

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Ведение войны подразумевает два совершенно различных вида деятельности:

- организация и ведение отдельных боев;
- увязка их с общей целью войны.

Первая называется тактикой, вторая — стратегией.

Применяя военные термины к жизни отдельного человека:

Стратегия - цель жизни, миссия человека на Земле, смысл его жизни.

Тактика – те шаги, действия, осмысления, которые человек совершает по пути к цели.

Есть вопросы, не ответив на которые, ты не сможешь сделать ни шагу в жизни...

— Кто я? Куда иду? Куда живу? В чем смысл моей жизни? Зачем я на Земле?

Вопросы самоопределения мы задаем себе на протяжении всей жизни. Но только в том случае, если, задавшись ими впервые в подростковом возрасте, ты не получишь по рукам...

Обычно, когда мы ставим себе цель, или хотим внедрить какой-то навык, мы действуем только на нижних уровнях. На уровнях поведения или окружения. Решив с завтрашнего дня заняться зарядкой или планировать свой день, мы внедряем это как навык именно через поведение. Между тем, как для того чтобы это сработало, нужно чтобы понимание значимости цели шло из головы и соответствовало внутреннему Я. Побегав неделю, или промучившись с планами месяц, люди бросают навык, который им полезен. Это дополнительно наносит удар по цельности человека.

Итак разрешите представить вам инструмент:

**Пирамида Дилтса.** Это инструмент, который может сильно повлиять на достижение целей и понимание внутренних противоречий. Давайте сначала рассмотрим, из каких уровней она состоит, а потом, я расскажу как с ней работать.

**Окружение** - условия, среда обитания, окружающий мир, предметы, люди, места, даты, сроки, и все, **кто и что** нас окружает

**Поведение** – всё, что связано с деятельностью человека (организации), уровень, отвечающий на вопрос "**Что делает?**" и посвящен информации об изменениях и движениях. Поведение (действия) - это, собственно, сама деятельность человека. Что человек делает, чтобы решать или не решать задачу.

**Способности, возможности** - есть ли у человека возможности и способности, знания. опыт, умения для достижения данной цели.

На этом уровне объединяется всё, связанное с ответом на вопрос **"Как?"**. Способности обуславливают выбор поведения, своего рода - внутренние силы нашего поведения, источники движения.

**Убеждения и ценности** - это то, о чем человек говорит, когда отвечает на вопрос **«Почему он это сделал?»**. Во что вы верите, или во что должны поверить, чтобы то, что должно произойти произошло.

**Идентичность** - с какой личностной ролью (роль которую вы преимущественно играете – мать, бизнесмен, друг, любовник, ребенок, мачо, учитель и т.д.) или самоощущением связана проблема или результат. Главный вопрос здесь – **«Кто я?»** Какие убеждения, ценности, способности и поведение ассоциируются с различными ролями.

**Миссия** - это духовный и стратегический уровень, отвечающий на вопросы: **"Зачем? Ради чего? В чем смысл?"**. Это уровень цели, к которой мы идём.

Эйнштейн: Ни одна проблема не решается на том уровне, на котором возникла. Примеры:

*Привычка опаздывать находится на уровне Поведение. Значит решение надо искать на два уровня выше – Убеждения / ценности. Т.е. с мертвой точки проблему опозданий сможет решить переосмысление ценности, например, «Быть человеком своего слова». Трудности с общением в определенными людьми, скорее всего, берут начало на уровне Окружение. Искать решение лучше не на уровне Поведение (вести себя с ними определенным образом), а на уровне Способности – развить в себе навыки убеждения, вовлечения, аргументации.*

*Если вы считаете, что трудности с иностранным языком связаны у вас со Способностями, ищите сдвиг в этом вопросе в своей Идентичности – в роли, которую вы хотите сыграть, зная язык. Например, я – супер пупер успешный менеджер, который свободно путешествует по всему миру не ведая преград.*

**Пример:** . Человек решил выучить английский язык.

Представитель «уровня окружения», решив выучить иностранный язык, оплачивает курсы и на этом останавливается: для нее заключение договора на обучение – уже воплощение решения выучить язык.

На уровне действия для человека важен сам процесс, т.е. если записался на курсы английского языка, обязательно на них ходить, но, не важно насколько язык усваивается.

### 3. Уровень способностей.

Способности обуславливают выбор поведения, своего рода – внутренние силы нашего поведения, источники движения. Человеку на данном уровне становится важно не то, что он имеет, а то, что он умеет. На этом уровне главным капиталом для него становится знание. Для такого человека важно не то, что он ходит на курсы английского языка, а то, какие знания он там получает и как он сможет их применять.

### 4. Уровень ценностей.

Этот глубокий уровень, структурирующий весь опыт человека, определяет предъявление его как личности. Ценности формируются под влиянием разных факторов: семья, школа, культурные особенности. Они формируются к десятилетнему возрасту и редко меняются радикально. Именно на этом уровне располагаются позитивные намерения даже деструктивного поведения. Изменение убеждений приводит к значимым изменениям в структуре нижележащих уровней. Отвечает на вопрос «Почему это так важно?».

