoś o podanie uzasadnienia, które jest częścią ich osądu, więc niektórzy ludzie odpowiadają na to pytanie, stając się raczej defensywni. Pytanie „dlaczego?” Służy również bardzo użytecznemu celowi wtórnemu. Gdy zapytasz kogoś „dlaczego”, jego własna odpowiedź przekona ich jeszcze bardziej, że ich problem jest nierozwiązywalny. Kiedy zapytasz, dlaczego coś się nie dzieje, w odpowiedzi usłyszysz listę logicznych i wiarygodnych powodów, które dowodzą, że nie można tego zrobić lub że problemu nie można rozwiązać. Z ograniczonego poglądu osoby na świat mają rację - nie widzą, w jaki sposób problem można rozwiązać, ponieważ ich myślenie jest ograniczone historią samego problemu. „Po co? Ich zasady dotyczące dobra i zła oraz przyczyny i skutku ograniczają odpowiedź, którą ci dadzą. Pytanie „dlaczego?” Skupia uwagę na problemie lub ograniczeniu, czyniąc je tym samym

większy, jaśniejszy i bardziej realny. Dlaczego to czytasz? Dlaczego zamiast tego nie pracujesz? Dlaczego nie możesz przezwyciężyć tego problemu? Dlaczego podjąłeś tę decyzję? Czy to było dla ciebie pomocne? Spróbuj tego: jak zdecydowałeś się to przeczytać? Co byś osiągnął, gdybyś zamiast tego pracował? Co powstrzymuje cię przed tym problemem? Jak udało ci się podjąć tę decyzję? Te pytania wymagają tych samych informacji, ale powodują, że mózg odzyskuje te informacje w inny sposób - bez bariery krytycznego filtra. Interesującym procesem, który często tworzy reguły, które słyszymy w odpowiedzi na pytanie „dlaczego?”, Jest przyczyna i skutek. Następuje zdarzenie, czas upływa, a następnie następuje drugie zdarzenie. Które wydarzenia łączymy ze słowem „ponieważ”?

Odpowiedź leży w regułach, które rządzą naszym doświadczeniem i naszą interakcją ze światem. Łączymy te dwa zdarzenia ze sobą, jakby były ze sobą powiązane, więc gdy się powtórzy, spodziewamy się, że to się wydarzy. Nie moglibyśmy funkcjonować bez reguł, ponieważ nie bylibyśmy w stanie sformułować przydatnych teorii i uogólnień na temat świata,

w którym żyjemy. Aby przetrwać, musimy z góry wiedzieć, że lwy i samochody są niebezpieczne, a chleb i woda są bezpieczne. Ponieważ nie jesteśmy w stanie z góry wiedzieć, co przyniesie przyszłość, musimy być w stanie przewidzieć możliwie najdokładniej, co może się wydarzyć. Jako dzieci eksperymentujemy bezlitośnie i nieustannie. Siedzimy na połamanych krzesłach, balansujemy na niepewnych półkach, wkładamy różne rzeczy do naszych ust i obserwujemy innych ludzi jak jastrzębie. Następnym razem, gdy zobaczysz małe dziecko, zauważ, jak patrzą na innych ludzi. Zauważ, gdzie wyglądają. Zwróć uwagę, jak ich mimika zmienia się wraz z ulotnymi nastrojami kontrolowanej osoby. Dlatego zaczynamy uogólniać przyczynę i skutek na świecie iw naszej interakcji z nim. Jeśli upuszczamy różne przedmioty i wszystkie one poruszają się w kierunku podłogi, możemy to założyć

istnieje pewna siła, która ciągnie obiekty w dół. Widziałeś dziecko z ich pierwszym balonem? Dlaczego puszczają? Aby przetestować to nowe, interesujące naruszenie zasady grawitacji, dziecko musi puścić balon i odpłynąć... Często ludzie używają słowa „ponieważ” jako części wzorca językowego „konkluzja, ponieważ dowód”. Gdybyśmy wzięli ten wzór dosłownie i wyrazili go jako sekwencję przyczynowo-skutkową, to stałoby się „dowodem prowadzącym do konkluzji”, co oczywiście jest oczywiste. Innym sposobem wyrażenia tej „ponieważ” struktury jest „znaczenie, ponieważ doświadczenie”. Innymi słowy, osoba generalizuje znaczenie lub wnioskuje z zestawu danych zebranych z zewnętrznego bodźca sensorycznego lub z pamięci wewnętrznej. Ta pamięć wewnętrzna sama w sobie jest uogólnioną, zniekształconą wersją przeszłych wydarzeń. W „czasie rzeczywistym” zdarzają się zdarzenia, a następnie je doświadczamy, a następnie myślimy o nich, a następnie tworzymy z nich znaczenie. Wszystko to wymaga czasu. Może to zająć tylko kilka sekund lub może zająć minuty, godziny, dni, tygodnie, miesiące lub lata. Możemy nadal spoglądać wstecz na przeszłe doświadczenia i nadawać im nowe znaczenie, a kiedy to robimy, odwracamy upływ czasu. „Nigdy nie odniosę tutaj sukcesu, ponieważ tak mnie potraktowali...” to przykład, który słyszę. Sekwencja czasu biegnie wstecz, a słowo „ponieważ” również tworzy przyszłe połączenia i przyszłe przykłady problemu. Pamiętaj, że gdy ktoś mówi ci o problemie, nie mówi ci o problemie. Mówią ci o przykładzie problemu. Problemem jest podstawowy zestaw percepcji, przekonań i procesów, które przekształcają doświadczenie zmysłowe w coś, co można nazwać „problemem”. Ważne jest tutaj to, że słowo „ponieważ” traktujesz raczej jako wskazanie działania reguł niż jako uzasadnienie faktu lub sekwencji zdarzeń. Oto kilka przykładów. Typowa wersja „Bo” - Użyteczna wersja przyczyny i skutku Nie będę promowana, ponieważ nie mam doświadczenia W przeszłości widziałem kogoś promowanego i zgadującego powód. Ten powód nie dotyczy mnie, więc zdecyduję się nie awansować. Nie możemy wprowadzać zmian, ponieważ szefowi się to nie podoba W przeszłości szef wydawał się coś nie lubić. Podczas ciągłych zmian zauważyłem różnice w konkretnych obszarach, które wiązałem z reakcją szefa. Wyobrażam sobie teraz, że moi koledzy czują to samo. Dlatego nie jesteśmy w stanie sugerować zmian. Mój projekt zakończy się niepowodzeniem, ponieważ nie mam odpowiedniego personelu. Moi pracownicy mają pewne podobieństwo do ludzi, z którymi pracowałem w przeszłości, kiedy projekt nie okazał się taki, jak sobie wyobrażałem. Nie widzę żadnego błędu z mojej strony. Zdecydowałem, że mój projekt się nie powiedzie. W każdym z tych przykładów ważne jest rozpoznanie szczególnego znaczenia, ponieważ przyczyna i skutek oraz zasady, które pozwalają nam przewidzieć przyszłe zachowanie z przeszłości

doświadczenie. W przypadku obiektów bez wolnej woli możemy przewidywać zachowanie tylko wtedy, gdy rozumiemy uniwersalne prawa rządzące. Na przykład, kiedy upuszczasz piłkę, możesz przewidzieć, że upadnie, ponieważ wiesz o grawitacji. Dowiadujemy się o tych prawach fizycznych intuicyjnie, nie potrzebując nauczycieli fizyki, aby podać im nazwy. Intuicyjnie wiesz, ile gorącej i zimnej wody należy umieścić w wannie, bez konieczności poznania jej określonego utajonego ciepła parowania. Wiesz, jak zrównoważyć stos bloków konstrukcyjnych bez znajomości środków ciężkości. Jako dziecko możesz rzucać i łapać piłkę na długo przed poznaniem praw ruchu Newtona. Urodziliśmy się jako eksperymetatorzy. Problem polega na tym, że używamy naszej wrodzonej zdolności do generalizowania praw fizycznych w celu tworzenia praw dla zachowania ludzi i zwierząt.

Możesz usłyszeć w wiadomościach, że ich pies nigdy nie skrzywdziłby muchy, zaraz po tym, jak zaatakowała dziecko. Często słyszysz, jak sąsiedzi seryjnych morderców mówią, że zabójca był bardzo cichy i uprzejmy, i nie mogli sobie wyobrazić, że robi coś takiego. Z drugiej strony możesz przejść przez ulicę, gdy zobaczysz grupę hałaśliwych nastolatków i osądzić ludzi według koloru ich skóry. Nieświadomie używamy naszej zdolności do przewidywania przyszłych zdarzeń, aby przewidzieć zachowanie ludzi na podstawie tego, co możemy obserwować bezpośrednio. Nie ma w tym nic złego - to bardzo przydatna umiejętność - bądź ostrożny, jak go używasz! Ten następny akapit jest bardzo ważny, więc przeczytaj go uważnie i bierz tyle czasu, ile potrzebujesz, aby zdecydować o jego znaczeniu dla ciebie. Doświadczenie jest mało przydatne, ponieważ odnosi się do wydarzeń, które miały miejsce w przeszłości, gdzie indziej i z różnymi ludźmi. Każde podobieństwo do bieżących wydarzeń to sztuczka, którą gra na twoim mózgu, próbująca uniknąć ciężkiej pracy, podnosząc to, co mówi ci o świecie. Zasadniczo nasza zdolność do dostrzegania wzorców i wnioskowania przyczyny i skutecznych relacji działa dobrze tylko w przypadku obiektów nieożywionych. Dla wszystkiego, co ma własny umysł, zasady te nie działają już wystarczająco dobrze, aby były użyteczne. Racjonalnie, wiesz, że rzeczy, które wydarzyły się w przeszłości, nie powracają automatycznie w przyszłości bez jakiejś interwencji. Autobusy i pociągi kursują każdego dnia tygodnia pracy, ale nie będą nadal biec bez świadomej interwencji kierowców. Kiedy autobus się nie pojawia, niecierpliwi się i mówimy „powinien tu być teraz”. Czujemy się zagubieni, gdy rzeczy się nie zdarzają. Słońce wstało wczoraj, więc jesteśmy pewni, że jutro wszędzie słońce. Ekspres do kawy działał wczoraj, więc oczekujemy, że jutro zadziała. Nie ma w tym nic złego - w rzeczywistości to oczekiwanie prawdopodobnie uratowało ci życie kilka razy. Jeśli przejście przez jezdnię było wczoraj niebezpieczne, prawdopodobnie jutro nadal jest niebezpieczne. Ważne jest, aby zauważyć, kiedy to oczekiwanie służy użytecznemu celowi i kiedy nie. Bardzo ważne jest, aby wskazać klucz do tego podejścia - jest ono skuteczne w przypadku problemów, które robimy dla siebie. Jeśli Twój problem jest związany z awarią mechaniczną lub innym zdarzeniem fizycznym, ta książka nadal pomoże Ci w kreatywnym zastanowieniu się nad rozwiązaniem. W większości jednak ta książka pomoże ci odblokować problemy, które zostały stworzone przez ludzi, na przykład „nie mogliśmy uruchomić produktu takiego jak ten” lub „Nigdy nie mógłbym się tego nauczyć” lub nawet „jest nie ma sensu ubiegać się o tę pracę - nie dostanę ”. Pracowałem w sieci supermarketów, gdzie jeden z kupujących powiedział, że nie kupuje kosmetyków, ponieważ nikt nie kupuje ich w tym supermarkecie. Erm... być może dlatego, że oni

