

Старовойтов Александр

6+



Модель "Кольчуга++"

Секретная модель развития себя, отношений и бизнеса.

Александр Валерьевич Старовойтов

Система «Кольчуга++».

Секретная модель развития себя, отношений и бизнеса

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=65330086
SelfPub; 2022*

Аннотация

Одна из современных проблем – устаревание знаний и навыков. Еще 50 лет назад, чтобы быть специалистом, нужно было трудиться годами, вы наверное слышали о правиле 10 000 часов – именно столько времени нужно, чтобы стать профессионалом в своем деле. Знание и навыки были надежными стратегическими ресурсами человека – он мог получать достойную зарплату и не беспокоиться о будущем. Сейчас навыки устаревают еще до того как их успевают освоить. Какие же знания сейчас не теряют своей актуальности? Те, которые позволяют понимать, что происходит сейчас и как это влияет на будущее, что можно и нужно поменять для достижения своих целей. От этом Вы узнаете, освоив модель "Кольчуга++".

Содержание

Введение	4
Часть 1. Модель "Кольчуга++"	6
1.1. Зачем нам нужны модели?	7
1.2. Жизнь как цепочка из «сейчас».	10
1.3. «Сейчас» – точка ВЫБОРА и создания будущего.	16
1.4. Применение «Вы-ячейки».	23
1.5. Как увеличить эффект от применения «Вы-ячейки»?	27
1.6. Системность окружающего мира.	30
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Александр Старовойтов

Система «Кольчуга++».

Секретная модель развития себя, отношений и бизнеса

Введение

Мы все чего-то хотим достичь в профессии, в отношениях, в бизнесе. И, соответственно, есть курсы по целеполаганию, самоменеджменту, самоорганизации на которых изучают методы и методики планирования, преодоления себя, самоорганизации и т.п. А вот причины, по которым нужно делать именно эти шаги объясняются не всегда. Поэтому попытки развития часто похожи на слепой перебор вариантов, и ожидаемый результат от таких действий не соответствует потраченным силам и времени.

Я предлагаю вашему вниманию модель, которая позволит просто и понятно оценивать целесообразность применения методик для развития и роста. Это универсальная модель – её можно применять и в бизнесе, и в семейных отношениях, и при саморазвитии.

В первой части книги рассмотрим подробно модель «Кольчуга++». Наиболее эффективно её применение при наличии стратегического плана, поэтому вторая часть посвящена персональному стратегическому планированию. Даже самый лучший план сам себя не реализует, поэтому в третьей части приведены приёмы, которые помогут быстрее делать правильные шаги в нужном направлении. И практические упражнения по ходу книги помогут лучше понять работу модели и применять её более осознанно.

Итак, что это за секретная модель?

Часть 1. Модель "Кольчуга++"

Правильно поставленная задача –

это уже наполовину решенная задача.

Неизвестный, но очень опытный, учитель.

1.1. Зачем нам нужны модели?

Ограничение оперативной памяти человека.

Один из моих любимых предметов в школе была физика. В отличие от литературы и русского, в которых есть сложные правила, неоднозначные выводы, здесь все просто – есть закон и формула, которая его выражает. Причем в формуле, как правило, от трех до 5 переменных. Работать с такими формулами – одно удовольствие.

Одна из причин этой любви, видимо в том, что у человека есть ограничения на количество информации, которые мозг может обрабатывать в оперативном режиме. Это ограничение получило название **«кошелек Миллера»**.

Джордж Миллер во время своей работы в Bell Laboratories провел ряд экспериментов, целью которых был анализ памяти операторов. В результате опытов он обнаружил, что кратковременная память человека способна запоминать в среднем девять двоичных чисел, восемь десятичных чисел, семь букв алфавита и пять односложных слов – то есть человек способен одновременно **помнить 7 ± 2 элементов**. Таким образом, кратковременная память – «кошелёк», в который можно «положить» одновременно семь «монет». Причём память не пытается анализировать смысл информации, важны лишь внешние, физические характеристики, то есть не важ-

но, какие «монеты» находятся в «кошельке» – рубли или копейки, главное, чтобы их было семь. Если количество элементов больше семи (в крайнем случае, девяти), то мозг разбивает элементы на группы таким образом, чтобы количество запоминаемых элементов было от 5 до 9.

