

Рефрейминг. Пресуппозиция шестишагового рефрейминга. Сбор информации. Точка терапевтической интервенции. Техника “фантома”.

РЕФРЕЙМИНГ

Дословно термин переводится как "постановка в другие рамки", но часто встречается перевод - реформирование.

□ *Методы реформирования применимы и в повседневной жизни и в качестве психотерапевтических методов, как с погружением в транс, так и без него.*

Где используется:

Разговорный рефрейминг один из самых используемых в НЛП паттернов. Он применяется в **консультировании** - для переоценки ситуации, в **переговорах** - для смены взгляда на предложение, в **продажах** - для переоценки свойств товара, в **полемике** - для изменения смысла сообщения, в **рекламе** - для вызова состояние "инсайта", в **анекдотах** - для смеха.

Зачем:

При помощи **рефрейминга** мы можем изменить оценку ситуации (вещи, человека, процесса) и, соответственно, поведение.

РЕФРЕЙМИНГ



Что это такое:

Разговорный рефрейминг - смена точки зрения, которая приводит к изменению оценки ситуации, поведения и т.д.

Рефрейминг смысла и контекста

При **рефрейминге смысла** мы прямо предлагаем другое значение.

- Это не лживость, а дипломатичность.
- Он не жадный, а бережливый.
- Это не донос, а проявление социальной активности.

При **рефрейминге контекста** мы ищем ситуацию, где это поведение будет иметь другой смысл.

- Обмануть врага...
- Жадность до знаний...
- Спортивная злость...



Как делать:

Рефрейминг смысла

ОЦЕНОЧНОЕ СЛОВО ИЛИ ФРАЗА

Скупость

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Скупость - чрезмерная бережливость, нелюбовь к тратам

ОЦЕНОЧНЫЕ ФРАЗЫ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ЗНАКОМ

забота о духовных ценностях
 человек жертвует собой ради детей
 рациональность в тратах
 отсутствие потребительства
 аскетизм
 бережливость

Рефрейминг контекста

ОЦЕНОЧНОЕ СЛОВО ИЛИ ФРАЗА

Любовь

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Любовь - привязанность и хорошее отношение к чему- или кому-либо

СИТУАЦИЯ В КОТОРОЙ ЭТО ПОВЕДЕНИЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ С ПРОТИВОПОЛОЖНЫМ ЗНАКОМ

чрезмерная любовь к еде
 привязанность к собственным слабостям
 навязывать свою любовь
 неразделённая любовь
 любовь к деньгам

В одной стране правил хромой, одноглазый и горбатый тиран. Он захотел увековечить свой образ в портрете. Позвали лучших художников государства. Первый из них представил тирана таким, какой он есть, и был казнен за оскорбление правителя.

Второй нарисовал стройного молодого красавца и сел в темницу за искажение истины.

Третий же изобразил властелина верхом на вздыбленном коне, в профиль (зрячим глазом к публике) и в бурке, за которой спрятался горб. Конечно же он был щедро вознагражден и стал придворным художником.

Отношение к проблеме можно сменить по крайней мере двумя способами.

Первый – это буквально переобозначить ее. Назвать по-другому. Для чего достаточно просто сместить внимание на другие ее стороны. Ведь то, что мы имеем в реальности – это только некоторую ситуацию. А как эту ситуацию назвать – это наше дело.

Например, заменяем слово "проблема" на слово "задача". А уж к задаче отношение совсем иное. Немного полегче. Задачу можно решить сейчас или попозже. Можно ее совсем не решать. Просто останется нерешенная задача. Да мало ли чего мы еще не решили! К проблеме отношение куда более серьезное. Она нависает и давит. И грозит раздавить. Постоянно напоминает о себе... Снимаем со сложившейся ситуации табличку "Проблема" и прибываем новую: "Задача". Глядь, а ей без грозной таблички уже и не уютно – вся сдулась, уменьшилась. А то и решилась – с перепугу. А если навесить табличку "Цель", то ситуация вообще преобразается. Цель уже начинает многообещающе сверкать и манить к себе многочисленными преимуществами. А все – из-за разных названий.

Второй способ – перетащить ее в другой контекст. Туда, где она из проблемы превратится в преимущество. Мы-то с вами знаем, что ситуация, лишенная контекста, повисает в воздухе – к ней просто неясно как отнестись. Толи она хорошая, толи – плохая. Поместил в одни обстоятельства – фу! Какая гадость! В другие – прелесть! Начинаящая певица – профессору:

– Как вы считаете, годится на что-нибудь мой голос?