nie przechowuj ich. Zawsze pamiętaj, że kiedy pytasz „dlaczego?”, Nie masz powodów - dostajesz uzasadnienie. I to jest zupełnie inne. Oto kolejna myśl o słowie „ponieważ” - że słyszenie kogoś innego wskazuje na powód robienia czegoś, co daje absolutnie zero przydatnych informacji. Słyszę, jak wielu ludzi mówi „ale gdybym znał ich powody, to przynajmniej mogłem to zrozumieć” i do tego mówię dwie rzeczy. Po pierwsze, słuchanie słów, których używają do racjonalizacji instynktownego wyboru, nie jest tym samym, co znajomość ich powodu. Po drugie, możesz zrozumieć, nie znając ich powodów i oto jak to zrobić. Ilekroć masz ochotę zapytać „dlaczego?”, Po prostu bądź pewny, że odpowiedź brzmi: „Dokonali najlepszego wyboru, jaki mogli, mając dostępną wówczas informację”. Wiele lat temu odwiedziliśmy pewną grupę przyjaciół w fabryce diamentów. Oczywiście nie robią tam diamentów, po prostu nie znam właściwej nazwy tego miejsca. Właściciel dał nam wycieczkę i powiedział nam, że są dwa rodzaje diamentów - jasne (białe), które znamy, i czarne. Jeden z moich znajomych zapytał „Dlaczego czarne diamenty są czarne?”, A właściciel odpowiedział „bo nie są białe”. Jak widzisz, odpowiedź ma sens - to pytanie jest bez znaczenia. Przyczyna i skutek jest wynikiem połączenia naszych mózgów przez wydarzenia, które miały miejsce w różnych momentach. Twoje śniadanie nie powoduje lunchu, wschód słońca nie powoduje przesunięcia rąk zegarka, a inne osoby nie powodują, że czujesz się w określony sposób. Ponieważ jesteśmy podłączeni do łączenia wydarzeń w czasie, możesz wykorzystać tę wiedzę do wpływania na ludzi. Jeśli powiesz „Muszę naciskać przed tobą, bo spóźniłem się do pracy”, to niektórzy ludzie wpuszczą cię do środka. Co dziwne, jeśli powiesz „muszę wcisnąć, bo mam pomidora w kieszeni”, to ci sami ludzie nadal cię wpuszczą, jak wyjaśniono w znakomitym „Wpływie: nauka i praktyka” Roberta Cialdiniego. Jest to również ważne, gdy wzmacniasz przekonania i zachowania, które są przydatne, na przykład, jeśli ktoś powie: „Chcę częściej chodzić na siłownię”, wtedy pytanie „dlaczego?” Powoduje większe zaangażowanie. Zawsze pamiętaj, że istnieje „ukryte potwierdzenie” w „dlaczego?”, Które wzmacni poprzednie przekonanie. W tym przykładzie osoba nie będzie częściej chodzić na siłownię, tylko powie, że chcą jej więcej. Tak więc nasza niezwykła ludzka zdolność uczenia się na podstawie przeszłych doświadczeń pomaga nam przetrwać, ale także powoduje pewne problemy, gdy nie jest kontrolowana. Po prostu nie myl „przeszłych doświadczeń” z „doświadczeniem”. Kiedykolwiek chcesz być naprawdę kreatywny, zostaw przeszłe doświadczenia tam, gdzie należą - w przeszłości. Zadawanie „Dlaczego?” Powoduje, że ludzie nawiązują połączenia między zdarzeniami - połączenia, których mogli wcześniej nie nawiązać, ale teraz te połączenia wydają się bardzo rozsądne. Zanim się zorientujesz, problem staje się prawdziwy i niezmienny. Po raz kolejny możesz to osiągnąć, więc nie powiem „Nigdy nie pytaj dlaczego” - zamiast tego powiem „Bądź ostrożny, kiedy pytasz, dlaczego, rozumiesz otrzymaną odpowiedź”. Każdy, kto ma problem, może wciągnąć cię w swój świat poprzez historie, które wydają się tak przekonujące i uwodzicielskie. Pamiętaj tylko, że ich historie i powody mają sens tylko dlatego, że są poprawne gramatycznie. Nie są one ani prawdziwe, ani fałszywe, są tylko częścią obecnej rzeczywistości opowiadacza historii, a ponieważ ta rzeczywistość definiuje problem, może nie być najlepszym miejscem do poszukiwania rozwiązania. Skoro wiesz to racjonalnie, dlaczego nie możesz przestać myśleć, że wcześniejsze awarie oznaczają ten sam rezultat dla podobnych przyszłych działań? Ponieważ masz reguły, które nie są już dla ciebie przydatne, to dlatego. Nadszedł czas, aby złamać te zasady.

2 JAK?

Skąd wiesz, że masz ten problem? Cóż, brzmi to jak dziwne pytanie, dopóki naprawdę nie zaczniesz o tym myśleć. Skąd wiesz? Jakie zebrałeś dowody na poparcie swojego przekonania, że masz ten problem? Co najważniejsze, jakie zebrano dowody sensoryczne? Co widziałeś, słyszałeś i czułeś, że wiesz, że masz ten problem? Skąd wiesz, że ten problem został rozwiązany? Jak sprawdzisz, czy to, czego szukasz, jest rozwiązaniem? Jeśli nie wiesz, czego chcesz, skąd będziesz wiedzieć, kiedy go masz? Z biegiem czasu problemy stają się częścią naszych przekonań. Nasze problemy stają się „prawdziwe”, a jedyną zmienną jest „jak trudno jest spróbować rozwiązać ten problem?” Czasami pojawiają się problemy, których nie potrzebujesz, tylko dlatego, że się do nich przyzwyczaiłeś. Cóż, czas zapomnieć o nich, zostawić ich wszystkich i przejść do ważniejszych problemów. Jeśli masz problem, który się przedłuża, pozbadź się go! Ale w jaki sposób? Czytając tę książkę, być może przegapiłeś znaczenie tego pierwszego pytania, więc tutaj znowu: Jak wiesz, że masz ten problem? Problem pojawia się w twoim umyśle jako zbiór bodźców zmysłowych. Jak powstaje i utrzymuje niematerialny problem w twoim umyśle? Jak poradzisz sobie z tym problemem, gdy jesteś poza bezpośrednim otoczeniem problemu? Jeśli zabierzesz ze sobą problemy z pracą do domu, lub jeśli weźmiesz swoje domowe problemy do pracy z tobą, jak nosisz je ze sobą? Jeśli kiedykolwiek dusiłeś się w problem, na długo po tym, jak rzeczywista sytuacja zniknie, to przeprowadziłeś z tobą przedstawienie problemu. Nie nosiłeś dokładnej repliki problemu - odfiltrowałeś i zgniótłeś i przekonwertowałeś problem do formatu odpowiadającego Twojemu umysłowi. Jak to zrobisz? Co ważniejsze, w jaki sposób wykorzystać tę wiedzę, aby rozdzielić problem? W końcu, jeśli sytuacja minęła, dlaczego nadal potrzebujesz problemu? W filmie „Get Shorty” Rene Russo pyta Johna Travoltę, czy bał się podczas walki. On

mówi jej, że był, a ona mówi, że nie zachowuje się, jakby się bał. Jego odpowiedź doskonale podsumowuje ten pomysł... „Wtedy się bałem, nie teraz. Jak długo chcesz, abym się bał?” Możesz także zastanowić się nad tym, jak działa problem, jak istnieje jako problem. Pamiętaj, że ta rzecz istnieje jako problem, ponieważ skonstruowałeś ją w ten sposób. Ten problem nie istnieje poza tobą. Skąd mam to wiedzieć? Ponieważ nie możesz umieścić problemu na tacy. Chociaż część tego problemu może być wspólna dla wielu osób, problem ma dla każdego z was inne znaczenie. Twoja konkretna wersja problemu

dlatego istnieje tylko w tobie. Pamiętaj, że „problem”, o którym mówisz, nie jest jednym problemem. Każda osoba, z którą rozmawiasz, będzie miała inną reprezentację - każda z nich będzie nosić inną kolekcję myśli i wspomnień, które reprezentują problem, dlatego bardzo ważne jest, aby te reprezentacje były otwarte, zamiast zakładać, że każdy ma taki sam problem. Jednym z najłatwiejszych i najszybszych sposobów na zrobienie tego jest pytanie „jaki jest ten problem?”, Aby uzyskać metaforę problemu od każdej zaangażowanej osoby. Będziesz zaskoczony zakresem odpowiedzi, które otrzymasz, i zapewnią ci o wiele dokładniejsze zrozumienie problemu niż bezpośredni opis samego problemu. Metafora jest bardzo potężnym narzędziem do łapania złożonych problemów, ponieważ omija świadome przekonania i uprzedzenia ludzi na temat tego, co powinni powiedzieć i co uważają za rozwiązanie. Metafory są również ważne, ponieważ przekazują znacznie więcej informacji niż opis logiczny i przekazują informacje, które znajdują się na poziomie nieświadomości.

Możesz myśleć, że brzmi to trochę dziwnie zapytać kogoś, skąd wiedzą, że mają problem, więc spróbuj sam i dowiedz się, co się dzieje. Jako istoty ludzkie reagujemy nie na bezpośrednie doznania zmysłowe, ale na znaczenie - nasze doświadczenie zmysłowe, zniekształcone przez nasze przekonania i oczekiwania i przekształcone w znaczenie. Na przykład powiedzmy, że kogoś denerwujesz z powodu tego, co zrobili. Problemem nie jest ich zachowanie - problem polega na tym, jak się z tym czujesz. Jak mogę to powiedzieć? Łatwo iz dwóch powodów. Po pierwsze, ich zachowanie nie jest pod twoją kontrolą, więc nie jest to twój problem. Po drugie, ich zachowanie jest w przeszłości, więc nie możesz go zmienić, podczas gdy możesz łatwo zmienić to, jak się z tym czujesz. Zobaczysz to dzieje się wokół ciebie, każdego dnia, kiedy zwracasz uwagę na wydarzenia, które sprawiają, że ludzie reagują emocjonalnie. Gdy znajomy nie dzwoni, to dlatego, że cię unikają. Gdy klient nie dzwoni, to dlatego, że cię nie lubią. Kiedy Twoje dziecko nie dzwoni, coś im się stało.

