

РЕФРЕЙМІНГ ЯК ЗАСІБ ВПЛИВУ

У НЛП є таке поняття, як фрейм (англ. рамка). З його допомогою ми можемо формувати потрібне нам ставлення до будь-якої інформації. Незамінний прийом в PR, рекламі, продажах, та й ввообще в будь-якому переконанні людей.

Фрейм – це рамка (або фон), у якій сприймається інформація. Фреймом є додаткова інформація, що дається паралельно або перед основною інформацією, і задає логічні або емоційні рамки її сприйняття для формування певного ставлення.

Найпростіший - візуальний фрейм.

Так створюються візуальні фрейми, що формують потрібне нам ставлення до суб'єкта на несвідомому рівні. Але найцікавіше починається, коли ми підходимо до вербальних (мовних) фреймів ...

Крім контекстуальних фреймів, ще бувають **емоційні** фрейми..

Фрейми, або рамки, утворюють частину системи фільтрів, за допомогою яких ми здійснюємо внутрішню репрезентацію уявлення явищ.

Фрейми відіграють роль шаблонів мислення, якими нам зручно обмежувати мільярди безперервно оброблюваних свідомістю сенсорних сигналів. "Рамки", які ми навмисно чи несвідомо встановлюємо, відображають наше сприйняття того чи іншого явища, то, яким ми його вважаємо за краще бачити. Рефреймінг означає зміну такого фрейму, зміщення системи відліку, щодо якої ми оцінюємо поведінку, твердження або подія. Таким чином, ми можемо визначити рефреймінг як пошук іншого сенсу або тлумачення, здатність побачити явище в іншому світлі.

Судячи з усього, нам, людським істотам, просто необхідно упорядковувати явища, вміщувати їх в окремі "шухлядки", або фрейми. На жаль, ми схильні зводити цей прийом до рутини, звикати до певних способів мислення, настроям. Через це нам не вдається помічати нові засоби вирішення проблем, змінювати ставлення до них. Виходячи за межі звичного фрейму, ви міняєте рамку, охоплюєте нові грані явища.

Рефреймінг змінює ваші відчуття і, отже, ваші вчинки.

Рефреймінг і результати.

Рефреймінг змісту

Для того, щоб зробити рефреймінг змісту, вам потрібно або знати значення, яке надає людина події, або точно про нього здогадуватися.

І для того, щоб рефреймінг спрацював, вам необхідно знати це значення. Ви можете задати пряме запитання: "А що це для вас означає?" Або можете, покладаючись на інтуїцію, зробити найбільш прийнятне переформулювання й

відстежити реакцію: якщо ви не потрапите, Клієнт вам повідомить про це (вербально або невербально).

Рефреймінг контексту.

У переформуванні контексту ви змінюєте значення не безпосередньо, а шукаєте ситуацію, де дана поведінка буде мати зовсім інше значення.

Влада над станом розуму.

Звичка бачити все інакше.

Поліпшення взаємин.

Творче вирішення проблем.

Рефреймінг на практиці

Зверніть увагу на те, що нова рамка не зобов'язана виглядати достовірною, підкорятися логіці і здоровому глузду. Дія рефреймінгу схоже на вплив метафор, про які ми говорили на одинадцятому уроці: зсув рамки просто допомагає вам позбавитися від звичного способу мислення, знайти нові, творчі ділянки нейромережі. Завдяки рефреймінгу ви зможете вибирати, що вважаєте за краще відчувати і як поступати. Що стосується здорового глузду і логіки, то вони зазвичай виявляються при оцінці заднім числом.

Рамка результату.

Рамка "неначе".

Рамка зіставлення.

Рамка згоди.

Рамка сумніву в доречності.

Рамка повернення.

Ще приклади рефреймінгу

Проблему треба не вирішувати, а перевдягати!

Для кожної людини різних ситуаціях можна виявити свій рефреймінг, що працює для одних, інших може не чіпляти. Позитивний рефреймінг розрахований на те, що людина, яка була до цього засмученою, мала відчуття відсутності перспектив, змінює точку зору й починає розуміти, що все, що відбувається з нею, має сенс.

Приклади рефреймінгу з практики НЛП-фахівців:

Завдання 1.

Згадайте щонайменше три поточні проблеми і придумайте для кожної з них три різні рамки.

Нехай нова рамка не виглядає "достовірною" або "імовірною" (логічно, ліва півкуля може вважати подібні ідеї безглуздими або просто дурними). Навіть найхімерніші рамки здатні допомогти вам змінити сприйняття проблеми, а саме це зазвичай стає початком справжніх змін.

Займаючись повсякденними справами, звертайте увагу на поведінку оточуючих і намагайтеся проводити рефреймінг. Всі ми інстинктивно надаємо сприйманому той чи інший зміст, тлумачення. Почніть питати себе: "Що ще це могло б означати? Чи можу я інакше сприйняти це питання або вчинок, ці події, слова або відомості?" Відзначайте зміни в своєму ставленні і наступні зміни в поведінці.

Протягом дня намагайтеся переходити на різні позиції сприйняття. Зверніть увагу на те, як змінюються при цьому ваші відчуття.

Завдання 2.

Ви об'єднуєтесь в групи по 4-6 осіб. Ваше завдання – придумати якомога більше пар слів або фраз, що означають одне і те ж дію або якість, але з різною оцінкою.

лїнь - економїя енергїї;

жадібність - ошадливість;
занудство - наполегливість;
донощик - соціально активний;
несмачний - оригінальний;
кар'єрист - людина, яка хоче багато чого досягти в житті;
істерична - емоційна;
брехливість - дипломатичність.

Завдання 3. "Я занадто..."

І ще одна вправа.

Візьміть по аркушу паперу й напишіть на ньому одне твердження типу "Я занадто ...":

- Я занадто багато часу витрачаю на комп'ютер.
- Я дуже неуважна!
- Я занадто ледачий.
- Я дуже довірлива.

Потім ви знаходите собі пару і змінюєтеся листочками. Ваше завдання - зібрати якомога більше відповідей на вашу заяву і відповісти іншим. Відповідь має починатися зі слова "Зате ..." і вказувати на ситуацію, місце або випадок, де і коли це буде дуже потрібно і корисно.

- Я занадто ледачий.
Зате ти не зробив зайвих помилок.
Зате ти робиш тільки найбільш важливі справи.
- Я дуже довірлива.
Зате ти довіряєш людям.

- Я занадто розсіяна.
Зате ти не витратиш час на купу непотрібних справ.
Зате це зменшує навантаження.

Постарайтеся зібрати якомога більше варіантів.