Поэтому, когда вы в оперативном режиме пытаетесь уместить в голове больше 9 элементов, то с большой долей вероятности, некоторые из этих элементов будут забыты. А вот стремление удержать такое количество элементов в голове вызывает ощущение распухшей головы.

Проявление этого правила на практике можно наблюдать практически везде. Например, для Вас лично это правило обозначает, что если Вы не запишете список из 10 пунктов на бумаге, а постараетесь удерживать его в голове, то в лучшем случае сможете воспроизвести лишь 9 пунктов из 10.

Рекламщики и дизайнеры давно подметили действие этого правила и используют его для повышения эффективности действия на клиентов:

- в рекламных сообщениях делается акцент на одну-две положительные стороны товара;
- дизайн сайтов носит блочную структуру, при этом количество блоков в видимой части экрана – до 5-7, а элементов в каждом блоке также до 5-7. Если их больше, то людям, в следствии кажущейся сложности, лень разбираться с сайтом и они его не смотрят.

Пожалуй, одним из самых ранних это правило использо-

А.С. Пушкин. Так в предложениях его стихотворных произведений до 6 слов, поэтому они так легки для чтения и понимания. Правда сейчас мне в голову пришла и такая мысль. Возможно, Александру Сергеевичу так было легче сочинять, в силу действия этого же закона ограниченности оперативной памяти человека.

Закон № 1. «Кошелек Миллера»:

Человек способен одновременно держать в оперативной памяти

7 ± 2 элементов, причем загрузка оперативной памяти снижает

эффективность его деятельности.

Поэтому мы строим модели, которые упрощая действительность, позволяют сконцентрироваться на главном. Что же главное в нашей жизни? Как поется в песне «Есть только миг между прошлым и будущим, – Именно он называется жизнь!».

Давайте взглянемся в этот миг.

1.2. Жизнь как цепочка из «сейчас».

Итак, нашу деятельность можно представить как последовательность моментов «СЕЙЧАС», сшитых в цепочку, где в каждом следующем «сейчас» мы используем то, что создали в предыдущем «сейчас». Например:

- пошли в магазин;
- купили яблоки;
- пришли домой;
- помыли яблоко;
- съели яблоко.

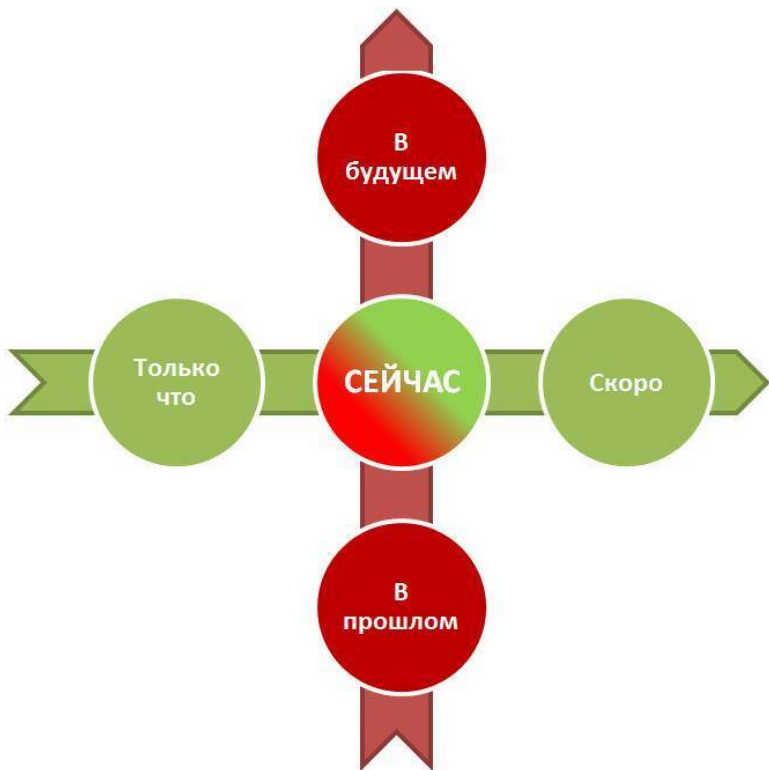
Такую цепочку можно назвать **тактической**, т.е. дела в ней последовательны и мы примерно понимаем их взаимосвязь.