We wszystkich tych przykładach twoja reakcja emocjonalna i twoje zachowanie nie wynikają z surowych informacji (telefon nie dzwoni), ale ze znaczenia, które przywiązujesz do tych informacji. Często znaczenie, które przywiązujemy, jest użyteczne i pomaga nam podejmować działania, które są odpowiednie dla naszego wybranego wyniku. Często znaczenie nie jest przydatne. Nie pomaga ci spędzanie dnia martwiąc się o połączenie, którego nie miałeś od klienta. Czy to naprawdę robi różnicę? Ostatnio pracowałem z konsultantem ds. Rekrutacji, który oczekiwał połączenia od kandydata, aby zaakceptować ofertę pracy. Kandydat nie zadzwonił, nie odpowiedział na kilka wiadomości, a jego telefon komórkowy został wyłączony. Konsultant spędził cały poranek biegając przez to, co się działo. Przekonał się, że kandydat go unika i że zamierza odrzucić ofertę pracy. Udało mi się przekonać konsultanta, że wszystko, co się wydarzyło, było takie, że kandydat nie zadzwonił. Może miał wypadek? Może odszedł z rodziną? Może chciał tylko trochę spokoju, żeby przygotować się do przekazania zawiadomienia?

Koncentrując się na realiach sytuacji, konsultant znacznie się uspokoił i był w stanie skupić się na czymś o wiele ważniejszym w tym czasie - przygotowaniu się na ważne spotkanie z klientem później tego samego dnia. Tego wieczoru kandydat wezwał do przyjęcia oferty. Konsultant odpowiedział na rozmowę mówiąc coś w stylu „Miło cię słyszeć, trochę się martwiłem”, a kandydat powiedział, że po prostu wyszedł na cały dzień, a jego telefon komórkowy miał płąską baterię. To może być prawda lub nie, ale to nie jest ważne. Ważne jest, aby kandydat zadzwonił i zaakceptował pracę, i nie było sensu się tym martwić, podczas gdy było o wiele ważniejszych rzeczy do przemyślenia. Wyobraź sobie przypadek, w którym kandydat jest naprawdę niezdecydowany i na podstawie połączenia z konsultantem może zdecydować w taki czy inny sposób. Teraz wyobraź sobie konsultanta, który jest przekonany, że kandydat odrzuci ofertę. Kiedy konsultant odbierze telefon i powie „Och, to ty. Rozumiem, że odrzucasz ofertę?” Kandydat podnosi wątpliwości i niepewność, a decyzja będzie bardziej niekorzystna dla konsultanta. Niezależnie od tego, czy nam się to podoba, czy nie, wpływamy na ludzi przez cały dzień, nie tylko za pomocą słów, których używamy, ale mocniej dzięki naszemu tonowi głosu i wyrazowi twarzy. W przeciętnych sytuacjach z dnia na dzień jest wystarczająco duży margines błędu, że można zrobić prawie wszystko i uniknąć tego. W sytuacjach, w których wynik jest mniej pewny lub w grę wchodzi więcej, musisz być w pozytywnym, zaradnym stanie, który zarazi innych i sprawi, że te sytuacje będą się rozwijać na Twoją korzyść. Tak więc proste

pytanie brzmiało „skąd wiesz, że kandydat unika dzwonienia do ciebie?”, A odpowiedź brzmiała, że tak naprawdę nie. Teraz w tym przypadku okazało się, że jest źle. Innym razem będzie dobrze, ale nadal nie ma nic do zyskania, gdy się nad tym zastanawiasz i martwisz się o to. Jeszcze bardziej przydatne jest skupienie się na czymś bardziej produktywnym. W rzeczywistości, jeśli konsultant miał rację co do kandydata, to czy nie byłoby jeszcze ważniejsze być w najbardziej zaradnym stanie tego spotkania klienta, aby konsultant mógł wygrać przynajmniej część działalności? Więc, jak zamierzasz pracować nad tym problemem, to bardzo ważna rzecz do przemyślenia.

3 CO?

„Co?” Określa charakter problemu. Co to jest? Co o tym wiemy? Jak to nazwać? Co z tym robisz? Zastosowanie pytania „co?” Do samego problemu może pomóc to wyjaśnić, ale poza tym nie jest to zbyt użyteczne. Oto kilka pytań, które są o wiele bardziej przydatne w rozwiązywaniu problemu. W rozdziale „Dlaczego?” Rozmawialiśmy o skutkach pytania „Dlaczego?” Lub „Dlaczego nie?”, Kierując uwagę na przeszłość, w której zdarzeń nie można zmienić. Zauważyłeś na diagramie dwa inne pytania, o których mogę teraz powiedzieć więcej.

Co cię powstrzymuje?

To pytanie skupia twoją uwagę na barierze - problemie, który istnieje w przyszłości i który powstrzymuje cię przed podjęciem działań w celu osiągnięcia tego, co chcesz. Ponieważ bariera jest w przyszłości, tak naprawdę nie istnieje. Na przykład nie mogłem być autorem, ponieważ nikt nie kupi moich książek. Możliwe, że nie kupiłeś mojej książki, ale faktem jest, że to zrobiłeś. Dlatego bariera istnieje tylko w moim umyśle, ponieważ wszystko w przyszłości istnieje tylko w naszych umysłach! Mogę sobie wyobrazić barierę w przyszłości i nie pozwala mi to teraz na podjęcie działań. Czy nie lepiej, że teraz podejmę działania i nie martwię się o to, co może się wydarzyć w przyszłości? Oczywiście, że tak jest - więc dlaczego tak się dzieje?

Możesz usłyszeć, jak ludzie mówią takie rzeczy jak „Nie będę ubiegać się o tę pracę, ponieważ jej nie dostanę” lub „Nie spytam tej osoby na randkę, ponieważ powiedzą nie” lub nawet „Nie wiem, dlaczego zawracam sobie głowę, i tak nigdy nie zdam egzaminu”. Żadne z tych stwierdzeń nie jest prawdziwe w żadnym sensie wspólnej rzeczywistości, ale są prawdziwe, ponieważ paraliżują ludzi i uniemożliwiają im badanie własnego potencjału. Skupiając się na tej barierze, możemy przynajmniej dowiedzieć się więcej na ten temat i odkryć sposoby, aby przejść przez nią. Czy kiedykolwiek się martwisz? Zmartwienie jest po prostu procesem wyobrażania sobie czegoś, czego nie chcesz, co oczywiście zwiększa prawdopodobieństwo jego wystąpienia. Kiedy odkryjesz, że wpływasz na innych ludzi swoimi zmartwieniami, poświęć chwilę, aby zadać sobie pytanie: „co mam sobie wyobrazić?”, A następnie zmień zdjęcie na coś bardziej użytecznego. Na przykład, powiedzmy, że martwisz się, że konkretny projekt idzie źle, więc pomagasz zaangażowanym w niego ludziom wykonać dobrą robotę, przypominając im, „nie zapomnij sprawdzić ceny” lub „nie kładź że tam” lub nawet „upewnij się, że nie stracimy tej umowy”. O wiele bardziej przydatne jest powiedzenie „sprawdź ceny”, „umieść tam zamiast” lub nawet „co jeszcze musimy zrobić, aby wygrać tę umowę?” Oto przykład typowej interakcji wykorzystującej to podejście, pamiętając o tym zmartwieniu po

prostu przejmujesz swoje oprogramowanie do ustawiania celu, więc im bardziej się martwisz, tym lepiej wyznaczasz cele. Ten przykład pochodzi z warsztatu umiejętności prezentacji.

Peter: Co sobie wyobrazisz, co się stanie?

Uczeń: Będę zdenerwowany i niezdolny do oddychania

Peter: Czy tego chcesz się spodziewać?

Uczeń: Nie!

Peter: Co chcesz zrobić?

Uczeń: Chcę się zrelaksować i dobrze się bawić

Peter: Co się dzieje, gdy to sobie wyobrażasz?

Uczeń: Świetnie!

Peter: Więc wyobraź sobie to!

Co by się stało, gdybyś to zrobił?

Co by się stało, gdybyś ubiegał się o pracę? Co by się stało, gdybyś ją zapytał? Co by się stało, gdybyś przedstawił się tej publiczności? Aby przetworzyć język tego pytania, musisz stworzyć wewnętrzną reprezentację rozwiązania. Jak tylko to zrobisz, rozwiązanie staje się możliwe, nawet jeśli nie wiesz jeszcze, jakie jest rozwiązanie. Pytania w tej książce nie są przeznaczone jako magiczna różdżka do magicznego pozbywania się problemów - każdy z nich potrząśnie tym problemem trochę, abyś mógł go rozwiązać samodzielnie - kiedy już wiesz, że można go rozwiązać.

Co jeśli?

„Co jeśli?” To miłe pytanie, które należy zadać, jeśli masz zamiar generować możliwości. Uważaj, aby nie kierować problemu na nowy tor, ponieważ Twoim celem jest uwolnienie problemu z klatki i umożliwienie wygenerowania nowych rozwiązań. Jeśli zapytasz tylko „Co by było, gdybyśmy to zrobili?”, Możesz być w niebezpieczeństwie popchnięcia problemu w nową uliczkę. Możesz z powodzeniem wykorzystać to pytanie, aby zbadać implikacje lub konsekwencje problemu, pytając „Co się stanie, jeśli tak się stało?” Lub „Co, jeśli wszyscy poszliśmy do domu i spaliśmy na nim?” Nawiasem mówiąc, kiedy podejmujesz ważną decyzję, taką jak ta samochód lub dom do kupienia lub do zawarcia związku małżeńskiego, nie ma możliwości, aby większość ludzi pozwoliła się od razu zdecydować, nie dając sobie czasu na zastanowienie. Ponieważ śnienie jest doskonałym sposobem organizowania i sortowania nowych informacji, spanie na problemie lub decyzji jest bardzo skutecznym sposobem zdobycia nowego wglądu w ten problem. W biznesie ludzie często są zmuszani do podejmowania pochopnych decyzji. Na przykład zespół musi podjąć decyzję, zanim wróci do domu z biura. Czemu? Jeśli jest to wystarczająco ważne, śpij na nim.

Jakby to było?