– Конечно, что за странный вопрос! При пожаре или кораблекрушении ему цены нет! Навоз на огороде – удобрение. А в доме его и представить страшно! Радостный детский смех – чудо! А в три часа ночи – мука. Халявный зачет в напряженную сессию – спасение. А когда в следующем семестре нужно сдавать экзамен по всему курсу – лучше бы я тогда все выучил! Куча денег в кармане – богатство. А если навстречу идет грабитель...

– Представляешь? Я ездил в туристическую поездку в Японию, оказался без денег и попробовал продать свои часы. Сколько ты думаешь они мне отвалили? Две тысячи долларов!

– Не может быть! Они же у тебя фиговые!

– Да я и сам так считал, но япошки смотрели и ахали: "XVII век!.. XVII век!.."

Соответственно, рефрейминг делится на **рефрейминг смысла** и **рефрейминг контекста**. Если рефрейминг смысла позволяет сменить картину, не меняя рамки, то рефрейминг контекста – меняет рамку, не меняя картину.

Если внутрь кладут творог,
Получается – пирог.
Если сверху его кладут,
То – ватрушкою зовут.
Так и эдак хорошо,
Так и эдак вкусно!

Рефрейминги могут применяться для самых различных ситуаций и проблем. И все же, у каждого из видов рефрейминга есть своя сфера применения. Та, где он работает лучше всего. Так, **рефрейминг смысла** хорошо срабатывает для фраз, связанных с обозначениями некоторых событий. Когда достаточно нейтральное событие привязывается к чему-то достаточно значимому:

"Ты не смотришь мне в глаза, значит хочешь соврать".

"Я сделала пять ошибок. Это просто ужасно!"

"Она не пришла на свидание. Она меня не любит".

Здесь можно задаться вопросом: "Что еще это может означать? Как иначе это можно назвать?" Ответ может превзойти все ожидания:

"Я не смотрю в них, потому что боюсь утонуть в их глубине и слишком быстро влюбиться!"

"Ага! Пять ошибок на двадцать листов текста. По-моему, это просто блестящий результат!"

"Она не пришла на свидание. Неужели я так потряс ее воображение, что она настолько смутилась!?"

Для **рефрейминга контекста** есть свой список "любимых проблемок". Это уже знакомые нам обобщения, точнее – свехобобщения. Ситуация, когда маленькая частная задачка, вырастает до слишком больших масштабов:

"Я слишком осторожный".

"Я слишком грубая".

"Я недостаточно красива".

Мои им сочувствия. Хотя нет – сочувствие можно оставить при себе. Ведь скоро можно будет им завидовать: "При каких обстоятельствах это может оказаться полезно?" Поместим в другой контекст и:

"Зато ты никогда не попадешь под машину!"

"Зато тебе не приходится держать все эти гадости в себе!"

"Зато тебе не нужно позировать часами перед камерой!"

Как видите, есть ситуации, когда былые недостатки обращаются в преимущества.

Главная задача рефрейминга – дать человеку новый взгляд на ситуацию. Иногда – буквально выбить его из наезженной колеи, по которой он ходит изо дня в день за своими болячками. Рефрейминг вовсе не обязан быть правдой. Рефрейминг не обязан быть приятным. Он может быть просто шокирующим. И этот шок, порою срабатывает как терапия.

Пресуппозиции шестишагового рефрейминга

1. Указать, какие формы поведения должны быть изменены.
2. Установить надежную непроизвольную систему сигнализации с подсознанием.
3. Проверить, что за поведением, подлежащим изменению, стоит некоторое позитивное намерение.
4. Создать набор альтернатив, удовлетворяющих это позитивное намерение столь же хорошо, или лучше первоначального поведения.
5. Возложить ответственность за выполнение на подсознание.
6. Выполнить экологическую проверку.

Пошаговое описание

1. Поведение

Определите поведение "X", которое вы хотите изменить.

* Назовите его любой буквой, цифрой, цветом – только чтобы это было безоценочно.

2. Контакт с частью личности

Установите контакт с частью личности, ответственной за это поведение:

а) Установите сигналы "Да" и "Нет".

б) Дайте имя этой части:

Согласна ли часть, отвечающая за поведение X, чтобы ее называли А?

3. намерение части

Определите намерение части А.

а) – Не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы хотите для меня сделать с помощью поведения X?

