**Технология рефлексивного управления**

Вам необходимо провести каждого участни­ка деловой коммуникации по следующей цепочке состояний:

**целеполагание → проектирование дей­ствия → само действие → рефлексивный такт**

Эта цепочка состояний замыкается в кольцо. При прохождении перечисленных этапов вы сможе­те обнаружить различие в целях, проектах, в способах действий и в понимании ситуации. Это именно те точки разрыва, которые неиз­бежно проявятся в ходе совместной деятельно­сти данной группы.

НЕ ПОЗВОЛЯЙТЕ УЧАСТНИКАМ ОБЩЕ­НИЯ УКЛОНИТЬСЯ В СТОРОНУ ОТ ОПИСАН­НОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ СОСТОЯНИЙ.

Чтобы провести участников общения по этим четырем этапам, задавайте им правиль­ные нормирующие вопросы.

Для анализа: «В чем состоят сегодняшние проблемы? В чем причина проблем? Как сущест­вующие проблемы соотносятся друг с другом? Какие позиции, интересы, цели присутствуют в данном проблемном поле?»

Для целеполагания: «Куда было бы жела­тельно сдвинуть ситуацию? В каком будущем Вам было бы более комфортно и удобно по срав­нению с сегодняшним состоянием?»

Для проектирования действия: «Какие дей­ствия необходимо предпринять? Почему именно такая последовательность действий будет эф­фективна?»

Для действия: «Каким способом Вы намере­ны делать это? Что можно сделать прямо сейчас и по отношению к кому? Делайте!»

Необходимо отметить, что все четыре пе­речисленных этапа отделены друг от друга тем­ными зонами.

Как правило, чтобы преодолеть «темные зоны», участникам ситуации необходима помощь со стороны. Эту помощь вы и оказываете, за­давая нормирующие вопросы.