Teraz wkraczamy w sferę kierowania myśli innych ludzi w nowym kierunku. Jak by to było, gdybyś, czytając te słowa, zaczął sobie wyobrażać siebie w przyszłości, już dawno zapomniałeś o tych starych problemach. Gdybyś był w tej obecnej sytuacji ponownie w jakimś przyszłym momencie, uzbrojony w całe swoje doświadczenie i wiedzę, w jaki sposób mógłbyś łatwiej rozwiązać problem? Zauważysz, że było tam kilka pytań, ale tym, które rozpoczęło ten proces, było „Jak by to było?”. Kiedy zadasz komuś to pytanie, mogą zawiesić niedowierzanie, odłożyć swoje zmartwienia i problemy na bok i pozwolić sobie na marzenie, przez które teraz poprowadzisz ich. Nie musisz określać kroków potrzebnych do rozwiązania problemu - wystarczy pomóc im doświadczyć, jak przyjemnie będzie to rozwiązać.

Co jeszcze?

Wydaje się to oczywiste, ale wiele osób nie jest w stanie uzyskać dostępu do prostego zrozumienia „jeśli to, co robisz, nie działa, zrób coś innego”. Problemy tworzą stan problemu - sposób myślenia problemu. Gdy wszystkie twoje myśli zostaną ograniczone przez problem, może być bardzo trudno myśleć o tym, co jeszcze możesz zrobić inaczej, aby uzyskać lepsze wyniki. Nawet szukanie rozwiązania oznacza, że twój problem jest ograniczony przez problem, dlatego ważne jest, aby odłączyć się od tego wyniku i zamiast tego szukać pomysłów i możliwości. Prawdopodobnie nie jest to najlepsze pytanie na początek, ale byłoby bardzo przydatne pytanie, aby otworzyć umysł, który dopiero zaczynał myśleć o problemie. Możesz zapytać „Co jeszcze zadziała?” lub „Co jeszcze musisz się nauczyć, aby rozwiązać ten problem?”

Co by to zajęło?

Czasami rozwiązania mają swoją cenę. Problem stwarza pewne środowisko, w którym niektórzy ludzie mogą wygodnie mieszkać przez długi, długi czas. Innymi słowy, niektórzy ludzie mają naprawdę przydatne problemy. Dla nich ich problemy to normalność, a także mogą przyciągać uwagę i wsparcie innych, co jest miłe. Co trzeba, aby zrezygnować z pozytywnych aspektów problemu, aby go rozwiązać? Oczywiście zakłada to, że problemy mają pozytywne aspekty, a tak naprawdę często się zdarzają, więc naprawdę ważne jest, aby nie wyrzucać dziecka z kąpielą, kiedy rozwiązujesz problem. Może się okazać, że problem daje motywację lub zyskuje na uwadze innych. Jeśli tak jest, nie martw się, na pewno nie jesteś sam, jeśli okaże się, że twój problem przyciąga uwagę. Jeśli tak jest, po prostu przyznaj sobie, że tak naprawdę nie chcesz rozwiązać problemu z powodu jego dodatkowych korzyści. W takim przypadku musisz znaleźć inny sposób na uzyskanie tego, czego potrzebujesz. W tym przypadku bardzo pomocne byłoby pytanie „Co jeszcze?”. Ważną kwestią dla tego konkretnego pytania jest „Co trzeba, aby rozwiązać

ten problem?” To pytanie ma bardzo użyteczny efekt uboczny, ponieważ zwraca uwagę na zasoby, które mogą być potrzebne do osiągnięcia pożądanego rezultatu.

Co następne?

Nie siedź tam! Zrób coś! Pytanie brzmi „co?” Czasami wydaje się ważne, zwłaszcza z problemami organizacyjnymi, posiadanie w pełni ukształtowanego, skomplikowanego planu działania, który określa konkretne działania proceduralne w imieniu różnych osób.

Oprzyj się tej pokusie. To nie ma znaczenia. Nie masz jeszcze wystarczającej ilości informacji, aby zobaczyć tak daleko w przód na etapie rozwiązywania. Jedyne informacje, których potrzebujesz, gdy wchodzisz do etapu rozwiązywania problemów, to „Co mam zrobić najpierw?”. Gdy zaczynasz wychodzić ze stanu problemu i zaczynasz myśleć o rezolucjach, ważne jest, abyś wykorzystał poczucie motywacji, które masz podejmując działania. Pod wieloma względami nie ma znaczenia, jaką akcję podejmiesz, ponieważ twoja własna umiejętność rozwiązywania problemów wygeneruje dla ciebie kierunek działania, gdy tylko uwolnisz się od problemu. Ten pierwszy krok ma sens

dla ciebie i odniesiesz sukces, jeśli możesz pozwolić sobie na podążanie za swoim instynktem. W każdym razie bezcelowe jest pisanie pełnego planu działania, gdy problem jest ograniczony przez twoje myślenie. Zrób to tylko wtedy, gdy masz pozytywne nastawienie do rozwiązania. Zbyt wielu ludzi zawodzi na tym etapie, ponieważ zaczynają planować, a nie robić. Kładą zbyt duży nacisk na robienie właściwych rzeczy niż na robienie czegoś. Umiejętność robienia właściwych rzeczy wymaga spojrzenia w przyszłość. Tylko czas ujawni Twój sukces. „Właściwa rzecz” to tylko to, co zauważasz z perspektywy czasu. Podejmij działania teraz, każde działanie. Kiedy podejmujesz działania, zauważając otrzymane wyniki i wykorzystując te informacje do wygenerowania nowej akcji, prędzej czy później będziesz mógł spojrzeć wstecz i napisać ten konkretny, żmudny plan działania, o którym myślałeś, że jest potrzebny. Książki historyczne są pisane przez zwycięzców. To samo dotyczy planów biznesowych, CV i własnej autobiografii.

4 GDZIE?

Ważne jest, aby wiedzieć, czy problem jest uniwersalny (zdarza się wszędzie), czy też jest ograniczony do konkretnego miejsca lub kontekstu. Oddziela to zewnętrznie wywoływane problemy od tych, które są spowodowane wewnętrzną percepcją lub przekonaniem. Pamiętaj też, że problem nie jest problemem; to jest tego przykład. Prawdziwy problem znajdziesz gdzie indziej. Pewien przyjaciel powiedział mi kiedyś: „Moja pralka jest zepsuta”. Zapytałem: „Co jest z tym nie tak?”, A ona odpowiedziała: „Jest zepsuta”. To nie jest zbyt pomocne. Zapytałem: „Co to robi?”, A ona odpowiedziała: „To nie ogrzewa wody”. OK, więc ustaliliśmy, że pralka działa idealnie i jest teraz bardzo energooszczędna. „Jest zepsuta” bardzo różni się od „Element grzejny jest uszkodzony”. Częściowo ze względu na skłonność przeciętnego użytkownika do uogólniania problemów, taniej jest teraz kupić nową pralkę niż zadzwonić do inżyniera po wygaśnięciu gwarancji. Gdy śledzimy lokalizację problemu, musimy zmapować, co robi system, niezależnie od tego, czy tego właśnie oczekujemy. Zawsze zakładaj, że system działa idealnie dla stanu tego systemu. Kilka lat temu mieszkałem w domu na nowym osiedlu. Sąsiedzi z sąsiednich drzwi nie byli strasznie miłymi ludźmi, więc złożyli wniosek o planowanie rozbudowy, która technicznie mieściłaby się w ich granicach, ale która blokowałaby widok z przodu mojego domu, ponieważ domy były budowane pod kątem Droga. Poszedłem do lokalnych biur rady, aby dowiedzieć się, jak sprzeciwić się ich zastosowaniu. W biurach rady było wiele ulotek na temat ubiegania się o pozwolenie na budowę i brak informacji na temat sprzeciwu. Musisz pamiętać, że proces planowania jest skonfigurowany tak, aby dawać ludziom pozwolenie. Zakłada on, że ktoś chce coś zbudować, ale nie możemy mieć ludzi, którzy chcą budować coś, żeby nie chcieli, więc potrzebujemy procesu sprawdzania wniosków przed ich przyznaniem. Proces zakłada sukces. Poprosiłem więc o spotkanie z urzędnikiem ds.

Planowania, a kiedy już zwróciłem jego pełną uwagę, poprosiłem go, by nauczył mnie, jak działa ten proces, aby zrozumieć, gdzie znajdują się punkty wpływu. Przypuszczałem, że komitet ds. Planowania rady podejmie uczciwą decyzję w oparciu o dostępne informacje, a więc w celu zwiększenia szans na odrzucenie wniosku musiałem upewnić się, że właściwe informacje były dostępne przed właściwymi ludźmi wraz z wyraźnym wskazaniem tego, co chciałem z tym zrobić. Nie ma sensu po prostu denerwować się, krzyczeć na sąsiadów, pisać do lokalnej gazety lub narzekać na posta. Nie są to punkty decyzyjne w tym procesie. Bez wątplenia ludzie narzekali na kogoś, kto nie może nic zrobić, aby pomóc. Jeśli masz zamiar złożyć skargę, znajdź właściwą osobę, na którą możesz złożyć skargę i powiedz im, co chcesz zrobić, a nie tylko to, co jest złe i jak bardzo jesteś zła na to. Jeśli kiedykolwiek podróżowałeś podziemnym systemem metra, doświadczysz z pierwszej ręki efektu map, które są przydatne tylko wtedy, gdy są używane w kontekście konkretnego wyniku. Kiedy planujesz trasę, możesz poszukać najkrótszej lub najszybszej podróży, tylko po to, aby odkryć, że to, co wygląda jak proste połączenie, trwa w rzeczywistości dziesięć minut. I odwrotnie, spędzasz czas próbując znaleźć trasę między dwiema stacjami, tylko po to, by stwierdzić, że tak będzie

był dwa minuty spacerem. Ani mapa tuby, ani mapa ulic nie są „dokładne”, więc używasz ich zarówno do prowadzenia podróży, jak i do dyktowania jej. Możesz zastosować ten sam zestaw zasad do własnych problemów lub do innych ludzi. Odwzorowanie problemu z prawdziwą ciekawością przyniesie bardzo różne wyniki niż próba naprawienia go lub zaoferowania porady. Mapowanie problemu zakłada, że osoba pracuje i że ma miejsce coś pożytecznego. Weźmy problem, który ktoś może mieć w związku. Nie skupiamy się na tym, co jest nie tak, na czym są niezadowoleni i co powinna robić druga osoba. Jeśli pamiętasz, to są wszystkie nieistotne informacje, ponieważ nie możemy ich zmienić. To wszystko w przeszłości. Jeśli wytyczymy przepływy komunikacyjne w związku, dowiemy się, co naprawdę się dzieje. Teraz, w pewnym kontekście, wszystko będzie dobrze, w innych będzie źle. Na przykład są chwile, kiedy ktoś nie poświęca Ci uwagi, której potrzebujesz, a inni, gdy nie dają ci miejsca dla siebie. Wzorzec zachowania jest taki sam - ich obecność lub nieobecność nie pokrywa się z potrzebą firmy. Czy są czytelnikami umysłu? Czy może lepiej im powiedzieć, czego od nich potrzebujesz? Dostrzeżesz taki wzór tylko wtedy, gdy dowiesz się, co dzieje się teraz w związku i zapominasz o tym, co jest dobre lub złe. Inny przykład - strach przed wystąpieniami publicznymi lub strach lub latanie są dość złożonymi problemami, ponieważ osoba ze strachem musi wykonać wiele pracy, aby stworzyć strach.

