Маркеры для диагностики признака

	"Стратегия"
"Тактика"	

В МОМЕНТ СМЕНЫ СИТУАЦИИ стратеги фокусируются на вопросе "ЧТО? (Что несет эта ситуа	
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 ситуа	
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 располага	
"Он хочет строить её из тех же самых материалов в точности, которые применялись тогда, макси	
Тактику и стратегию легко определить в начале курса, когда я говорю: «Каковы ваши планы/цел	
«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 млд $. 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):

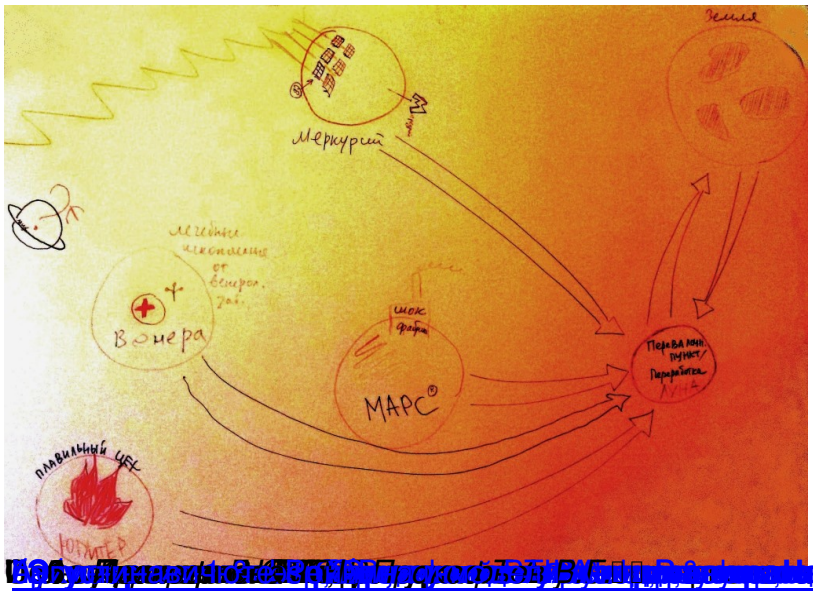
Команда начинает с конечной цели проекта (что?) и с интуиции.

Анализ вступительной части презентации

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

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




Земля
Меркурий
Венера
МАРС
Перевалочн. пункт/ Переработка
ЛУНА
ПЛАВИЛЬНЫЙ ЦЕХ
ЮПИТЕР