Но ведь цепочка может быть и такой:

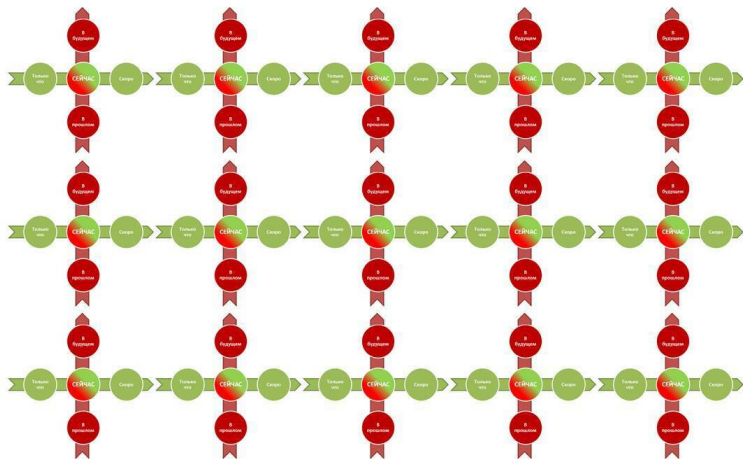
- заработали 1 млн. рублей;
- купили участок;
- посадили яблоню;
- построили дом с погребом;
- собрали урожай яблок осенью, сложили в погреб;
- зимой взяли яблоко из погреба;
- съели яблоко.

Последнее «СЕЙЧАС» – «съели яблоко» то же, что и в

первом примере, но в данном случае все предшествующие шаги потребовали принципиально больше ресурсов и времени. Такую цепочку назовем **стратегической**. Важно, что обе эти цепочки пересекаются в «СЕЙЧАС». Т.е. каждое дело **одновременно решает и тактическую задачу и продвигает к стратегической цели**. Назовем горизонтальную ось времени тактической, а вертикальную стратегической. Получим такой «крест»:



Тогда нашу жизнь можно представить как кольчугу из «сейчас», состоящую из тактических цепочек по горизонтали и стратегических – по вертикали:



Вот мы и получили **модель «Кольчуга++»**. Двойной плюс в названии указывает на то, что «кольчуги» отдельных людей, организаций и т.п. сцеплены между собой, и за счет этого влияют друг на друга.

Итак, суть модели «Кольчуга++» в том, что:

каждое событие лежит на пересечении тактических и стратегических цепочек одного и более субъектов, а цепочки таких событий образуют единую «кольчугу».

Вы можете спросить: «— Это же очевидно, как нам может помочь эта модель в наших делах?». Об этом дальше, а сейчас выберите одно или два события и запишите для каждого

из них тактическую и стратегическую цепочки.

Упражнение № 1. Цепочки событий.

Выберите одно или два события и запишите для каждого из них тактическую и стратегическую цепочки.

Упражнение № 2. «Зачем» и «Что мне позволило».

А теперь выберите одно из сегодняшних дел и распишите для него две цепочки. Первая цепочка формируется из пяти ответов на вопрос «Что мне позволило ...?», а вторая цепочка – из пяти ответов на вопрос «Зачем я ...?». Например, я съел яблоко, тогда цепочки могут быть такие:

Цепочка «Что позволило?»

1. Что мне позволило съесть яблоко? – то, что я его вымыл;
2. Что мне позволило вымыть яблоко? – то, что оно у меня было;
3. Что мне позволило приобрести яблоко? – то, что оно у меня росла яблоня;
4. Что мне позволило иметь яблоню? – то, что у меня есть участок;
5. Что мне позволило иметь участок? – то, что у меня были деньги на его покупку.

Цепочка «Зачем?»