Mapując, co się dzieje, możemy lepiej zrozumieć problem. Możemy zdobyć kilka niezwyklej spostrzeżeń, traktując problem tak, jakby to była wspaniała umiejętność, którą należy studiować i szanować. Ktoś, z kim pracowałem, bał się latania, chociaż racjonalnie wiedział, że nie ma takiej potrzeby. Nawiasem mówiąc, jest to kolejny powód, dla którego mówienie o problemie nie pomaga. Osoba wie już, co musi zrobić z problemem, po prostu nie może znaleźć sposobu, aby to zrobić. Zadałem mu więc wszystkie pytania, które już znał. Skąd wiedział, że się boi, skąd wiedział, że czas przestraszyć się i tak dalej. Pojawiło się coś bardzo interesującego. Bardziej obawiał się nocnych lotów i latania klasą biznesową. Kiedyś wcale się nie bał, kiedy usiadł w kokpicie i rozmawiał z pilotami podczas lotu (to było kilka lat temu). Ciekawe! Okazało się, że przeszedł przez bardzo specyficzny zestaw kroków, aby przygotować się na przestraszenie. Po pierwsze, gdyby wokół niego było wystarczająco dużo szczęśliwych

ludzi, byłby szczęśliwy. Gdyby liczba szczęśliwych ludzi spadła poniżej pewnej liczby, nie miałby już podstawy, by wiedzieć, że czuje się bezpiecznie, i wyobrażałby sobie, że ekipa naziemna wykonuje kontrole wstępne i pomija ważne rzeczy, zapominając o dokręcaniu śrub, zapominając o ważeniu kawałki z powrotem i tak dalej. Tak więc w klasie biznesowej jest mniej pasażerów, aby uzyskać od niego sygnały behawioralne. W nocy wszyscy śpią, więc nie wiedzieliby, czy samolot ma się rozbić, czy nie. Kiedy leciał w kokpicie, odkrył, że były setki tarcz i kontrolek, których nie rozumiał, ale piloci rozmawiali, jadali lunch i czytali gazety, więc oczywiście nie było się czym martwić. To w zasadzie wszystko sprowadza się do tego problemu - posiadanie wystarczającej liczby ludzi, mówienie mu, żeby się nie martwił, oznacza, że się nie martwi. Za mało ludzi oznacza, że się martwi. Jak mówią, żeby się nie martwił? Patrząc zrelaksowany. Teraz, kiedy problem został odwzorowany bezstronnie i z szacunkiem, możesz natychmiast

zobacz wiele sposobów, aby to zmienić. Możesz zmienić liczbę osób, które musi zobaczyć, więc nie musimy nawet zmieniać problemu, po prostu zatrzymujemy go w normalnych sytuacjach. Możesz zmienić sugerowany sygnał „nie martw się” na wyraźny, aby mógł zapytać jednego z członków personelu pokładowego, czy wszystko jest w porządku. Możesz nawet skłonić go, by wyobraził sobie załogę naziemną wykonującą swoje kontrole naprawdę pilnie i ostrożnie. Najważniejszy aspekt tego podejścia powraca do wiedzy, że jest to irracjonalny strach. To, co zrobiliśmy, to podniesienie złożonego, nieświadomego procesu do świadomości osoby. Teraz dokładnie wiedzą, w jaki sposób sprawiają, że jest to problem, i mogą zdecydować się na coś innego. Oznacza to, że nie musisz szukać rozwiązania,

musisz tylko złamać problem. W tej chwili nie możesz wiedzieć, co należy zrobić, ponieważ nie ma jednego rozwiązania złożonego problemu. Możesz podejść do wielu różnych podejść do każdego problemu i może się okazać, że niektóre działają lepiej niż inne. Musisz oprzeć się pokusie stwierdzenia, że takie podejście jest „właściwe” do użycia za każdym razem. Na pewno wiesz, że tym razem zadziałało na ten problem. Skąd wiesz, że działało to w izolacji, a nie dlatego, że wcześniej próbowałeś innego podejścia, które zadeklarowałeś jako porażkę? To nie tylko ostatnia cegła, która czyni wieżowiec najwyższym budynkiem na świecie. Jeśli chcesz zaplanować długą drogę, czy znasz już idealną trasę przed otwarciem mapy? Jeśli to zrobisz, będziesz bardzo rozczarowany, gdy dowiesz się, że autostrady nie istnieją tam, gdzie chciałbyś, aby były, a wysiłek wymagany do ich umieszczenia jest znaczny. Zamiast tego patrzysz na mapę, aby zobaczyć, co już tam jest. Wiesz, gdzie musisz być i kiedy, i wiesz, gdzie jesteś teraz. Masz również pomysł na rodzaj podróży, którą chcesz - szybko, cicho, malowniczo itd. Teraz nakładasz te szerokie wymagania na mapę, a twoja trasa tworzy się jako mieszanka podaży i popytu. Możesz znaleźć coś innego na myśli, gdy szukasz rozwiązania, które polega na tym, że aby rozwiązać problem w sposób kreatywny, nie musisz szukać rozwiązania - po prostu musisz przełamać problem i pozwolić, aby rozwiązanie wyszło przez samo. Aby to zrobić, potrzebujesz intencji i ta intencja wyznacza kierunek. Na przykład, jeśli usiądziesz, aby pomóc komuś w opracowaniu biznesplanu, prawdopodobnie spodziewasz się, że w wyniku tej rozmowy otrzymasz biznesplan. Twój zamierzony wynik wyznacza kierunek; jest to wynik lub miejsce docelowe na mapie. Po ustaleniu tego wszystko, co musisz zrobić, to stworzyć kontrast, aby osoba zauważyła, że nie są tam, gdzie chcą być. Ogólnie rzecz biorąc, im większy kontrast, tym większa motywacja do działania.

Możesz stworzyć kontrast sam w sobie, potrząsając rzeczami, ale bez zamiaru zapewnienia kierunku, wynik będzie losowy i destrukcyjny. Zaczynaj więc od swojego zamiaru, pozwól, by wyznaczył kierunek w stosunku do tego, gdzie jesteś teraz, a następnie potrząśnij i zauważ, jakie nowe pomysły naturalnie się pojawiają. Te pomysły staną się rozwiązaniami dopiero po wprowadzeniu ich w życie i stwierdzeniu, że dają ci to, czego pragniesz. Wniosek o planowanie został odrzucony. Chociaż wniosek był technicznie akceptowalny i nie było prawdziwego powodu, aby sprzeciwiać się w odniesieniu do granic lub wytycznych dotyczących planowania, komisja zdecydowała, że plany są nie do przyjęcia. To po prostu pokazuje

co możesz osiągnąć, gdy zastosujesz swój wysiłek we właściwych miejscach. Jak powiedział E. Joseph Crossman: „Przeszkody to rzeczy, które człowiek widzi, gdy odrywa wzrok od celu”.

5 KTO?

Często zakładamy, że wszyscy myślą tak samo jak my, ale rzadko tak jest. Doświadczyłeś tylko własnych myśli przez całe życie, więc może być trudno zrozumieć, jak inni ludzie mogą postrzegać świat inaczej. Jeśli to zrozumiesz, odniesiesz sukces w rozwiązywaniu problemów interpersonalnych. Jeśli masz trudności z wyobrażeniem sobie, jak inni ludzie myślą do ciebie inaczej, to przynajmniej zaakceptuj, że to robią i dostosuj się do tych różnic. Zadawanie pytań o to, kto ma problem, może być przydatne w oddzielaniu osób, które mogą dokonać zmian

niewinni przechodnie. Pamiętaj też, że ludzie, którzy mają problem, niekoniecznie są ludźmi, którzy mają zasoby, aby go rozwiązać. Zawsze ważne jest, aby skupić uwagę na pożądanym wyniku, a nie na problemie, więc użytecznym pytaniem „kto” zapytać jest „kto ma zasoby, aby rozwiązać ten problem?”. Następnie uwaga jest skupiona na zdobywaniu zasobów, a nie na sam problem. Z pewnością, jeśli motywujesz zespół ludzi zaangażowanych w problem, osiągniesz o wiele bardziej użyteczne wyniki, kierując je w stronę zasobów, a nie wstecz w kierunku źródła problemu. Walka z problemem nie ma absolutnie żadnej wartości. Jeśli nie możesz go rozwiązać i zostawić go w tyle, znajdź kogoś, kto może. Czy efektywnie wykorzystujesz swój czas i energię? Zgodnie z ogólną zasadą powinieneś poświęcić swój czas i energię na kwestie, które możesz bezpośrednio kontrolować lub na które możesz wpływać. Oczywiście, kiedy to mówisz, jest oczywiste, ale wszyscy zdajemy się krążyć w kółko, tracąc czas i energię martwiąc się o rzeczy, których nie możemy zmienić. Często ludzie są bardzo pogrążeni w problemach innych ludzi. Na przykład, jeśli twój szef wydaje się nieustannie próbować podkopać cię i przestać cię awansować, możesz spędzić dużo czasu próbując robić rzeczy, aby zmienić zdanie swojego szefa. Ostatecznie twój szef ma określony program i widok świata, którego nie udostępniasz, więc zawsze będziesz nieskuteczny w zmienianiu czyjegoś umysłu, ale w swoim własnym. Skoncentruj się na tym, co możesz osobiście kontrolować. Kto jeszcze wpłynie na Twoją promocję? Kto jeszcze musi być świadomy zachowania twojego szefa? Jeśli masz problemy, nad którymi nie masz kontroli, daj je komuś, kto może mieć pozytywny i bezpośredni wpływ. Innymi słowy, rozpowszechniaj elementy swojego problemu wśród ludzi, którzy są w stanie dokonać zmian. Oto przydatne narzędzie, którego możesz użyć, aby skupić swoją uwagę na tym, co możesz osobiście osiągnąć. Pomoże to zmaksymalizować zwrot z własnego wysiłku i jak najlepiej wykorzystać inne osoby i zasoby. Weź dwie kartki papieru i napisz tytuł każdego z nich. Zrób tak długą listę, jak możesz na każdej kartce papieru. W tym ćwiczeniu „rzecz” oznacza „element lub część problemu”. Upewnij się, że uwzględnisz

wszystko, co masz na myśli w związku z tym problemem. Poświęć kilka chwil, aby przejrzeć listy i wyobrazić sobie, jak manifestują się poszczególne elementy. Uczyń te dwie listy tak realnymi i przekonującymi, jak tylko możesz. Możesz nawet poczuć się trochę

frustracja w tym momencie. Następnie rozerwij, zepsuć, spalić lub zniszczyć w jakikolwiek sposób, jaki sobie życzysz, arkusz zatytułowany „Rzeczy, które nie są pod moją kontrolą”.

