

Маркеры для диагностики признака

"Стратегия"

"Тактика"

В МОМЕНТ СМЕНЫ СИТУАЦИИ стратеги фокусируются на вопросе "ЧТО? (Что несет эта ситуация)"

Лучше осознается и оценивается цель (желаемое состояние), чем ближайшие шаги [1]

Важны отдалённые цели, а конкретные пути их достижения могут меняться[2]

... важнее цель (что?)[3]

В МОМЕНТ СМЕНЫ СИТУАЦИИ фокусируются на вопросе "КАК? (Как сейчас в возникшей ситуации)"

Лучше осознаются и оцениваются ближайшие шаги (последовательность шагов, путь) чем цель.[1]

Важны конкретные действия, а долгосрочной цели может и не быть. [2]

... [важнее] способы её [цели] достижение (как?) [3]



В модели А в контактных блоках [6]

у стратегов - интуиция (фокус внимания в перспективе).

у тактиков - сенсорика ("здесь и сейчас"),

Поэтому признак хорошо проявляется в ситуации **НАЧАЛЬНОЙ СТАДИИ** обсуждения
какого-либо проекта
:

Стратеги чаще сразу ОЗВУЧИВАЮТ его ЦЕЛЬ.

Тактики чаще сразу ОЗВУЧИВАЮТ ТАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ, которые необходимо
сделать в направлении ЦЕЛИ.

При диагностике мы слушаем, **что именно человек вербализирует в первую очередь.**
Это не значит, что у него нет цели, это не значит, что он "подвиснет" и не будет
предпринимать никаких шагов.

□

Диагностические ситуации, позволяющие с максимальной вероятностью наблюдать маркеры признака

Вам нужно построить пирамиду, такую как в Египте. Ваши мысли и действия.

(Это вопрос из анкеты И. Эглит, но на другую тему, тему фиксации работы ЧЛ)

"Стратегия"

"Тактика"

"Это может быть здание, внешне похожее на Египетскую пирамиду. Внутри там может располагаться"

□ "Он хочет строить её из тех же самых материалов в точности, которые применялись тогда, максим"

Тактику и стратегию легко определить в начале курса, когда я говорю: «Каковы ваши планы/цели»

«Получить новую должность»

«Сначала я хочу преодолеть языковой барьер, потом разобраться с временами».

"Расскажите о планах на будущее, о чем мечтаете?"

"	Я очень хочу делать что-то такое, за что	Мне после жизни
---	--	-----------------

"	Парадокс в том, что несмотря на годы я	только сейчас на
---	--	------------------

□

Результаты одного из учебных тренигов фасилитации признака.

Учебная группа (до начала изучения признака) делится на 2 команды (команда из **"стратегов"** и команда **"тактиков"**)

Общее задание: "Объявлен тендор на самую достойную долговременную космическую программу. Бюджет 500 млрд \$. Вы команды разработчиков. Ваша задача представить свой проект программы и выиграть тендер".

Коротко результаты тренинга:

«Стратеги» (СЛЭ, СЛИ)

«Тактики» (ИЛЭ, ИЛЭ, ИЭЭ)

Наблюдение в процессе подготовки презентации:

Начали рисовать плакат с названия: «И тьма станет светом».

Наблюдение в процессе подготовки презентации:

Начали рисовать с деталей, что-то не понравилось – перевернули лист, начали заново.

Название появилось уже на 2-м шаге.

Вступительная часть презентации:

Мы предлагаем построить новый ультрасовременный (БИ) город на темной стороне Луны. С этого

Вступительная часть презентации:

Нам нужны 500 млрд (сенсорика: конкретика). Обязательно нам ... Для чего это нужно? Мы сист

Поэтому мы многие вещи переводим за пределы планеты. Луна у нас выступает перевалочной ба

Анализ вступительной части презентации

команды «Стратегов» (при том, что команда полностью оказалась сенсорной):

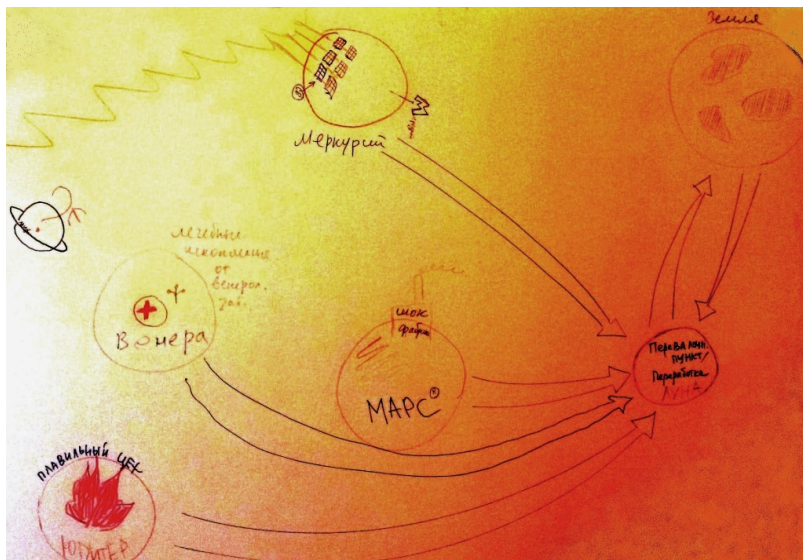
Команда начинает с конечной цели проекта (что?) и с интуиции.

Анализ вступительной части презентации

команды «Тактиков» (при том, что команда полностью оказалась интуитивной):

Команда начинает с необходимого ресурса (как?) и с сенсорики, с конкретики.





Венера, Меркурий, Земля, Марс, Плутон, Солнце, Правильный цвет, Плутон, Плутон, Плутон