1. Зачем я съел яблоко? – чтобы наесться;
2. Зачем мне наесться? – чтобы быть сытым;

3. Зачем мне быть сытым? – чтобы было хорошее настроение;

4. Зачем мне хорошее настроение? – чтобы радовать близких;

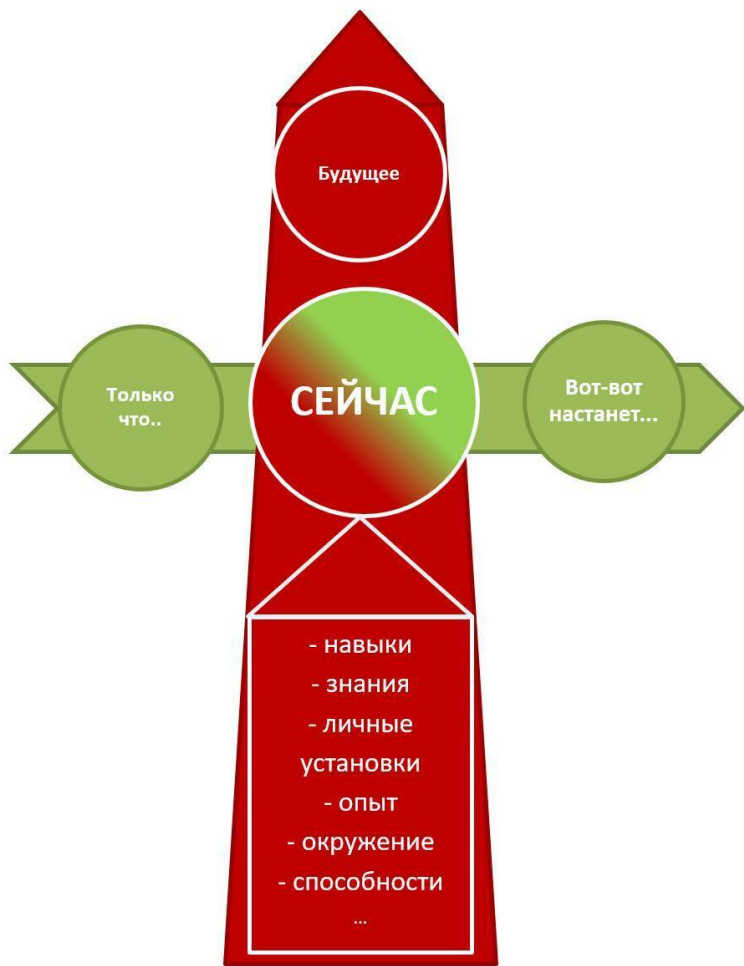
5. Зачем мне радовать близких? – чтобы у нас была крепкая семья.

1.3. «Сейчас» – точка ВЫБОРА и создания будущего.

Итак, надеюсь, вы сделали упражнения из предыдущей части и увидели цепочки взаимосвязанных событий, которые пронизывают и сшивают в единое целое нашу жизнь. Давайте теперь взглянемся в ячейку кольчуги «Сейчас».

«Сейчас» интересно и важно тем, что именно здесь происходит выбор того, что делать, как делать, а также того, что не делать. И этот ВЫБОР и соответствующие действия формируют данное звено кольчуги и определяют, в некоторой степени, возможности на следующем шаге-выборе.

Давайте назовем такое звено кольчуги «**Вы-ячейка**», т.е. ячейка выбора. Опять изобразим «Вы-ячейку», отметив на ней часть стратегических элементов, влияющих на выбор.



Казалось бы, модель очевидна. Согласен, но ее основной

плюс в том, что мы теперь представляем в простой форме и можем быстро проанализировать как наши стратегические запасы» формируют наш выбор, и, с другой стороны, как наши повседневные дела формируют наше будущее. В то же время, задав себе несколько простых вопросов, мы можем скорректировать свой выбор в пользу лучшего результата.

Банальный пример. Вы пришли домой с работы и хотите поужинать. Можно сесть, включить телевизор и поужинать, решив тактическую задачу. А что нужно сделать, если одна из ваших стратегических целей – укрепление семейных отношений? Тогда лучше позвать жену (мужа), детей, и всем вместе поужинать, обсудив прошедший день и планы на завтра. Можно добавить еще вектор воспитания детей, тогда, за столом нужно обратить их внимание на правила пользования столовыми приборами.