Teraz po prostu usiądź i zrelaksuj się.

W tym momencie nie musisz robić nic innego - po prostu pozwól swojemu mózgowi przeorganizować problem. W niedalekiej przyszłości zaczniesz szukać sposobów na wprowadzanie zmian, których pragniesz, ponieważ cała twoja energia i czas są teraz skupione na tym, co możesz zrobić, aby bezpośrednio wpłynąć na wydarzenia. Ściśle mówiąc, jeśli nie masz bezpośredniej kontroli nad problemem, to jest to nie twój problem. Pozbądź się go, jeśli możesz, inaczej zapomnij o tym. Oczywiście masz całkowitą rację, myśląc, że możesz po prostu przejrzeć każdy element na liście i zadać sobie pytanie: „kto jest właściwą osobą, aby sobie z tym poradzić?” I byłoby to doskonałe podejście, jeśli zawsze myślałeś tak jasno jak jesteś teraz. Kiedy wokół ciebie pojawia się problem, twój widok świata staje się zniekształcony i nie masz już dostępu do doświadczenia i sprawności umysłowej, którą w tym momencie przyjmujesz za pewnik. Wszystkie te ćwiczenia mają na celu odsunięcie cię od problemu, dając ci dostęp do własnej naturalnej umiejętności rozwiązywania problemów. Dlatego nie zawsze ważne jest, aby świadomie rozwiązywać problem. Ważne jest tylko usunięcie wątków problemu. Po świadomym dostępie do wszystkich swoich naturalnych umiejętności, twój mózg wykona resztę pracy za ciebie. Ten tekst nie da ci odpowiedzi, których szukasz na talerzu. Pomoże ci to wyrwać się z problemów, które ograniczają twoje myślenie, ponieważ pytania są prawie zawsze bardziej użyteczne niż odpowiedzi, a poza tym talerze są do ciast.

6 KIEDY?

Czas jest wielkim uzdrowicielem. Z pewnością trudne sytuacje, których doświadczyłeś w przeszłości, wydają się mniejszym problemem, gdy oddalasz się od nich. Jaki jest czas, który prowadzi do tej zmiany w postrzeganiu? Czy to po prostu upływ czasu, czy też coś konkretnego wydarzyło się w tym czasie? Problemy nie są po prostu sortowane w przeszłości - można je rozwiązać również w przyszłości. Czy potrafisz sobie wyobrazić, że rozwiązałeś ten problem? Aby to sobie wyobrazić, musisz odłożyć na bok problem i przez chwilę udawać, że został już rozwiązany. Tylko to powoduje znaczną różnicę. Czy wyobrażenie sobie, że problem został rozwiązany, faktycznie rozwiązuje problem? Oczywiście nie! To po prostu śmieszne. Problemem jest tutaj twoja zdolność do rozwiązania problemu. Jeśli uważasz, że nie możesz rozwiązać problemu, twój repertuar zachowań i wiedzy będzie znacznie ograniczony. Jeśli wiesz, że problem ma rozwiązanie, którego jeszcze nie znalazłeś, będziesz miał dostęp do większej liczby własnych talentów i doświadczenia. Oczywiście, jeśli problem istnieje tylko w twoim umyśle, a to ma coś wspólnego z podjęciem decyzji lub znalezieniem odpowiedzi, być może możesz rozwiązać problem tylko przez inne myślenie. Uptyw czasu ma ogromne znaczenie dla problemów. Projektanci wnętrz wykorzystują wiele różnych metod sztucznego starzenia mebli, drewna, metali i innych materiałów, aby nadać im antyczny wygląd. Czas może zrobić to samo, ale projektanci nie mają czasu czekać. Firmy produkujące zestawy do starzenia

się nie tylko rezygnowały z niechęci do faktu, że „czas” starzeje się w materiałach - pytali: „co dzieje się z materiałami w miarę upływu czasu?”. Zastosujmy tę samą linię myślenia do naszej sytuacji. Co dzieje się z problemami w miarę upływu czasu? Pamiętaj, że czas nie jest aktywnym czynnikiem - to tylko pomiar zmian na świecie. Czas jest iluzją, wspólną halucynacją, która przekonuje nas, że musimy czekać na rzeczy, które wydarzą się we właściwym czasie, we własnym czasie, a nawet „w odpowiednim czasie”. Cóż, nie mamy też czasu czekać, więc zobaczmy, co stanie się z problemem z upływem czasu. Fizycy wiedzą, że czas i przestrzeń są ze sobą ściśle powiązane i w niektórych sytuacjach są zmienne. Jeśli umieścisz przestrzeń między sobą a problemem, otrzymasz nową perspektywę, oddech, przestrzeń do poruszania się i zmianę, która jest równie dobra jak odpoczynek. Okazuje się, że odległość stworzona przez upływ czasu ma dokładnie taki sam efekt. Możesz stworzyć przestrzeń po prostu odchodząc od problemu. Możesz stworzyć czas na dwa sposoby - poczekaj lub użyj swojej wyobraźni. „Ale z pewnością”, pytasz, „wyobrażanie sobie upływu czasu nie czyni tego prawdziwym, dlatego jest to nonsens” Jeśli kiedykolwiek wspominałeś z przyjaciółmi o pamięci, która miała silną treść emocjonalną, to wiesz, jak łatwo to jest znalezienie się z powrotem w takiej sytuacji, jakby to się działo od nowa. Czy jest coś wyjątkowego w sposobie, w jaki przypominasz sobie wspomnienia, które mogą uczynić je tak realistycznymi? Tak, a odpowiedź leży w twoich zmysłach. Części twojego mózgu, które przetwarzają informacje sensoryczne, nie dbają o to, czy te informacje pochodzą z twoich zewnętrznych narządów zmysłów lub z twojej pamięci, więc pamięć wydaje się rzeczywista, ponieważ jest prawdziwa - wejście sensoryczne dzieje się teraz, ale dzieje się to wewnątrz Twój umysł.

Kluczową różnicą między „prawdziwym życiem” a żywą wyobraźnią jest to, że na ogół są inni ludzie, którzy dzielą się doświadczeniami z „prawdziwego życia”, chociaż istnieje wiele przypadków grup ludzi dzielących wyobraźnię. Twój mózg jest komputerem analogowym, więc nie ma sposobu na odtworzenie zera lub nic - tak jak cyfry rzymskie. Aby reprezentować inny czas lub miejsce, twój mózg tworzy pamięć, która dzieje się teraz. Mimo, że wydarzenie miało miejsce tydzień temu, teraz doświadczasz pamięci. W przeciwnym razie pamiętasz pamięć. Ogólnie rzecz biorąc, ludzie mają tendencję do przeżywania starych wydarzeń na jeden z dwóch sposobów - albo tak, jak tego doświadczyli, albo jakby oglądali się w filmie. Poświęć chwilę, aby pomyśleć o nieszczęśliwym wydarzeniu, które ma dla ciebie silne związki emocjonalne. Może to dla ciebie coś krępującego lub stresującego. Czy zauważysz, że obraz jest ciemniejszy, mniej wyraźny, może dalej od ciebie? Możesz już zobaczyć siebie na tym obrazie, tak jakbyś oglądał scenę z punktu widzenia osoby postronnej. Jeśli nie, możesz wyjść z obrazu, jak gdyby wychodził z ekranu kinowego. Odsuń się trochę, aby móc zawrócić i obejrzeć całą scenę z neutralnej pozycji, widząc siebie i swoje reakcje z dystansu. Zanim przejdiesz dalej, wyrzuć tę myśl ze swojego umysłu, zauważ, co dzieje się wokół ciebie i oderwij się od tej pamięci.

Następnie pomyśl o dobrej, naładowanej emocjami pamięci, coś naprawdę przyjemnego i przyjemnego - nawet radosnego. Czy myślisz o tym, pozwalając sobie usłyszeć wszystkie dźwięki i zobaczyć wszystkie widoki, czy zauważysz, że obraz jest duży, jasny i wyraźny? Czy zauważyłeś, że to jak być tam, widzieć wszystko na własne oczy? Pamiętaj, że każdy doświadcza świata na swój sposób, więc zauważysz wiele różnic między sposobami reprezentowania treści emocjonalnych przez ludzi. Wiemy, że każdy ma sposób na

przechowywanie emocjonalnej zawartości wspomnień i jest powiązany ze strukturą pamięci. W pierwszym przykładzie obserwowanie doświadczenia jako obserwatora jest znane jako „dysocjacja”. W drugim przykładzie obserwowanie doświadczenia na własne oczy jest znane jako „skojarzone”. Interesującą rzeczą w tych dwóch punktach widzenia jest sposób, w jaki działa treść emocjonalna. Powiedzmy, że miałeś doświadczenie w przeszłości, które sprawia, że czujesz się napięty w żołądku za każdym razem, gdy o tym myślisz, prawie do momentu, gdy czujesz się chory. Może za dziesięć lat będziesz mógł myśleć o tym doświadczeniu bez tego uczucia i nauczyć się czegoś pożytecznego. Dobrze byłoby teraz myśleć o doświadczeniu bez reakcji emocjonalnej, dowiedzieć się, co jest użyteczne, a resztę przeznaczyć na historię. Pozwoli ci to nauczyć się cennych lekcji, a następnie kontynuować swoje życie. Podstawową techniką jest tutaj wyobrażenie sobie dystansowania się od doświadczenia i można to zrobić za pomocą spacji lub czasu. Oto kilka narzędzi, których możesz użyć, aby pomóc Ci to zrobić. Wszystko, czego potrzebujesz, aby dla nich pracować, to trochę wyobraźni. Aby korzystać z każdej z tych technik, wystarczy specjalna pamięć do pracy i gdzieś nie będziesz rozpraszany przez kilka minut. Niektórzy ludzie mogą łatwo to zrobić w zatłoczonym barze lub w pociągu, inni potrzebują całkowitej ciszy. Po prostu idź z tym, co działa dla ciebie. Może się okazać, że łatwiej jest prowadzić kogoś innego przez ten proces, niż zrobić to samemu, ponieważ twoja uwaga może być całkowicie związana z procesem lub treścią - nie z obydwojoma. Dlatego możesz poprosić kogoś innego o przeczytanie instrukcji do Ciebie, przynajmniej po raz pierwszy. W każdym razie najpierw przeczytaj techniki i zacznij sobie wyobrażać, jak mogą działać, zanim naprawdę je wypróbujesz.