б) Если получаете ответ "Да", то попросите сообщить об этом на уровне сознания.

* Если "Нет", то можно попытаться сделать это сознательно.

в) Приемлемо ли это намерение для сознания?

4. Новое поведение

Создайте новые варианты поведения, которые бы реализовали данное намерение. На уровне подсознания часть А сообщает о своем намерении Творческой Части и выбирает 3 новых варианта поведения, более эффективных чем X, из тех, которые придумывает Творческая Часть. Каждый раз, когда происходит выбор, то подается сигнал "Да".

– *Согласна ли Творческая Часть помочь части А найти новые варианты поведения?*

– *А теперь мне бы хотелось, чтобы часть А сообщила о своем намерении творческой Части. А та начала бы создавать новые варианты поведения, из которых часть А выбирала бы те, которые более эффективны чем X.*

5. Экологическая Проверка

– *Есть ли какие-то части моей личности, которые возражают против трех новых выбранных вариантов поведения?*

Если "Да":

– *Пусть все части, имеющие что-либо против трех новых вариантов поведения, сообщат о своих намерениях Творческой Части, а она начнет придумывать новые варианты поведения вместо X, удовлетворяющие намерениям как части А, так и всех этих частей. Часть А же выберет те три, которые будут более эффективны, чем X. После выбора каждого варианта поведения просьба сообщать "Да".*

– *Есть ли какие-то части моей личности, которые возражают против этих трех новых выбранных вариантов поведения?*

6. Ответственность

– Согласна ли часть **A** взять ответственность использовать три новых варианта поведения вместо **X**, учитывая, что они более эффективны?

Если нет, то можно предложить ей "взять ответственность попробовать в течении месяца (недели, трех месяцев) использовать эти новые варианты поведения вместо "X".

Вопросы на выяснение намерения

1. **Зачем тебе [это] нужно?**
2. **Что тебе [это] даст?**
3. **Если ты получишь [это] целиком и полностью, к чему ты будешь стремиться следующему?**
4. **Что для тебя более важно чем [это]?**
5. **Если ты владеешь [этим] совершенно и полностью, что ты хочешь, имея [это], еще более важное?"**

Комментарии

1. Нежелательное Поведение

Определить поведение, которое вас не устраивает. Не обязательно называть его словами – достаточно только представить или почувствовать.

После этого назовите его любой буквой, цифрой, цветом – только чтобы это было безоценочно: Икс, Эн, Белое, Семь...

- А зачем это нужно?

Когда вы это называете: отчуждение, наглость, ярость, – это все оценочные слова. В них внесено ваше отношение к этому поведению. А это может помешать. Если вы заранее называете часть себя "глупец" – какое отношение будет у вас к этой части, и, самое главное, какое у неё будет отношение к вам.

- Почему бы просто не сделать рефрейминг смысла?

Понимаете, решить проблему можно и поменяв отношение, и изменив поведение. Когда мы делали переформирование значения, мы как раз и меняли отношение к поведению, а само оно оставалось прежним. Но не все проблемы можно решить таким способом. Есть множество случаев, когда рефрейминг смысла не сработает просто потому, что человек хочет изменить поведение, а не отношение.

2. Контакт с частью личности

На следующем этапе нам необходимо установить контакт с частью личности, ответственной за это поведение. Но прежде несколько слов по поводу модели частей. Сразу хочу заявить, что

Никаких частей личности НЕТ!

Человек был и остается единым целым.

Это просто удобная модель.

Человек постоянно пытается понять мир. Для этого он и строит модели. Модель должна не только хоть как-то описывать, как что-то работает, но и быть понятной. Это обычно две крайние точки: потому что обычно чем более точна модель, тем менее она понятна. Модель частей – это попытка описания чрезвычайно сложных мыслительных процессов человека, по аналогии с обычными отношениями между людьми. Очень большой плюс – это достаточно хорошо понятно для нормального человека, и не надо тратить на многочасовые объяснения, "о чем, собственно, идет речь". Минус – в недостаточной точности, даже некой фантастичности описания. Модель частей хорошо подходит для решения некоторых проблем, но не как базовый пример структуры психики человека.

3. Намерение части

Определите намерение части "А" (если она "А" конечно).

– Уважаемая часть "А". Я понимаю, что то, что вы делаете для Клиента, очень важно и необходимо. Я вас благодарю за то, что вы согласились пообщаться с нами. Но нам бы хотелось узнать, в чем, собственно, состоит ваша функция, ваше намерение. Не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы хотите сделать для Клиента с помощью поведения "Икс"?