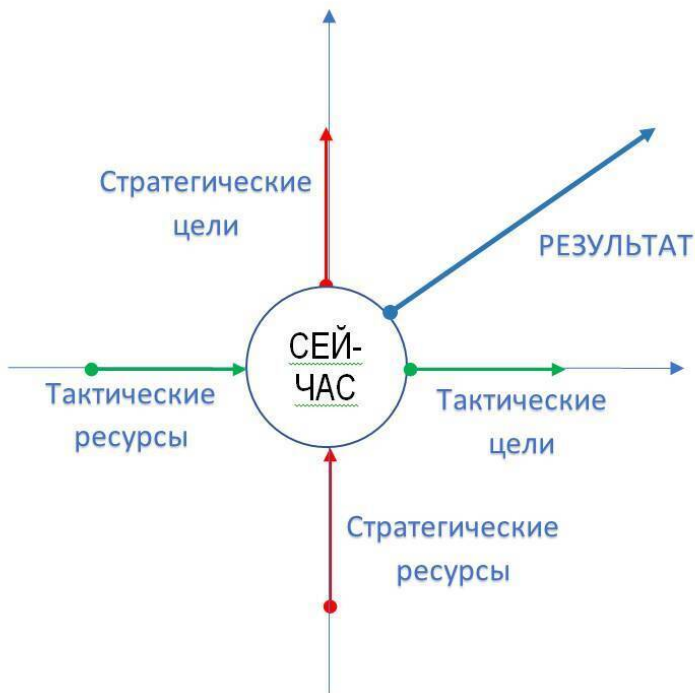
Таким образом, любое действие становится осознанным штрихом на картине Жизни.

Итак, очевидно, что **на ВЫБОР** влияют следующие элементы:

- тактические ресурсы – это то, что позволит нам выполнить шаг, тактические ресурсы (время, деньги, место и т.п.);
- тактическая цель – это то, ради чего мы это делаем;
- стратегические ресурсы – это то, что позволит нам выполнить шаг (навыки, знания, умения, знакомства, положение в обществе, капитал и т.п.);
- стратегические цели – это то, ради чего мы делаем этот

шаг.

Наглядно это можно изобразить так:



При этом формулу результата можно записать так:

$\text{РЕЗУЛЬТАТ} = (\text{СР} + \text{СЦ}) * \text{Кст} + (\text{ТР} + \text{ТЦ}) * \text{Ксс}$, где

В первом случае стратегическая цель не учитывается ($СЦ=0$) и результат равен $P1$. Во втором варианте (ужин с семьей) Результат больше и он направлен в стратегическое будущее – идет переформирование стратегического ресурса семьи. В третьем случае $P3$ больше чем $P2$, т.к. дополнительно подключается еще одна стратегическая цель и формируется стратегический ресурс детей – их культура.

«Отрицательные» стратегические ресурсы.

Сейчас мы рассмотрели примеры, в которых и тактические и стратегические элементы усиливают друг друга. Но возможен вариант, когда некоторые из них могут быть отрицательными. Например, курение или другие вредные привычки.

Допустим, девушка хочет кому-то понравиться, и с тактической точки зрения она идеальна: одежда, прическа. Но оказывается, что ее избранник не выносит запаха табака и тем более ему не нравится «целовать пепельницу». Схематично это можно изобразить так:



Важно понимать, что один и тот же стратегический ресурс может быть положительным и отрицательным в зависимости от ситуации и цели действия. Например, очень высокий рост это плюс при игре в баскетбол, но минус при игре в футбол.

Упражнение № 3. Мои стратегические ресурсы.

Запишите 2-3 своих стратегических ресурсов и ситуации, в которых они могут быть полезны, а также те, в которых они становятся «отрицательными».

1.4. Применение «Вы-ячейки».

Как же применять «Вы-ячейку»? На примерах мы уже разобрали пару применений:

- планирование ситуации (ужин) для получения от нее большего;
- анализ произошедшего (знакомство) с целью корректировки дальнейших действий.

В каких же областях применима «Вы-ячейка»? Практически везде, так как любая ситуация является с одной стороны следствием чего-то, а с другой – причиной дальнейших изменений.

Для нас же, как людей, взявших в определённой мере ответственность за свои действия, важны ситуации, в которых ВЫБОР зависит от нас. Именно в этих случаях стоит применять анализ по «Вы-ячейке».

Как использование «Вы-ячейки» помогает экономить время.

Человек обычно хочет все и сразу, и, если взглянем на «Вы-ячейку», это возможно при соответствующих стратегических ресурсах. Но вот для того, чтобы сформировать их приходится потратить много времени и сил.