Если человек за знаниями английского языка видит ценность, важную для него, (например. Образование, Культурный уровень) он легко выучит язык любым доступным ему способом. Уровень ценностей помогает смести все препятствия на пути к вашей цели. На этом уровне не существует оправданий, почему я не смог. На нем есть лишь вопрос: «Как мне это сделать?».

### 5. Уровень идентичности, уровень Я.

Уровень «Кто Я?». Здесь находятся все представления человека о себе, кто он, какой он, как он строит отношения с другими.

Понимание себя, своей картины мира помогает вам владеть жизненной ситуацией. Вы сами выбираете, каким хотите представлять себя и мир вокруг вас. Что немаловажно, вы также можете поменять свое мировоззрение, когда оно из помогающего становится ограничивающим.

Если на вопрос «Кто Вы?» вы отвечаете «Я человек, который сам принимает решения и никого не слушает», то на вас бесполезно пытаться оказать какое-либо влияние, например, когда не вы, а ваша вторая половина или руководитель решили, что вам нужно выучить английский.

Например, вы понимаете, что знание английского языка вам необходимо по тем или иным причинам. Вы много раз пытались его

выучить, но все безуспешно. Спросите себя: «Кем буду я, если выучу английский язык? Какие представления о себе у меня меняются? Готов ли я такие изменения?». Вам могут придти различные ответы, например, что выучив английский язык, вы будете человеком, у которого дела не расходятся со словом. Попробуйте 21 день прожить с ощущением, что вы такой человек. Сделайте себе напоминание на телефоне на каждый день: «Я человек, у которого дела не расходятся со словом». Поменяв представление о себе, вы уберете причину, мешающую вам владеть свободно английским языком.

Хочу отметить, что работа с уровнем идентичности требует высокой осознанности себя и своего мировоззрения. В тоже время, если вы научитесь понимать себя и будете иметь возможность менять свои убеждения, вы овладеете методом кардинальных изменений.

#### 6. Уровень миссии.

Р. Дилтс описывает этот уровень следующими словами: «Это относится к вашему ощущению чего-то, что выходит за ваше личное видение себя самого и включает ваше видение больших систем, окружающих конкретные роли, ценности, убеждения, мысли, действия или ощущения...

Этот уровень относится к тому, что может являться видением или «духом» личности». Это стратегический уровень, отвечающий на вопросы: «Зачем?», «Ради чего?», «В чем смысл?».

В случае, с изучением английского языка, попробуйте сформулировать ответ на вопрос: «Как бы вы объяснили 5-летнему ребенку, смысл ваших занятий английским языком?».

**Повторяющееся поведение обозначает, что проблема находится на уровне ценностей.**

«Пирамида» Дилтса: как пользоваться

Сформулируйте в позитивном ключе свою конкретную задачу из любой сферы жизни. Например, разбить цветник; продвинуться по служебной лестнице; приобрести отличную фигуру или физическую форму; создать малый бизнес; оптимизировать внутреннюю структуру компании, повысить результативность работы и увеличить доход и т.д. На отдельных листах бумаги запишите название каждого из 6 уровней и разложите их на полу на расстоянии одного шага друг от друга, сохраняя ту последовательность, которая отражена в «пирамиде». Вместо листов бумаги можно использовать карандаши или маркеры. Таким образом, получится линия длиной в 6 шагов, где каждый предмет обозначает границу перехода на новый уровень. Встаньте на первый лист с надписью «Окружение» и взгляните на свое окружение глазами человека, уже достигшего цели (в этом вам помогут вопросы

для 1-го уровня). Завершив работу, сделайте шаг вперед на лист с надписью «Поведение» и задумайтесь над своими действиями в отношении выбранной цели и т.д. Переходя с уровня на уровень, исследуйте свою цель и свои ощущения на каждом уровне через поиск ответов на вопросы, которые приведены ниже.

### ***1. Уровень контекста***

Если представить, что все сложилось самым наилучшим для вас образом, то какой конечный результат вы хотели бы получить при реализации этой задачи? К примеру, перенеситесь в тот момент будущего, когда желаемый результат уже достигнут вами самым оптимальным способом.

Как вы ощущаете себя там?

Что происходит вокруг вас?

Где вы находитесь там в этом образе?

Кто находится в этот момент рядом с вами?

Кто окружает вас в этот момент?

Кто те люди, которые сопровождают вас в достижении вашей цели?

Опишите желаемый результат в деталях.

### ***2. Уровень действий***

Сформулируйте ответы на вопрос:

Какие действия приведут вас к желаемому результату?

Что нужно сделать для достижения этой цели?

Какие еще шаги порекомендовали бы вам те авторитетные люди, эксперты, которые уже воплотили эту задачу?

### ***3. Уровень способностей***

Каковы ваши сильные стороны и как благодаря им (опираясь на них) вы сможете реализовать эту цель?

Какие способности и навыки помогут вам достичь желаемого результата?