Szybko do przodu

Po prostu obejrzyj całą scenę, gdy przejdiesz przez pamięć, jakbyś oglądał film. Gdy dojdiesz do końca, zatrzymaj film, aby akcja została zamrożona. Rozejrzyj się i zauważ, co wydaje się ważne. Teraz przesunij film do tyłu, przewijając go szybko i widząc akcję w odwrotnej kolejności. Jeśli to pomoże, możesz sobie wyobrazić, jak projektor naciska przyciski w sterowni. Uruchom film z powrotem do początku tej sceny. Teraz zatrzymaj się ponownie i przesunij film do przodu z podwójną prędkością. Zauważ, jak wyglądają ruchy zabawnych ludzi i jak ich głosy są wysokie. Teraz, gdy masz kontrolę nad filmem, uruchamiaj go w tył i w przód tyle razy, ile chcesz. Wreszcie, pozwól mu przejść od początku do końca z normalną prędkością i zauważ, jak zmieniła się twoja reakcja emocjonalna.

Nowa perspektywa

Inna odmiana tego ćwiczenia jest bardzo przydatna w radzeniu sobie z problemami z przeszłości, które dotyczą pewnego rodzaju związków. Problem może być tak prosty, jak rozmowa lub spotkanie, które poszły źle do strachu przed wystąpieniami publicznymi. To naprawdę miłe, proste ćwiczenie, które możesz z łatwością przebiec przez siebie lub prowadzić kogoś przez rozmowę. Weźmy naprawdę powszechny problem - strach przed prezentacją przed publicznością lub przekonanie, że jesteś „zły” podczas prezentacji. Po pierwsze, pamiętaj o konkretnym czasie, który przedstawiłeś i czułeś, że źle ci poszło. Jeśli rozwinąłeś swoją obecną percepcję od konkretnego doświadczenia, dobrym pomysłem jest praca z tym doświadczeniem. Wyobraź sobie, że oglądasz film z prezentacji, oglądany własnymi oczami patrząc na publiczność, zaczynając tuż przed tym, jak zaczyna się źle i kończy zaraz po nim.

Przywołaj wrażenia tak szczegółowo, jak tylko możesz, upewniając się, że masz dźwięki i uczucia, a także to, co widziałeś. Krok drugi to zapamiętanie tego, co miałeś na śniadanie, i tego, co usłyszałeś, kiedy obudziłeś się dziś rano. Ważne jest, aby wszystkie te ćwiczenia zmieniały koncentrację uwagi między krokami. Prawdziwym krokiem drugim jest wyobrażenie sobie, jak wchodzisz do pokoju prezentacji i siadasz jako członek publiczności. Poświęć chwilę, aby rozejrzeć się wokół i zobaczyć innych członków publiczności. Spójrz na przód pokoju i zobacz, jak się prezentujesz. Obserwuj i słuchaj, jak widzisz, jak wygłaszasz prezentację i przeprowadź krótki film z tego nowego punktu widzenia. Zwróć uwagę na wszystko, co zauważysz w momencie, gdy myślałeś, że „poszło nie tak”. Co pamiętasz o swoim pierwszym samochodzie? Z czego były wykonane fotele?

Krok trzeci to wyobrażenie sobie, jak przechodzisz obok pokoju prezentacji i zatrzymujesz się, by zajrzeć przez okno. Możesz zobaczyć siebie prezentującego i siebie na widowni, a kiedy patrzysz na siebie, możesz zobaczyć, jak się one odnoszą. Podczas oglądania, słysząc tylko stłumione dźwięki, możesz ponownie uruchomić film z prezentacji i zauważyć wszystko, co chcesz o tym zauważyć. Jaka była twoja ulubiona zabawka jako dziecko? Czy to dźwięk? Teraz przynieś ze sobą to, czego się nauczyłeś z tych dwóch nowych punktów widzenia, wracając do punktu wyjścia, dostarczając prezentację. Uruchom ponownie film i tym razem zapłącisz

szczególną uwagę na to, jak zmieniły się twoje uczucia i postrzeganie w wyniku tych nowych informacji. Skorzystaj z tej nowej percepcji, aby szybko przećwiczyć następną prezentację, którą wykonasz. Przede wszystkim ciesz się świadomością, że uczenie się na błędach to coś, co możesz zrobić w pełnej prywatności!

Pomieszane wspomnienia

Czasami stare wspomnienia po prostu wymagają trochę zamieszania. Rezultaty, które otrzymałeś w przeszłości, stają się tylko „wynikami, które zawsze uzyskasz”, kiedy decydujesz się na takie rzeczy. Ludzie często mówią: „Zawsze to robię”, kiedy to, co naprawdę mają na myśli, to „Kiedyś to robiłem, a mylić przeszłość z dokonywanymi teraz wyborami”. Jeśli uważasz, że wzorce zachowań i wyników w przeszłości rozciągają się na przyszłość, aby „zawsze” osiągnąć pewien wynik, oto dobre ćwiczenie dla ciebie. Najpierw wyobraź sobie pasek filmu na stole przed sobą. Teraz włóż ten pasek filmowy do projektora i obejrzyj film o postępie i rozwoju tej sytuacji. Teraz wybierz obszar swojego życia, w którym rzeczy rozwinęły się i postępowały bardzo dobrze. Może to być twoja kariera, życie miłosne, twoje dzieci lub zmieniające się fryzury na przestrzeni lat. Wyobraź sobie inny pasek filmu, który pokazuje postęp tego obszaru i przeprowadź go przez projektor, oglądając film w miarę postępu od początku do miejsca, w którym się teraz znajdujesz. Oba paski folii powinny mieć taką samą długość. Teraz połóż oba kawałki filmu na stole. Podnieś „dobry” pasek filmowy i umieść go na „problemowym” pasku folii. Zbierz je razem i włóż do projektora. Zbierz taśmę i połącz ze sobą końce, aby filmy przebiegały w ciągłej pętli, a następnie oglądaj razem dwa filmy. Na początku ciężko będzie ci biegać przez mieszankę obrazów, dlatego dołączyłeś do pętli, dzięki czemu możesz pozwolić, by działała w kółko, aż stanie się łatwa. Teraz wyjmij film z projektora i odkręć taśmę łączącą końce. Dodaj nowy, pusty kawałek filmu na koniec. A teraz ponownie przeprowadź całą sekwencję, tym razem rozszerzając sekwencję w przyszłość, tworząc nowe klatki podczas odtwarzania filmu - nowe klatki zawierające postęp, jaki osiągniesz i sukces,

który osiągniesz, całkowicie rozwiązując tę sytuację i z zasobami, aby osiągnąć więcej niż twoje najśmielsze marzenia. Wreszcie, przeprowadź całą nową sekwencję kilka razy, aż łatwo sobie wyobrazisz, że rozwiązałeś swoje stare problemy i osiągnąłeś wszystko, na co możesz liczyć.

Podróż w czasie

Wyobraź sobie linię reprezentującą przepływ czasu. Może przechodzić od przodu do tyłu, z boku na bok lub nawet z dołu. Cokolwiek przychodzi naturalnie do głowy, jest właśnie dla ciebie. Wyobraź sobie, że stoisz na tej linii w punkcie, który reprezentuje „teraz”. Jeśli chcesz, możesz fizycznie chodzić w górę i w dół do tego ćwiczenia - niektórym osobom łatwiej to sobie wyobrazisz. Zobacz swój problem na linii, zwróć uwagę na to, gdzie jest. Podejdź do problemu i spójrz na niego. Teraz przejdź do punktu na linii, który leży tuż obok problemu, tylko w przyszłości. Spójrz na problem od momentu, kiedy został niedawno rozwiązany. Zwróć uwagę na wszystko, co uważasz za ważne, gdy patrzysz na tył problemu. Teraz chodźmy w czas, który leży daleko poza problemem, kiedy jest to odległe wspomnienie. Spójrz na problem i, jeśli nadal go widzisz, zauważ wszystko, co uważasz za ważne. Następnie przejdź do punktu, który nadchodzi wiele lat. Odwróć się i spójrz na problem jako maleńką plamkę w oddali. Zwróć uwagę na wszystkie rzeczy, które osiągnąłeś w życiu od czasu rozwiązania tego problemu, i pozwól sobie poczuć się dobrze z tymi osiągnięciami. Wreszcie, wróć do chwili obecnej, zbierając i zabierając ze sobą wszystko, co będzie dla ciebie przydatne. Kiedy wrócisz w tej chwili, spójrz ponownie na problem i zauważ wszystko, co się zmieniło.

Domowe filmy

W tym ćwiczeniu możesz sobie wyobrazić siebie siedzącego w sali montażowej studia filmowego. Znajdujesz się przed biurkiem do miksowania, a na półce nad tobą są rolki filmu i taśmy audio. Oglądasz film na ekranie jak poprzednio, ale tym razem możesz sterować maszyną do edycji, dzięki czemu możesz uruchomić film do przodu, do tyłu lub z dowolną prędkością.

Szukasz konkretnego punktu w pamięci, w którym naprawdę zaczynasz odczuwać emocjonalne przywiązanie. Powoli przesuwasz film do tyłu i do przodu, aż znajdziesz dokładny punkt, w którym zaczniesz uzyskiwać odpowiedź, którą chcesz zmienić. Naciśnij duży czerwony przycisk „ciąć” na pulpicie miksującym, aby przeciąć taśmę w tym momencie. Teraz możesz przewijać do przodu, aż do momentu, w którym twój stan emocjonalny powrócił do normy. Naciśnij ponownie ten duży czerwony przycisk. Część filmu, która ma niepożądaną reakcję emocjonalną, została usunięta. Następnym zadaniem jest włożenie nowego kawałka filmu. Przejrzyj rolki filmu na półce, aż znajdziesz taki, który będzie oznaczony taką reakcją emocjonalną, która byłaby bardziej przydatna w tym czasie. Gdy znajdziesz taki, który Ci się podoba, wyjmij film i włóż go do maszyny do edycji. Naciśnij duży zielony przycisk „Wstaw”, a następnie ponownie uruchom film, obserwując, jak różni się on od nowej odpowiedzi. Zauważysz, że odpowiedź nie musi być idealna - tylko inna niż ta, która wydarzyła się ostatnio. Jeśli chcesz, możesz wypróbować wiele różnych odpowiedzi i zobaczyć, która działa najlepiej. Często odpowiedź, która osiąga najlepszy wynik dla Ciebie, to taka, o której nie pomyślałbyś. Nic nie można zyskać, pozwalając, by problemy przetrwały dłużej, niż trzeba. Rozpraw się z nimi, a następnie kontynuuj swoje życie.