Вернемся еще раз к примеру про ужин. Как мы видели, в процессе ужина мы можем вообще не формировать стра-

тегические ресурсы – просто поужинать. А можем формировать сразу два ресурса: крепкую семью и культуру детей. При этом времени потребуется примерно столько же. В итоге получается тройной выигрыш по времени для достижения аналогичного результата.

В этом и есть **секрет «Вы-ячейки»**: **любое действие можно использовать не только для достижения тактического результата, но и для формирования стратегического ресурса.**

В книгах по бизнесу часто встречается такой совет: «Не есть в одиночку». Почему? Потому что во время обеда можно развивать и поддерживать деловые связи, которые являются одним из стратегических ресурсов.

Ключевой прием – вопрос «Как?»

Не обращали внимание, в каких случаях у вас возникают идеи? Правильно, когда появляется запрос на это. Когда все устраивает, как правило, новых идей не приходит. «Вы-ячейка» позволяет сформировать целенаправленный запрос на изменения. Например, в примере про ужин можно спросить «Как использовать ужин для улучшения своего здоровья?». Один из вариантов ответа очевиден: «Есть только здоровую и полезную пищу». Но есть и еще, скорее всего, не один вариант ответа, например такой: «Поужинать на свежем воздухе, вдыхая ароматы цветов и любясь закатом».

Есть вопросы, на которые не так просто ответить: «Как

заработать на ужине?»). Возможно, ответом будет последовательность шагов: пригласить на ужин знаменитость; провести ужин-интервью; выложить интервью на youtube-канал.

Скорее всего, вы уже встречались с этим приемом в бизнесе. Хороший предприниматель всегда задает себе три вопроса "Как":

- Как это сделать быстрее?
- Как это сделать дешевле?
- Как это сделать лучше?

За счет этого он получает три стратегических ресурса: время, дополнительную прибыль, качество и лояльность клиентов.

Для усиления эффекта (вот мы уже применяем прием с вопросом "Как усилить эффект от вопросов?") в вопросе задают конкретный размер изменений:

- Как сделать это в 2 раза быстрее?
- Как сделать этот в 10 раз дешевле?

Этим приемом пользуются и инженеры, задавая вопрос – "Как это сделать проще?" – что позволяет выиграть в простоте производства и использования новинки.

Для закрепления приема сделайте упражнение.

Упражнение № 4. 10 ответов на вопрос «Как...?»

Запишите два-три предстоящих события и два-три стратегических ресурса, которые вы хотите развивать. А теперь для каждого события задайте вопрос вида «Как развить [ресурс] при проведении [событие]?».

Дайте сначала по одному ответу. Для усиления этого приема рекомендую придумать **записать 10 или даже 20 ответов**. Это позволит взглянуть на событие с новой стороны, увидеть новые возможности

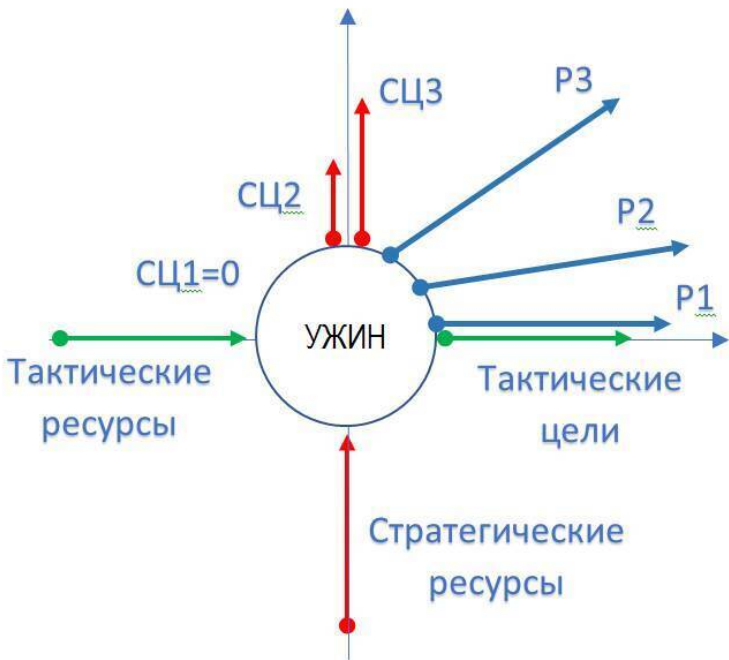
и быстрее получить результат.

