РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А. И. ГЕРЦЕНА
Кафедра управления образованием

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

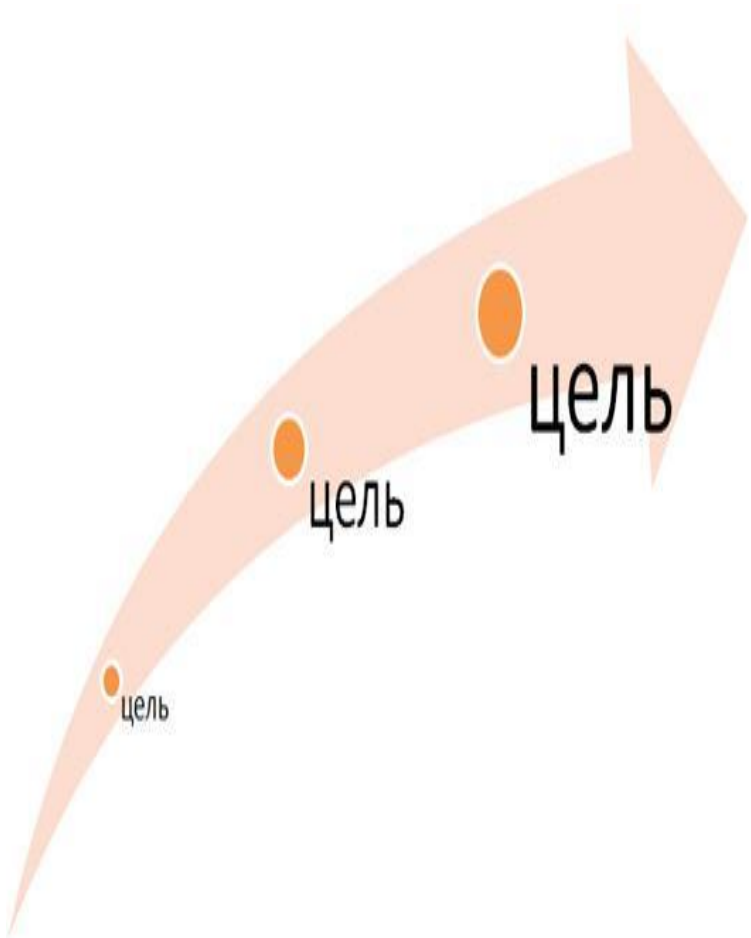
Повышение готовности изменяться с помощью раскрутки (С.Ковалев)

Кравцов А. О.,
кандидат педагогических наук, доцент
кафедры управления образованием
РГПУ им. А.И. Герцена
Санкт-Петербург
ak90@yandex.ru

Люди не достигают своих целей по трем основным причинам:

1. *Цель не обладает должной мотивирующей силой, поскольку кажется тривиальной и малостоящей;*
2. *Достижение цели желаемо, но представляется невозможным из-за массы мелких препятствий или нагромождения условий;*
3. *Цель обладает должно мотивирующей силой, но достижение ее представляется невозможным в силу отсутствия алгоритма этого достижения.*

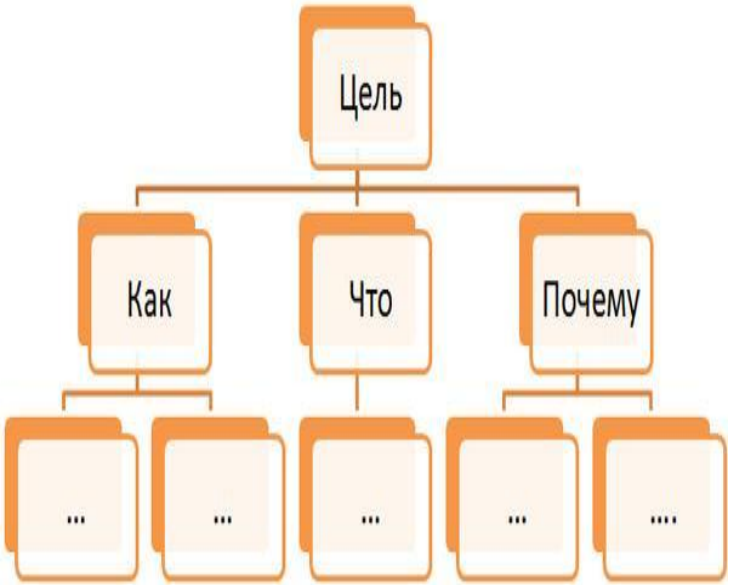
Раскрутка вверх



1. Используется в том случае, если цель кажется маловажной.
2. Этот способ позволяет повысить мотивацию изменения за счет поиска более важных для человека ценностей, что достигается благодаря расширению взгляда на проблему.
3. Вопросы раскрутки «вверх»:

- *«Если вы этого добьетесь, что это вам даст?»*
- *«Примером или символом чего эт о является?»*
- *«Для какой цели?»*

Раскрутка вниз



1. Используется в том случае, когда цель запутана и кажется сложной.
2. В этом случае происходит поиск конкретных способов достижения цели, что достигается с помощью детализации и конкретизации.
3. Вопросы раскрутки «вниз»:

- *«Из чего это состоит? Что включает?»*
- *«Что именно? Что конкретно?»*
- *«ДЛЯ чего конкретно? Что это позволит конкретно?»*

Раскрутка в сторону

1. Необходима, когда цель не имеет четкого алгоритма решения.
2. Тогда может помочь попытка найти аналогии по решению существующей задачи, что становится возможным благодаря поиску новых взглядов.
3. Вопросы раскрутки «в сторону»:

- *«Это как что, но другое?»*
- *«На что это похоже?»*
- *«Приведи пример подобного, но другого».*

4. Аналогии не обязательно должны быть рациональными примерами. Это может быть ассоциация с какой-то вещью или решением проблемы киногероем.
5. Раскрутка **продолжается** до тех пор, пока человек не выкажет эмоциональные признаки заинтересованности.