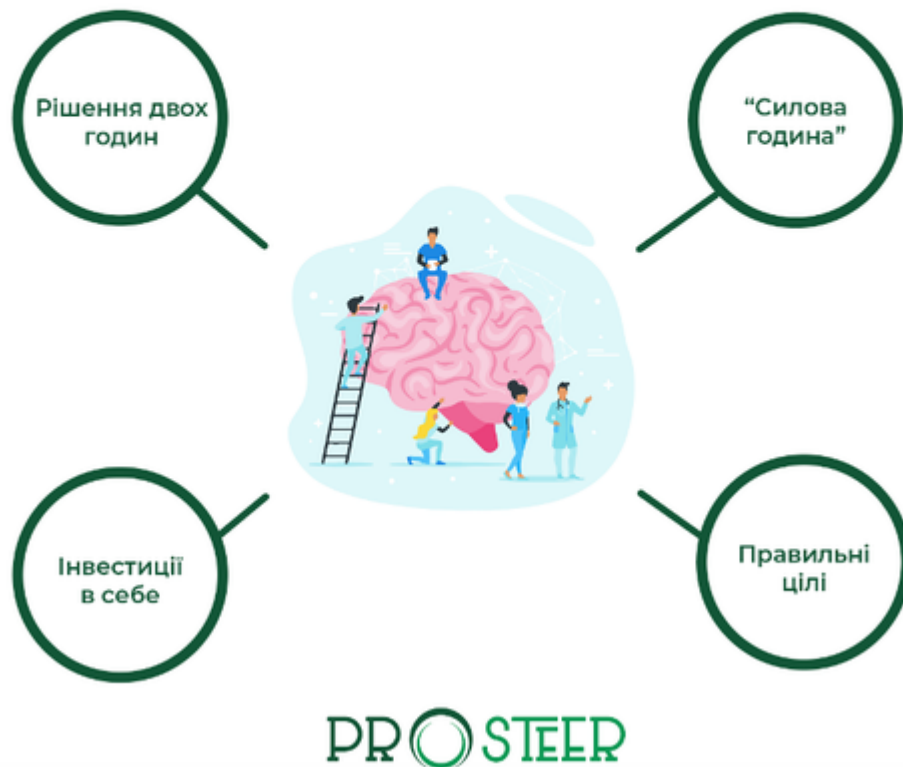


Як сприяти нашій ефективності? За Роджером Сайпом



Як стати більш організованим?

«Розвиток мозку» — це книжка Роджера Сайпа, оратора та коуча у сфері ефективності, що описує основні стратегії з покращення пам'яті, розуміння матеріалу та його засвоєння. В книжці також наводяться конкретні поради з того, як змінити хід своїх думок та дій, аби налаштуватися на досягнення цілей. Основні 4 поради, що згадує Роджер Сайп, це:

1. Рішення двох годин

Більшість з нас починають понеділок з погашення всіх пожеж. І робимо це кожного дня, поки не впадемо без сил у п'ятницю. Аби розвантажити наш мозок, треба розвантажити наш графік. Для цього у вечір неділі або у ранок понеділка нам потрібно витратити годину або дві на те, аби згадати наші цілі та побудувати план на тиждень. Клієнти Роджера Сайпа називають це «Рішення двох годин».

2. «Силова година»

Те, що відбувається з нами перші 30-60 хвилин кожного ранку, створює психологічний, нервовий та енергетичний тон для подальшого дня. Тому Роджер Сайп пропонує виробити звичку проводити «Силову годину». «Силова година» — перша година ранку, яку ми маємо проводити однаково кожного дня. Це може бути читання, зарядка або навіть послідовність з різних дій.

3. Інвестиції

Нашому мозку потрібні систематичні вклади часу, енергії та грошей. Розмір та характер цих інвестицій залежать від нашої власної ситуації, але наш мозок потребує систематичного розвитку. Це може бути читання, проходження курсів, тренування тощо. До свого тижневого плану вносимо мінімум 2 години часу на саморозвиток. Вони не можуть перехрещуватися з Силовою годиною.

4. Правильні цілі

Перше, на чому наголошує Роджер Сайп, це на створені правильних цілей. Наші цілі мають розпалювати в нас енергію.

Для цього можна використати техніку «5 чому».

Техніка «5 чому» складається із ланцюжка 5 запитань «Чому?» і відповідей на них (цілком логічно). Спочатку варто чітко визначити проблему, питання чи феномен, який ми б хотіли пояснити. Саме до них ми ставимо перше запитання «Чому ж так відбувається?». Наша відповідь буде основою для наступного питання «Чому так?».

