

ПРИЕМЫ ПЕРЕУБЕЖДЕНИЯ

Ведущий:

Артем Антонов
бизнес-тренер

Формула переубеждения:

$X \Rightarrow Z$ - или $X \Rightarrow Z-, A+, B+, C+$

Взгляд на ситуацию X с разных сторон,
в том числе с точки зрения собеседника Z- и
с других точек зрения, дающих свои A+ B+ C+

Темы внутри
убеждения

Да ...

**Темы «вне»
убеждения**

Зато ...

С другой стороны ...

И вместе с тем ...

Переопределение – зачем?

1. Преобразить:

Критику в Вопросы

Проблемы в Решение

Ограничения в Возможности

«Что плохо?» -> «Что улучшить?»

«В чем проблема?» -> «Как этого достичь?»

«Что нам мешает?»-> «Что сделать чтобы
получилось?»

2. Овладеть эмоциями.

3. Общаться с людьми с разными мировоззрениями.

4. Обрести свободу и гибкость.

Ограничения всесогущества

Чтобы изменить точку зрения человека
нужно:

1. Подстроиться по поведению.
2. Совпасть с ценностями человека.
3. Быть гибче и на позитиве/ в ресурсе.

14 приемов переубеждения

Приемы переубеждения – «фокусы языка» — позволяющие проявлять коммуникативную гибкость и расширить ограничивающие собеседника убеждения.

Приемы описаны и разработаны Робертом Дилтсом в «Фокусах языка».

Намерение

Намерение. Переключение внимания на цель или намерение, скрытые за убеждением.

Пример: «Ты опоздал, что значит, ты меня не любишь»

Намерение: «Я рад, что ты равнодушна к нашим отношениям».

Переопределение

Переопределение. Замена одного из слов, используемых в формулировке убеждения, новым словом, которое обозначает нечто сходное, однако наделено другим подтекстом.

Переопределение: «Я пришел не вовремя/задержался и это не меняет мое отношение к тебе».

Последствия

К какому другому последствию могло бы привести данное убеждение

Последствия: «Если бы я не опоздал, кто знает, может, мы бы не поняли, сколько значат для нас наши отношения и уважение друг к другу».

Разделение

Какие меньшие элементы или составляющие заключены в данном убеждении?

«Возможно, небольшая задержка может послужить поводом ...»

Объединение.

Обобщение части убеждения до более высокого уровня, позволяющего изменить или укрепить взаимосвязи, определяемые данным убеждением.

«Неужели любое-любое опоздание сразу перечёркивает то, как сильно я тебя люблю?»

Аналогия

Поиск метафоры которая была бы аналогична определяемой ситуации, но ставила бы под сомнение (или укрепляла) данное убеждение.

«Это как если бы я сказал тебе, что ты меня не любишь, так как не всегда мне ГОТОВИШЬ».

Изменение размера рамки

Посмотреть на ситуацию с точки зрения горизонта будущего или большего числа людей (или отдельного человека), в более широком или узком ракурсе.

«Послушай, завтра это опоздание будет уже пустяком, а через год мы даже не вспомним об этом, а если и вспомним, то посмеемся вместе».

Другой результат

Какой другой результат (или проблема) может обладать большей значимостью, чем заключенный в данном убеждении?

«Возможно нам стоит обращать внимание не на то, как разрушить наши отношения, а на то как их построить: что важно для каждого из нас и как больше радовать друг друга, а не ранить!».

Модель мира

Переоценка (или укрепление) убеждений с позиции другой модели мира.

«Возможно, ты переоцениваешь значимость моего опоздания. Вот например в Италии опоздание на 15 минут считается необходимостью».

Стратегия реальности

Переоценка (или укрепление) убеждений, основанная на том факте, что убеждения создаются с помощью когнитивного процесса.

«Как ты пришел(а) к этому выводу?»

«Послушай, а что значит для тебя опоздание? Может, у тебя или у твоих друзей был опыт, что опоздание молодого человека означало «не любовь»?»

Противоположный пример

Поиск исключений из примеров других людей или статистики отличающийся от заданного правила.

«Первый раз мои мама и папа поругались, когда он опоздал на 30 минут, а завтра у них серебрянная свадьба».

Иерархия критериев

Переоценка (или укрепление) убеждений согласно критерию, превосходящему по значимости любой из тех, на которые опирается данное убеждение.

«Ты даже представить себе не можешь, как сильно я переживал, думая как ты тут без меня и как ты можешь истолковать мое опоздание».

Применение к себе

Мы берем условие или критерий, сформулированный в исходном утверждении и применяем это условие к самому утверждению.

«Если бы я пришел на 5 минут раньше, насколько бы я любил тебя больше».

Мета-фрейм

Создание убеждения относительно
убеждения

«Заставляя и меня думать так, ты мной
просто манипулируешь».

Задание

Используя раздаточные материалы в группе примените 14 приемов переубеждения к фразе типа:

«».

Через ___ минут мы проверим, что получилось?