* Вместо "Клиента" подставляете имя того, с кем вы работаете в данный момент.

Если получаете ответ "Да", то попросите сообщить об этом на уровне сознания.

* Если "Нет", то можно попытаться сделать это сознательно. Но про это дальше.

Тут есть небольшая проблема. Намерение (которое всегда положительно) – можно представить и в виде образа, и в виде ощущения. Можно также произнести, но у нас пока нет вербального контакта с частью. Поэтому сообщить о намерении она может как раз в виде образа или ощущения. И здесь обычно проблематична именно интерпретация, подходящая сознанию. Если мы пропустим этот шаг и пойдем дальше – мы проигнорируем сознание. Но у нас нет задачи еще больше усугублять внутренние противоречия человека. Надо как-то про это намерение узнать и выразить, желательно вербально.

4. Новое поведение

Следующий очень важный шаг – создание новых вариантов поведения. Общая идея такая.

У каждого человека есть Творческая Часть, это именно та часть, которая способна придумать что-то новое, будь это новый вариант наклейки марки на конверт или оригинальный способ чистить зубы. Вот именно эта часть и способна придумывать новые варианты поведения. А задача части "А" – просто сидеть и выбирать из них те, которые более эффективны, чем "Икс".

– Уважаемая Творческая Часть. Я прошу вас ответить и сообщить о том, готовы ли вы прямо сейчас помочь нам и придумать новые, более эффективные, варианты поведения вместо "Икс"?

Если идет ответ "Нет", чаще всего это сообщение других частей, пользующихся поведением "Икс" для своих целей (но не создающих его), о том, что они тут, и их мнение тоже желательно учитывать. В этом случае нужно им просто объяснить, что никакие решения без согласования с ними приниматься не будут:

– Уважаемые части, которые заинтересованы в поведении "Икс". Я понимаю, что ваши функции чрезвычайно важны и полезны для Клиента. И я благодарю вас за общение с нами. И хочу сразу предупредить, что никакие решения без вашего согласия приниматься не будут.

После того, как эти вопросы урегулированы, задание:

– Я предлагаю части "А" отправиться к "Творческой" части и сообщить ей свое намерение. Творческая часть начинает придумывать самые различные варианты поведения, при помощи которого можно реализовать намерение части "А". Часть "А" же может выбрать из них те, которые более **эффективны**, чем "Икс". После каждого подходящего варианта поведения просьба к части "А" выдавать сигнал "Да". Всего необходимо найти как минимум три новых варианта поведения, более эффективных чем "Икс". Иногда бывает забавная вещь – если какие-то варианты не подходят, то идет сигнал "Нет". Но вам нужно только "Да".

5. Экологическая Проверка

Самый важный момент – определить, не могут ли повредить каким-то образом эти новые варианты поведения Клиенту:

– Есть ли какие-то части личности, которые возражают против трех новых вариантов поведения? Если таких частей нет (то есть никаких сигналов нет, или часть "А" выдает сигнал "Нет"), то вы идете на следующий шаг. Если же такие части (часть) есть, то вы возвращаетесь на предыдущий шаг и отправляете их всем скопом к "Творческой" части искать более приемлемые варианты поведения: – Пусть все части, имеющие что-либо против этих трех новых вариантов поведения, сообщат свои намерения Творческой Части, а она начнет создавать новые варианты поведения вместо "Икс", удовлетворяющие как намерению части "А", так и всех этих частей. Часть "А" выберет те три, которые будут более эффективны, чем "Икс". После выбора каждого варианта поведения просьба сообщать "Да".

Потом вы опять делаете [экологическую](#) проверку:

– Есть ли какие-то части личности, которые возражают против этих трех новых выбранных вариантов поведения?

Если таких частей нет, то вы идете дальше, а если такие части есть – то опять возвращаетесь на предыдущий шаг и повторяете поиск новых вариантов поведения, но уже с участием этих новых частей.

6. Ответственность

Ну, и последний шаг: взятие ответственности. То, что новые варианты поведения более эффективны чем "Икс", еще не означает, что часть "А" будет их вместо него использовать. То, что зарядку по утрам делать весьма полезно, знают многие. А кто делает?

– Согласна ли часть "А" взять ответственность использовать три новых варианта поведения вместо "Икс", учитывая, что они более эффективны?

