ПИСЬМО КЛИЕНТУ

Разговор с отцом, который снова вырос

Тёплое письмо после сессии: что удалось увидеть и о чём договорились



РЕЗЮМЕ

На встрече было много про то, как разговор с отцом переходит в спор, и как клиент потом несколько дней прокручивает реплики. Заднего плана не было — было чувство, что надо всё объяснить до конца. В конце сессии вы сами нашли выход: не объяснять, а задавать вопрос и замолчать. Письмо ниже — про этот выход и про то, что он не единственный.

ТЕМЫ СЕССИИ

Границы с родителем | Разговор без спора | Чувство вины | Домашнее задание

ДИНАМИКА

Качественная оценка по смыслу разговора — не диагностика и не балл.

Замечаю спор в моменте — 78%

ловлю себя на «доказать» быстрее

Выдерживаю паузу — 41%

молчание ещё кажется провалом разговора

Вина после разговора — 52%

остаётся, но меньше и короче

Конкретные шаги — 86%

домашнее задание сформулировано вами

КОРОТКО

Что вы нашли сами

вопрос вместо объяснения

Что было ресурсом

ваш собственный пример, как разговор не надо доводить

Что оставить

фразу «я не согласен» — без продолжения и доказательств

Ближайшая точка

звонок отцу в четверг, 10 минут

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ

Сдвиги, которые прозвучали на встрече.

Родителю
Объяснить всё до конца, пока он не поймёт

→

Задать вопрос и не заполнять паузу

РЕКОМЕНДАЦИИ · ТОЧКИ ВНИМАНИЯ

- Вина возвращается после звонка — её лучше не толкать, а замечать.
- Пауза пока кажется провалом: короткие паузы, по 5–7 секунд.
- Домашнее задание вы сформулировали сами, поэтому оно и рабочее.

ЧТО ДАЛЬШЕ

- Звонок отцу в четверг: спросить, как у него дела, и не советовать.
- После звонка — строчка: что было, что я почувствовал, что я сделал.
- Если спор разгорается — завершить разговор тёпло и коротко.

Вы не уходите от отца тем, что меньше объясняете. Вы уходите от спора, и остаётесь в разговоре.

ГОЛОС СЕССИИ

«Я каждый раз потом ещё два дня с ним спорю в голове.»

— Клиент

«Мне не нужно, чтобы он согласился. Мне нужно, чтобы мне не хотелось доказывать.»

— Клиент