

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]

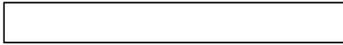
... важнее цель (что?)[3]

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

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

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, максимум"

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 тендер 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.