Ответ "Нет" обычно может означать следующее:

Вы чего-то не заметили, и еще есть части, которые имеют что-то против этих новых вариантов поведения.

Часть "А" опасается, что она может не справиться. Тогда можно предложить ей "взять ответственность попробовать в течении месяца (недели, трех месяцев) использовать эти новые варианты поведения вместо "Икс".

Техника “Фантом”.

Фантом — энергетический двойник, который является астральной копией человека. Он очень подвижен, может направляться туда, куда пошлете, сделать на тонком уровне тонкому телу другого человека то, что представите.

- ✓ Чтобы фантом появился, надо сначала сосредоточиться на себе, осознать свое внутреннее «Я», дать задание фантому выйти из вас и выделить его на выдохе из себя вперед.
- ✓ Как только почувствуете его впереди себя, шагните назад и тут же рубаните рукой параллельно телу, чтобы оторвать его от себя.
- ✓ Скажите словами и одновременно очень ярко представьте те действия, которые он должен выполнить.
- ✓ Представьте, как он идет к человеку, который вам нужен. Вы должны знать его в лицо, или проговорить имя, представить место, где он может находиться, или просто его назвать.
- ✓ Можете продолжать представлять, как фантом делает то, что ему задано, а потом возвращается назад и входит в вас, развернувшись внутри и совместившись с физическим телом.
- ✓ Выполнив задание, он никак не будет проявляться внутри вас, ведь это только образ, фантом.

Вам необходимо тренироваться, чтобы получить задуманное. Тренируйтесь при помощи придуманных вами образов. Используйте их сначала там, где вы бываете редко и где много людей,— например, в магазинах, на рынке и т. д.

Для удобства и упрощения первоначальных этапов работы лучше всего работать с заимствованным образом - фантомом. Вы берете фотографию человека, наиболее подходящего вам по замыслу, и начинаете насыщать ее энергией. Затем выделяете образ с листа и ставите перед собой. Крутите его, рассматриваете со всех сторон, моделируете мысленно ему выражение лица и вкладываете свою задачу. Затем совместитесь с ним и произведите свой розыгрыш. Разберите по очереди возможные манипуляции с астральным фантомом.

План совмещений:

1. Установите контакт с глазами на фотографии и мысленно войдите в образ, чтобы понять и почувствовать изображенного человека.

2. На вдохе вытащите образ наружу, держа контакт глазами, и поставьте его перед собой.

Чтобы можно было переводить взгляд, необходимо взять фантом за левое плечо и держать все время до момента возврата на место. Теперь можно мысленно рисовать на нем то, что вам надо, и вкладывать то настроение и состояние, которое будет соответствовать вашей задаче.

3. Образ-фантом можно поворачивать, все время держа за плечо, меняя руки.

4. Когда надо будет войти в образ, поставьте его спиной к себе и войдите в него, как входите в кабину лифта. Совместитесь с ним и почувствуйте его, словно скафандр на себе.

5. Идентифицируйтесь с ним и почувствуйте, как этот астральный фантом слился с вами. Ощутите свое новое тело с заложенной в него программой, подумайте о том, что вы должны говорить и делать, и потренируйтесь в этом. Поменяйте тембр голоса и интонации в соответствии со своей задачей.

6. Установите примерное время нахождения в чужом образе, чтобы потом скинуть его с себя во избежание нежелательных последствий. Вы же не хотите постепенно стать чуть ли не совсем таким, как этот образ? Хотите? Тогда не снимайте и живите так.

□ Когда вы преуспеете в создании новых образов, вы можете менять их чуть ли не ежеминутно.

Превратите приятные, заманчивые, необычные и фантастические возможности в свои новые способности. Не оставляйте освоенные техники как уже отработанный материал, они могут пригодиться, чтобы вести вас к новым целям. Эти техники способны менять вас, ваше окружение, вашу жизнь. Примените полученные способности к себе и попытайтесь изменить свою жизнь к лучшему.

□ Как только вы сумеете увидеть иллюзорную жизнь своего будущего, вы сможете делать из своей жизни все, что захотите. Если, конечно, не струсите. Вы можете испугаться своего будущего, каким бы оно ни было хорошим.

Чтобы получить то, что не могло бы произойти без вашего вмешательства, необходимо мужественно пережить перемены в жизни и связанные с ними хлопоты. Мы не всегда готовы к сюрпризам в жизни, какими бы хорошими они не были.

Спасибо за внимание !!!

