

# ТРЕНЕРСКИЙ КУРС

Скрытые мотивы.

**ТЕХНИКА**  
**«СКРЫТЫЕ МОТИВЫ»**

Суть этого упражнения - обнаружить скрытые мотивы, а не в том, чтоб указать на что то “неправильное”.

# Подготовка:

Разбейтесь на группы из трех человек (участники А, Б, и В.) У каждого участника есть запись фасилитации.

# Процесс.

## Шаг 1: Нахождение скрытых убеждений

- Начните с участника А и его записи.
- Все три (включая А.) слушают запись.
- Любой из них может остановить запись в любое время. Запись останавливается в том случае, если то, что участники слышат подспудную мотивацию, желание угодить или “отключенность”. Прокрутите запись назад и проиграйте эти секции еще раз, чтобы все могли ее услышать.

После прослушивания секции еще раз, участник Б или В (или оба) задают участнику А следующие вопросы:

1. Что замечаете в этом отрывке ?
2. Чего вы хотели от клиента в этот момент?
3. О чем вы думали и что вы чувствовали в этот момент?
4. Каковы скрытые убеждения?
5. Какие у вас были мотивы?

Когда участник А отвечает, обращайтесь внимание на скрыты убеждения в его ответах. Участники Б и В записывают эти убеждения.

## Шаг 2: Выполните Работу со скрытыми убеждениями.

- Участник А является клиентом.
- Участник Б или В фасилитатор.
- Используйте желтую карточку.

Шаг 3: Продолжайте слушать запись участника А, повторяя шаги 1 и 2 на протяжении 60-70 минут.

Шаг 4: Повторите процесс с записью участника Б и участника В.

Если у кого то в вашей группе нет записи, пригласите его быть фасилитатором для участника А, и затем используйте эту запись когда до него дойдет очередь.

**Отличие мотива и скрытых  
убеждений.**

**Мотив – это то, чего вы хотели в тот момент.**

Примеры:

Я хотела помочь.

Я хотела показать что я опытнее.

Я хотела чтоб клиент получил результат.

Скрытое убеждение – это то, что  
вами руководило в тот момент. То,  
из чего шел этот мотив.

Примеры:

Он сам не справится.

Тренер должен быть авторитетом.

Если клиент не получил результат – значит  
я плохой терапевт.

**ВОПРОСЫ?**