Тимчасово вам треба перетворитись на маленьку дитину, яка не втомлюється повторювати: «Але чому так?». Ми продовжуємо ставити запитання до наступних відповідей, поки не отримаємо фінальну відповідь, яка нас вдовольнить.

Ось проста схема техніки «5 чому»:

- Формулюємо проблему чи тезу, яку потрібно пояснити.
Чому це відбувається? → Відповідь 1 →

Чому так? → Відповідь 2 →

Чому так? → Відповідь 3 →

Чому так? → Відповідь 4 →

Чому так? → Фінальна відповідь.

Такий ланцюжок запитань та відповідей можна побачити в інтерв'ю із Річардом Фейнманом. Хоча фізик поставив 4 запитання, їх було достатньо для розуміння логіки техніки «5 чому».

1. Чому тітка Мінні у лікарні? Бо зламала стегно.

2. Чому це сталося? Бо вона посковзнулась на льоду.

3. Чому? Бо лід слизький.

4. Чому? Бо лід плавиться під тиском тіла.

5. Чому? Бо вода має здатність розширюватись.

Так можна продовжувати і далі, якщо ви фізик і хочете знайти відповіді на фундаментальні питання. А ми з вами зараз розглянемо ситуації, у яких застосовується техніка «5 чому»:

1. **Кризовий менеджмент**. Техніка «5 чому» допомагає знайти вихід з кризової ситуації завдяки пошуку її причин. Головне – дотримуватись

основних правил: (1) точне і повне формулювання проблем; (2) чесність у відповідях на питання; (3) жага дістатися коріння проблем і вирішити їх. Після того, як ви знайшли справжню причину(-и) проблеми – варто продумати шляхи їх вирішення і втілювати їх у життя.

2. Психологічний аналіз.

Техніка «5 чому» допоможе краще розуміти мотивацію власних і чужих дій. Заглиблення у дійсні причини поведінки інших розвиває емоційний інтелект, емпатію і дозволяє знайти правильні слова у конфліктних ситуаціях. Цей інструмент можна використовувати і для розуміння власних вчинків, однак слід пам'ятати, що найкраще рішення особистих проблем — це кваліфікований психолог.

3. Наука. У прикладі з Річардом Фейнманом ми бачимо, що людей часто влаштовує відповідь на перше «чому?». Чому магніти відштовхуються? Бо діє магнітна сила. Однак для науковців така відповідь надто поверхнева. Техніка «5 чому» дозволяє знайти глибинні причинно-наслідкові зв'язки між процесами у різних галузях науки.

4. Практичний маркетинг. Кожна компанія прагне зрозуміти свою цільову аудиторію. Кожен хоче реакції на продукт «о, це для мене» або «о, це про мене». Техніка «5 чому» допомагає у виробленні стратегії комунікації чи створенні маркетингової презентації, адже дозволяє визначати істинні «болі», бажання і мотивації аудиторії.

І багато інших ситуацій, де вам потрібно отримати відповідь на запитання «Чому?».

А ось перелік основних пасток методу «5 чому» і поради, як на них не потрапитися:

- Поставити рівно 5 «чому» і не вирішити проблему. Число 5 умовне, адже іноді може знадобитись як 3, так і 7 питань. Основним орієнтиром для вас повинен бути кінцевий результат — чесна справжня відповідь на ваше запитання.
- Дійти до глибинних філософських питань, які не допомагають вирішити вашу проблему. Вам слід обмежити рамки власної цікавості і зупинитись на одній із попередніх відповідей.
- Отримати фінальну причину, на яку ви не можете вплинути. Просто поверніться до попередніх відповідей і подивіться, що там ви можете зробити для вирішення проблеми.
- У аналітика недостатньо знань про предмет проблеми. Саме тому менеджер, який спеціалізується на компаніях «Hogesa» не може вирішувати проблеми компанії, яка займається ІТ-розробками. Слід оцінювати власні можливості і компетентність, особливо коли йдеться про кризовий менеджмент і науку.
- Різні результати у різних людей чи команд. Дійсно, різні люди отримують різні фінальні відповіді. Однак якщо це спеціалісти з різних галузей, це навпаки допоможе знайти більш повну відповідь на питання та комплексно його вирішити.

Як казав сам Річард Фейнман: «Коли ми продовжуємо ставити запитання «чому?», справи стають дедалі цікавішими». Тому сміливо використовуйте техніку «5 чому», щоб знайти справжню причину і вирішити вашу проблему. Головне — точно сформулювати проблему,

встановити рамки бажаної відповіді і бути чесним перед собою у відповідях на запитання.