Какие возможности других людей доступны вам в данной ситуации?

### ***4. Уровень ценностей***

Почему для вас важно реализовать эту цель именно сейчас?

Что ценного для вас в этой цели?

Какие ценности укрепятся в вашем сердце при достижении этой цели?

### ***5. Уровень самоидентификации (личностного своеобразия)***

Как вы могли бы назвать человека, ставящего перед собой такие, как у вас цели, обладающего такими способностями и ценностями?

Кто вы в этом проекте? Назовите свою роль одним словом.

### ***6. Миссия***



Что ценного и полезного этот результат принесет близким вам людям?

Как изменится жизнь окружающих вас людей, когда цель будет достигнута?

Каково значение (роль, вклад) этой цели для всего человечества?

Взгляните на этот результат глазами планеты, что с точки зрения планеты Земля важного в этом результате?

А для Вселенной?

Какова ваша миссия во всем этом? Сформулируйте ее простыми словами, так, чтобы было понятно даже ребенку.

**7. А сейчас развернитесь** и обратите свой взгляд назад и охватите вашу цель (проект) целиком, объедините всю его энергию и информацию в единое целое.

Взгляните на уровень «Кто Я?» (уровень идентификации), на вашу роль сквозь призму своей миссии, предназначения.

Что новое открылось вам с вершины вашей миссии и видения на этом уровне?

Как вы можете обогатить свою роль?

Что вы можете еще добавить к своей роли?

**9. Сделайте шаг в обратном направлении** и посмотрите на уровень ценностей.

Сейчас, когда вы осознаете свою миссию, у вас есть видение и четкое понимание себя, как воспринимаются ваши ценности?

Что вы можете добавить?

**10. Интегрировав свою миссию с** видением и знанием «Кто Я» и ценностями, спуститесь на следующий уровень и посмотрите на свои способности и навыки.

Что вы замечаете? Что вы можете добавить к ним?

**11. Таким же образом, осознавая свою миссию,** видение, понимание того, кем вы являетесь, вместе с ценностями и способностями, взгляните на ваши действия.

Что вы замечаете? Что вы можете добавить?

**12. А сейчас посмотрите на уровень контекста.**

Что вы замечаете с точки зрения миссии, видения, идентификации, ценностей, способностей и действий?

Как сейчас воспринимается вами желаемый результат?

Нужно ли еще что-то добавить к описанию результата?

**13. Какие три самых простых шага вы можете сделать в ближайшие 72 часа, чтобы начать движение к цели уже сейчас?**

☀ Определите проблему. "Например, некие субъекты регулярно бьют меня по лицу в тёмном переулке". Далее, оставаясь в контексте проблемы отвечайте на вопросы.

☀ Окружение. Что меня окружает? Обратите внимание на детали. В приведённом примере, это может тёмный переулок, грязь, слякоть, собственно субъекты... в т.ч. я сам, как один из объектов картины.

☀ Поведение. Что я делаю? Что делают другие люди? Например: я захожу в переулок, субъекты просят у меня сигарету, я отвечаю: "Свои надо иметь", после чего субъекты дают в ... лицо.

☀ Способности. А что я вообще могу и умею? Например: Умею смело входить в тёмные переулки и вступать в коммуникацию со всякими подозрительными личностями. Умею хамить...

☀ Ценности и убеждения. Что в этой ситуации важно? Ценности, обычно описываются одним словом, редко большим количеством слов. Убеждения же объясняют, как наши ценности связаны с другими уровнями. Например с поведением. Например: Важна свобода. Важна крутость. А быть крутым, значит хамить. Быть свободным, значит игнорировать сигналы опасности...

☀ Личностное своеобразие. Кто я? Крутой, хам, свободный человек...

☀ Миссия/Цель. Зачем я это делаю? Чего я хочу. Что я получу/получаю в результате? Например: Хочу безопасно добраться до дома.

☀ Также, в элементе Трансмиссии мы поднимаемся еще выше, и уже здесь я задаю вопросы: Если посмотреть на ситуацию (или на вас) глазами Семьи, Общества, Вселенной, что вы замечаете?

После того, как мы ответили на все вопросы, перемещаясь по нейрологическим уровням "вверх", идём обратно и обращаем внимание, как ответы на вопросы меняются:

☀ Личностное своеобразие. Кто я? Например: Разумный человек.

☀ Ценности и убеждения. Что в этой ситуации важно? Например: Важны жизнь, здоровье и хороший внешний вид. Как следствие безопасность.

☀ Способности. А что я вообще могу и умею? Например: Умею находить освещённую дорогу, и разруливать конфликты, чтобы все участники в результате были живы/здоровы/довольны.

☀ Поведение. Что я делаю? Что делают другие люди? Например: Я иду по освещённой улице. Если путь лежит через тёмный переулок, ищу освещённый путь. Захожу в переулок только если более безопасного пути нет.

☀ Окружение. Что меня окружает? Обратите внимание на детали. Я чистый, здоровый, нахожусь на освещённой улице. Вокруг приветливые люди.