Похож на крест. Действительно, христиане, делая выбор каждый момент в сорону заповедей преследуют главную стратегическую цель, если можно так сказать,

1.5. Как увеличить эффект от применения «Вы-ячейки»?

Давайте представим человека, У КОТОРОГО НЕТ НИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НИ ТАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ. Будет ли ему полезен прием «Вы-ячейки»? Нет. Так как он плывет по течению, опираясь на имеющиеся стратегические ресурсы и подталкиваемый текущими событиями.

Приведем еще раз схему для ужина:



Используя ее, мы можем понять, что для повышения эффекта необходимо выполнение следующих условий:

1. Стратегические ресурсы и цели должны быть **сонаправлены**;
2. Тактические ресурсы и цели должны быть **сонаправлены**;
3. Чем **больше одновременно** преследуется стратегиче-

ских целей, тем **ощутимей результат**;

4. Тактическая ситуация позволяет проявиться **максимальному объему** стратегических ресурсов.

5. В «сейчас» вы можете **выбирать**, что делать, а что не делать.

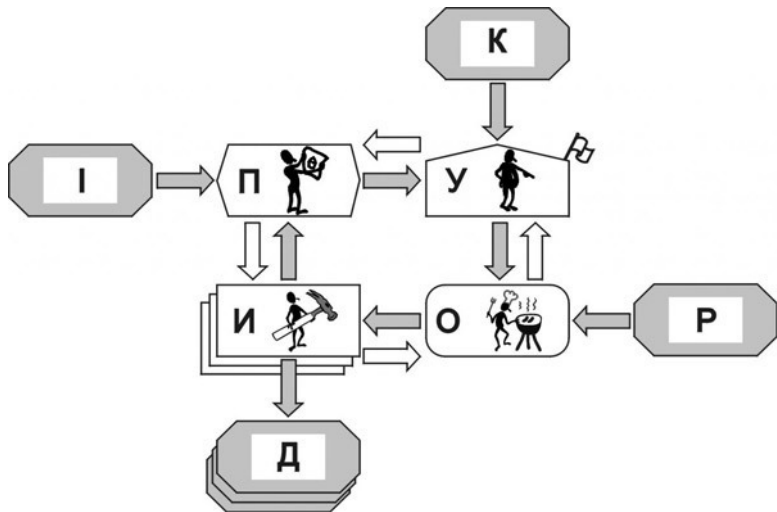
Итак, чем больше стратегических целей мы сможем «навесить» на одно действие, тем оощутимее будет результат. Следовательно, нужны как **стратегические цели**, как постоянный ориентир наших действий, так и ведущие к ним **тактические цели**. Поэтому во второй части книги изучим один из методов стратегического планирования, который можно использовать вместе с «Кольчугой++». Но перед этим рассмотрим еще одно важное свойство, которое демонстрирует модель – системность.

1.6. Системность окружающего мира.

Системный подход и обратная связь.

Модель «Кольчуга++» хорошо показывает важность обратной связи в нашей деятельности. Правда слово «обратна» в некотором смысле сбивает, т.к. «обратный» – направленный в прошлое. А в «вы-ячейке» мы видим, что связь протягивается в будущее. Чтобы разобраться с этим несоответствием давайте подробнее разберемся с понятием «система» и «обратная связь».

В середине прошлого века в СССР появилась Теория решения изобретательских задач, сокращенно ТРИЗ. Один из авторов этого направления предложил универсальный системный подход. Он предложил рассматривать любую жизнеспособную систему как модель, состоящую из четырех взаимосвязанных блоков, выполняющих определенные функции.



Модель включает четыре функциональных блока:

1. **ПЛАНИРОВЩИК (П)** – определяет план действий, получает информацию о результатах работы и данные из внешней среды, обеспечивая **ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ** в блок управления.