7 CO?

Jako „dziękuję” za przeczytanie tej książki, otrzymasz specjalne pytanie bonusowe! Ludzie często utknęli w dylematach. Nie mają problemu z poruszaniem się do przodu lub motywacją do działania, po prostu nie wiedzą, jakie działania podjąć. Są sparaliżowani z wyboru, a kiedy nie wyobrażają sobie, który wybór okaże się najlepszy, idą w kółko. Ludzie nie pozostają w miejscu. Żadna sytuacja nie jest całkowicie statyczna lub zablokowana - w tym tekście mówiłem już o ludziach, którzy utknęli, a w następnym rozdziale dowiesz się o słynnym Unsticker. W rzeczywistości ludzie nie są unieruchomieni; po prostu nie poruszają się, jeśli oglądasz je przez długi czas. Oto obraz „utknięcia”. Osoba ta opiera się o przeszkodę, nie mogąc się ruszyć. Podobnie jak gracz w grze planszowej, osoba może poruszać się tylko do przodu, a gdy dotrą do przeszkody, utkną. Oczywiście, prawdziwi ludzie zazwyczaj są w stanie poruszać się w różnych kierunkach. Dla przeszkody, którą ktoś łatwo pokonuje, krąży wokół lub nad nią. Kiedy w domu nie ma mleka w lodówce, to nic wielkiego - idziesz i kupujesz więcej. Kiedy w lodówce nie ma mleka, to jest wielka sprawa, to wina kogoś innego, że bierze mleko i jest samolubny. Jeśli spojrzymy na tę sytuację obiektywnie, po prostu nie ma mleka. To jest to. To tylko znaczenie, które na nim umieszczamy, sprawia, że jest to problem. Problemem jest to, że osoba nie jest w stanie podjąć żadnych działań, aby ją rozwiązać lub przejść obok niej. Zobaczmy więc obraz tego, co jest bardziej prawdopodobne w sytuacji „utknięcia”. Możesz zobaczyć, co się tutaj dzieje - osoba porusza się do tyłu i do przodu, zawsze próbuje się poruszyć, ale problem jest ograniczony. Mogą poruszać się w dowolnym kierunku, z wyjątkiem naprzód, ponieważ tam jest przeszkoda. Ludzie w tej sytuacji wydają się być bardzo zajęci i zawsze coś robią, to po prostu im nie pomaga. Jest jeszcze jeden scenariusz do rozważenia:

Oto osoba obracająca się między przeszkodą a wcześniejszą, bardziej komfortową sytuacją. Dosłownie krąży w kółko. A co z dylematami? Dylemat jest interesującym rodzajem problemu, ponieważ nie ma przeszkód poza samym dokonaniem wyboru. Gdy ludzie mają wiele możliwości wyboru, dostępnych jest wiele informacji, które pomagają im podjąć decyzję. Gdy ktoś ma tylko dwie możliwości, nie ma wystarczającej ilości informacji, aby wybrać jedną nad drugą. Wybór staje się dylematem, gdy nie ma wystarczającej różnicy między wyborami. Jako obiektywny obserwator widzisz wiele różnic, ale ważne jest, abyś o tym pamiętał: różnice, które widzisz, nie są ważne. Nie są one częścią kryteriów decyzyjnych danej osoby, dlatego nie pomogą. Możesz od razu zobaczyć, że istnieją pewne interesujące przekonania, które powodują dylemat - i możesz pomyśleć o kilku innych:

- Są tylko dwie możliwości
- Należy dokonać wyboru
- Wybór oznacza zmianę lub przeniesienie
- Wybory wzajemnie się wykluczają

Jeśli naprawdę wierzysz, że możesz mieć tylko jedną lub drugą rzecz, a nie obie, a twój wybór jest ograniczony do tego, co masz przed sobą, możesz łatwo wyobrazić sobie, jak trudne byłoby twoje życie.

Rozwiązujesz takie dylematy przez cały dzień, każdego dnia, po prostu w wyniku posiadania bardziej przydatnych przekonań na temat swoich wyborów. Czy na przykład jeździsz do pracy lub jeździsz autobusem? To dylemat. Jeździsz do pracy lub jesz pizzę na lunch. Nie dylemat, ponieważ wybory nie wykluczają się wzajemnie. Czy kiedykolwiek siedzisz i zastanawiasz się nad tym, co zamierzasz zamówić w restauracji bufetowej, w której możesz zjeść? Możesz mieć to wszystko! Porównaj to z niepokojem, przez który ludzie przechodzą, gdy siadają do badania menu - „jeśli mam wołowinę, mogę mieć czerwone wino, ale kurczak wygląda ładnie, ale wtedy nie mogłem mieć czerwonego wina, a dziś wieczorem mam ochotę na czerwone wino”.

Tak więc logiczny łańcuch myśli sięga:

Czerwone wino > Wołowina > Kurczak > Czerwone wino

I kręcisz się i kręcisz w kółko, dopóki kelner nie przyjdzie i nie będziesz musiał podjąć decyzji, o której wtedy usiądziesz i zastanowisz się, dopóki nie weźmiesz posiłku i nie zaczniesz jeść, ponieważ w momencie, w którym kelner przyjmuje twoje zamówienie, nadal nie podjąłeś decyzji. Zamawiasz na podstawie dowolnego punktu w pętli, ale tak naprawdę nie podjąłeś decyzji. W sprzedaży nazywa się to „wyrzutem sumienia kupującego” i warto pamiętać, że ludzie nie zmieniają zdania - kontynuują przetwarzanie decyzji, której jeszcze nie podjęli. Nie zmieniamy zdania, ponieważ jesteśmy niezwykle spójnymi stworzeniami. niespójność lub niezdecydowanie to złudzenie - rzeczywistość jest taka, że zmuszamy ludzi do wprowadzania wyborów w słowa, które jeszcze nie zostały stworzone. Problemem są reguły - reguły, które ograniczają nasze wybory. Jak powiedział Morfeusz: „niektóre zasady mogą być wygięte, inne złamane”. Tak więc bycie w dylemacie jest tak dobre, jak utknięcie. Jakie dobre rzeczy możemy powiedzieć o dylematach? Cóż, dylemat oznacza:

- Masz wybór
- Chcesz się przenieść lub zmienić
- Wiesz szeroko, czego chcesz

Dam ci więc następujące przydatne przekonanie o dylemacie:

Bycie w dylemacie nie oznacza, że nie możesz wybrać. Oznacza to, że nie wiesz, jak wybrać. Teraz zbudowanie metody wyboru jest znacznie łatwiejsze niż dokonanie wyboru. Oczywiście raz

masz metodę lub proces, wybór jest dla ciebie.

Oto kilka pytań, które mogą okazać się pomocne w rozwiązaniu problemu. Co takiego jest w opcjach, które sprawiają, że jest to dylemat? Odrzuć wszystkie rzeczy, które są inne, ale nieważne. Trzymaj się tego, co ważne. Skup się na tym, dlaczego są to przede wszystkim wybory. Załóżmy na przykład, że nie możesz zdecydować się na samochód A lub samochód B. Dlaczego rower C nie jest wyborem? Jest to właściwy kolor, łatwo go zaparkować, a ubezpieczenie będzie niskie, ale nie jest to wybór. Więc co jest ważne w wyborach, które masz? Jeśli zabrałbym teraz wybór A (lub B), czy byłbyś zadowolony z wyniku? Jeśli ktoś inny wymusi na Tobie dylemat, na przykład, jeśli jesteś menedżerem, a Twój szef mówi „musisz uczynić albo Jima, albo Freda zbędnym”, to może to być dylemat. Jeśli ktoś inny podejmie

decyzję za ciebie, czy jest to pomocne? Innym sposobem na to jest rzucenie monety i zapłacenie

uwagę na to, czy odczuwasz mniej lub bardziej ulgę w wyniku.

Gdybyś mógł stworzyć wybór C, który miałby w sobie wszystko, co w nim chcesz, jak by to było? Być może musisz kupić nowy kapelusz i nie możesz zdecydować między czerwonym a zielonym. Gdybyś wiedział, że mają niebieski kolor w magazynie, wybór byłby łatwy. To tylko dylemat, ponieważ uważasz, że twoje wybory są ograniczone. Co powstrzymuje cię od posiadania A i B? Niektórzy ludzie tworzą dylematy, dzieląc się

opcje, które są tak naprawdę tylko elementami tej samej opcji. Możesz im w tym pomóc, przechodząc do poziomu myślenia obejmującego zarówno A, jak i B. Na przykład, możesz zapytać: „Co jest ważne w obu tych opcjach? Co ci da? ”Czy musisz teraz zdecydować? Jeśli decyzja zostanie pozostawiona sama sobie? Czy jest to dylemat spowodowany decyzją podjętą przed czasem? Na przykład, masz spotkanie w pracy, aby zdecydować o sposobie działania. Pięć godzin przychodzi i nie jesteś bliżej decyzji, więc szef mówi „dobrze - musimy podjąć decyzję, zanim wrócimy do domu”. Czemu? Jeśli decyzja nie jest gotowa i jeśli jest wystarczająco ważna, śpij na niej! Czas ma tendencję

rozwiązać wszystkie nasze problemy. Co dla Ciebie osiągną A i B? Po podjęciu decyzji co stanie się dalej? Prawdopodobnie oba wybory osiągną podobny wynik, więc jaki jest ten wynik? Co zrobisz, gdy dokonasz wyboru? Oto dla ciebie metaforyczny przykład. Prawdopodobnie widziałeś te łamigłówki w czasopiśmie i książkach dla dzieci, gdzie musisz śledzić linie od początku do końca i dowiedzieć się, który punkt początkowy prowadzi do punktu końcowego:

Możesz pracować zgodnie z regułami narzuconymi przez projektanta puzzli - że zaczynasz od początku i pracujesz metodą prób i błędów, aż dojdiesz do końca, lub możesz wyjść poza reguły gry - zaczynając od końca i wracając do początek. Kiedy zaczynasz od początku, masz wiele możliwych wyborów. Kiedy zaczynasz na końcu, masz tylko jeden możliwy wybór - ten, który zadziałał. Tak więc, najszybszym sposobem radzenia sobie z dylematem jest przekroczenie punktu decyzji do trwałego wyniku, a następnie podjęcie pracy wstecz, aż do momentu podjęcia decyzji. W przypadku złożonego dylematu dobrym pomysłem jest zawsze wycofanie się z wyniku, nawet w celu zbadania implikacji dokonywania każdego wyboru w przyszłości. Decyzja może opierać się wyłącznie na dostępnych obecnie informacjach - rozszerzenie decyzji na przyszłość może spowodować, że decyzja jest łatwiejsza do wykonania, ponieważ więcej informacji zazwyczaj jest lepszą decyzją. W tym celu możemy ponownie wykorzystać wyimaginowaną linię czasu. Wyobraź sobie, że w przyszłości jesteś daleko. Podejdź do teraźniejszości i zwróć uwagę na trasę, którą wybrałeś, aby wrócić do tego, co tu i teraz