

Промяната - как да я постигнем когато е трудна .

Всеки човек има емоционална страна – Слона – и рационална страна – Ездача. Трябва да ангажираш и двете като преминеш през три стъпки – насочи Ездача, мотивирай слона и оформи пътя.

Ездача е визионер. Той е склонен да прави краткосрочни жертви в името на дългосрочни печалби, заради, което често се кара със слона, предпочитащ незабавното удовлетворение.

Той също е и умен тактик – дай му карта и той ще следва маршрута неотклонно. Но ние видяхме и недостатъците му – ограничените му резерви в сила, парализата му пред лицето на неяснотата и богатия избор и неуморния му фокус върху проблемите, а не върху решенията.

Когато апелираш към Ездача в теб или в хората, на които искаш да повлияеш, планът ти трябва да е прост. Това, което прилича на съпротива, често е просто липса на яснота.

Първо следвай ярките петна. Когато анализираш своята ситуация, ти със сигурност ще откриеш, че някои неща работят по-добре от други. Не се занимавай с провалите, вместо това анализирай и клонирай успехите. Тези проблясъци могат да осветят плана за действие и да запалят надеждата.

След това задай посока на Ездача – и начална, и крайна точка. Изпрати му пощенска картичка с дестинацията и начертай основните ходове. Ездачът трябва да бъде изваден от анализите и разсъжденията, на него му трябва написано черно на бяло с кратки и ясни указания как да действа.

Направиш ли тези две неща ти ще си се подготвил, Ездача ще поведе промяната и ще си го въоръжил за предстоящите борби със своя трона и огромен партньор Слона.

Това, което прилича на мързел, често е просто изтощение. Ездачът не може дълго да се налага със сила. Затова е необходимо да ангажираш емоционалната страна на хората – да накараш техните Слонове сами да искат да вървят по зададения път.

Главното предизвикателство е как да накараме Слона да продължава да крачи напред. Докато на ездача му трябва посока, на Слона му трябва мотивация. Мотивацията идва от чувството, знанието не е достатъчно да мотивира промяна. Слоният трябва да вярва, че е способен да постигне тази промяна, трябва да почувства нещо.

Има два начина да изградиш увереност в хората, така, че те да се чувстват големи спрямо размера на промяната. Може да свиете промяната или да окрилите хората. Раздробяване на промяната, така че Слоният да не се плаши от нея. Култивирай чувство за идентичност и насади умствена нагласа към развитие.

Ако ти трябва бързо и конкретно действие, негативната емоция помага, тя мотивира специфичното действие. Позитивната емоция на интересите разширява полетата, които искаме да изследваме, радостта ни окуражава и окриля. За решаването на големи и не толкова конкретизирани проблеми ни помага позитивизма.

Използвайте 5-минутното спасяване и раздробявайте промяната, свийте я в порции от 5 минути. След тази малка задължителна победа ужаса започва да изчезва и напредъкът набира скорост. Малките победи са километричните камъни по-пътя към крайната цел.

Използвай скалата на чудесата, ти винаги знаеш кое е следващото място, където искаш да отидеш и много ясно чувство коя е следващата ти малка победа. Те трябва да са смислени и незабавно постижими.

Един от начините да мотивираме е да накараме хората да си мислят, че са по-близо до финала, отколкото си мислят. Колкото повече свиваш промяната, толкова повече окриляш Слона и караш хората да се чувстват големи спрямо промяната.

Ако ги вдъхновиш с идентичност, ти ги караш да се чувстват по-готови, по-решени, по-мотивирани, така въодушевени, те намират сили да действат. Ние продобиваме идентичност през целия си живот.

И тя израства от малко начало. Новата идентичност може да се появи бързо, но се поддържа страшно трудно. Мозъкът се тренира. Ти трябва да създадеш очакване за провал. Хора с гъвкав мозък никога не очакват успех от първия път.

Неуспеха е учене, а не провал. По средата винаги се намираме в долината на негативните емоции наречена вникване, защото вдъхновението никога не идва изведнъж. Постоянството е част от процеса на промяна, една постоянна умствена нагласа към развитие.

Освен да им зададеш посоката и да ги мотивираш, просто можеш да направиш пътуването по-лесно. Създай стръмни нанадолници и им дай начален тласък. Намали триенето. Постави купища пътни знаци, които да указват, че приближава края на пътуването.

Това, което прилича на човешки проблем често е ситуационен проблем. Когато оформиш пътя, ти правиш промяната много по-вероятна. За да направим промяната трайна трябва да оформим пътя. Промени обстановката и ситуацията, окуражай навигиците, сплоти колектива, поведението е заразно, помогни му да се разпространи.

Навигиците са пришити към обстановката. Използвайте пусков механизъм за да извършите определено действие когато настъпят определени обстоятелства. Навика се свързва с пусковия механизъм, кажете им къде и кога да задействат плана. Създавайте прости навигици

Контролният списък научава хората кое е най-доброто и кой е най-правилният начин да свършат нещо. Пусковите механизми залагат предварително в ума трудните решения.

Прости промени в пътя могат да доведат до драстични промени в поведението. Когато водиш Слона по непознат път, шансовете са, че той ще следва стадото. Слона непрекъснато ще гледа стадото, за да реши как да се държи.

Първо трябва да промениш обстановката, за да осигуриш свободно пространство за да координират действията си извън полето на противниците на реформата. Трябва да оставиш организацията да премине през конфликта на идентичността.

Второ да изградиш добри навигици с пусков механизъм и накрая да сплотиш колектива, използвайки лидерите, излагайки на показ промяната, правейки я заразна.

Големите промени могат да започнат от съвсем малки стъпки. Видиш ли движение по пътя, трябва да го подсилиш поведението. Използвайте метода на дресьорите награждаващи всяка малка стъпчица към желаната дестинация.

Въднъж започнала промяната се самохранва, само трябва да насочите Ездача, да мотивирате Слона и оформите пътя. Хората, които се променят имат ясна посока, силна мотивация и подходяща обстановка.