2. **УПРАВЛЕНИЕ (У)** – воспринимает внешние команды и определяет в соответствии с ними, сколько и каких ресурсов необходимо для выполнения команды. Блок отвечает за запуск процесса в соответствии с условиями начала процесса (загорелся "зеленый", начальник приказал, пришла весна);

3. **ОБЕСПЕЧЕНИЕ (О)** – по команде обеспечивает ИСПОЛНИТЕЛЯ ресурсами;

4. **ИСПОЛНИТЕЛЬ (И)** – используя полученные ресурсы, выполняет основное действие.

В результате ПРОЦЕСС действует до тех пор, пока КОМАНДА не будет выполнена в полном объеме.

Контроль и планирование «сидят» в одном сегменте, т.к. по результату контроля планируются следующие действия.

Т.е. без контроля и обратной связи система не образуется и постепенно деградирует.

Рассмотрим применение этой схемы на примере посадки саженца яблони. В ней можно выделить следующие этапы:

1. **Планирование.** На этом этапе планируются дальнейшие действия и реакция на внешние обстоятельства.

2. **Управление.** На этом этапе по определённому ранее условию запускается процесс (начало посадки яблони при наступлении весны).

3. **Подготовка** всего необходимого к основному действию (в нашем случае – к посадке). Для этого закупается инструмент, удобрения, саженец. Т.е. готовим ресурсы: материальные, знания, информация и т.п.

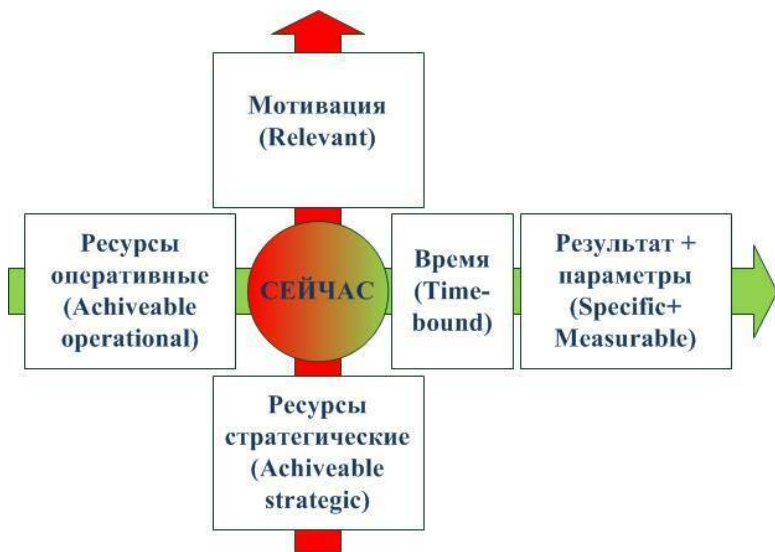
4. **Основное действие**, решающее поставленную задачу. В нашем случае – посадка дерева. Именно на этом этапе создается продукт или услуга.

5. **Проверка результата**, т.е. сверка того, что получилось с запланированным результатом, при несовпадении –

выполнение корректирующих действий.

В результате цикл замыкается.

Еще проще понять необходимость контроля, если рассмотреть «ко»-ячейку, т.е. ячейку «Кольчуги++»:



Она описывает некоторое действие, которое происходит СЕЙЧАС, и от которого мы ожидаем определенный результат. Сотрудник получил результат с некоторыми погрешностями.

Конечно, вы хотите, чтобы в следующий раз он выполнил все правильно, что же для этого нужно сделать?

Очевидно, что если элементы ячейки останутся теми же, то и результат, с большой долей вероятности останется тем же, т. е. с ошибкой.

Поэтому роль управляющего данной операцией дать такую обратную связь, чтобы в следующий раз результат больше соответствовал ожиданиям. Что можно изменить?

Схема ячейки подсказывает, что возможны следующие варианты:

- воздействовать на оперативном уровне (сделать замечания сотруднику, добавить или убрать оперативные ресурсы и т. п.);
- воздействовать на мотивацию сотрудника, как через поощрение, так и через наказание;
- запланировать и провести воздействие на стратегическом уровне: изменение инструкций, улучшение навыков сотрудника, изменения в стратегических ресурсах.
- изменить постановку задачи, например вы знаете, что сотрудник иногда не укладывается в срок, тогда заведомо можно поставить дедлайн раньше, чтобы даже с запозданием он успел.

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.