

Нейролінгвістичне програмування -2

➤ Рефреймінг

Рефреймінг - спосіб змінити оцінку певної події або явища.

Рефреймінг - дає можливість вийти за межі обмежень, подивитися на подію (або явище) з іншого боку.

Рефреймінг контексту: у різних ситуаціях одна і та ж поведінка може виявитися і корисною і шкідливою. Тому якщо змінити контекст повідомлення, то змінюється і підхід до змісту.

Рефреймінг змісту: полягає в тому, щоб змінити цінність самого повідомлення. Рефреймінг змісту спрямований на зміну сприйняття об'єкта, що для суб'єкта проявляється у зміщенні смислових акцентів і призводить до виникнення нових відчуттів.

➤ Рефреймінг: 6 кроків

1. Спочатку визначити поведінку або реакцію, що підлягає зміні.
2. Встановити комунікацію з частиною, відповідальною за дану поведінку особи
3. Відокремити позитивний намір від поведінки. Подякувати за співпрацю.
4. Попросити виробити нові способи досягнення тієї ж самої мети.
5. Запитати, чи згодна людина скористатися новим вибором замість старого.
6. Екологічна перевірка - необхідно знати, чи існують інші складові, які могли б заперечувати проти нового вибору.

➤ **Моделювання поведінки за допомогою НЛП**

Моделювання поведінки - спостереження і опис ефективних механізмів, що лежать в основі видатних досягнень будь-якого роду.

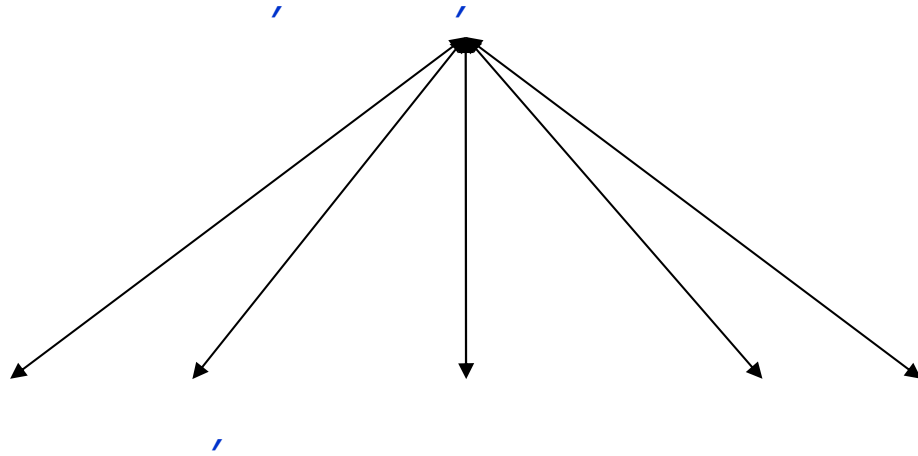
Завдання моделювання поведінки полягає в тому, щоб створити практичну карту або «модель» даної поведінки, яку будь-який бажаючий міг би використовувати для наслідування або відтворення якого-небудь аспекту цієї поведінки.

Мета моделювання поведінки - встановити найбільш значущі елементи мислення і дій, необхідні для того, щоб досягти певного результату або реакції.

Модель поведінки надає опис дій, необхідних для досягнення подібного результату.

Моделювання в НЛП - виявлення психічних стратегій («нейро») даної людини шляхом аналізу її мовних патернів або шаблонів («лінгвістичне ») і невербальних реакцій.

➤ Глибинні і поверхневі структури



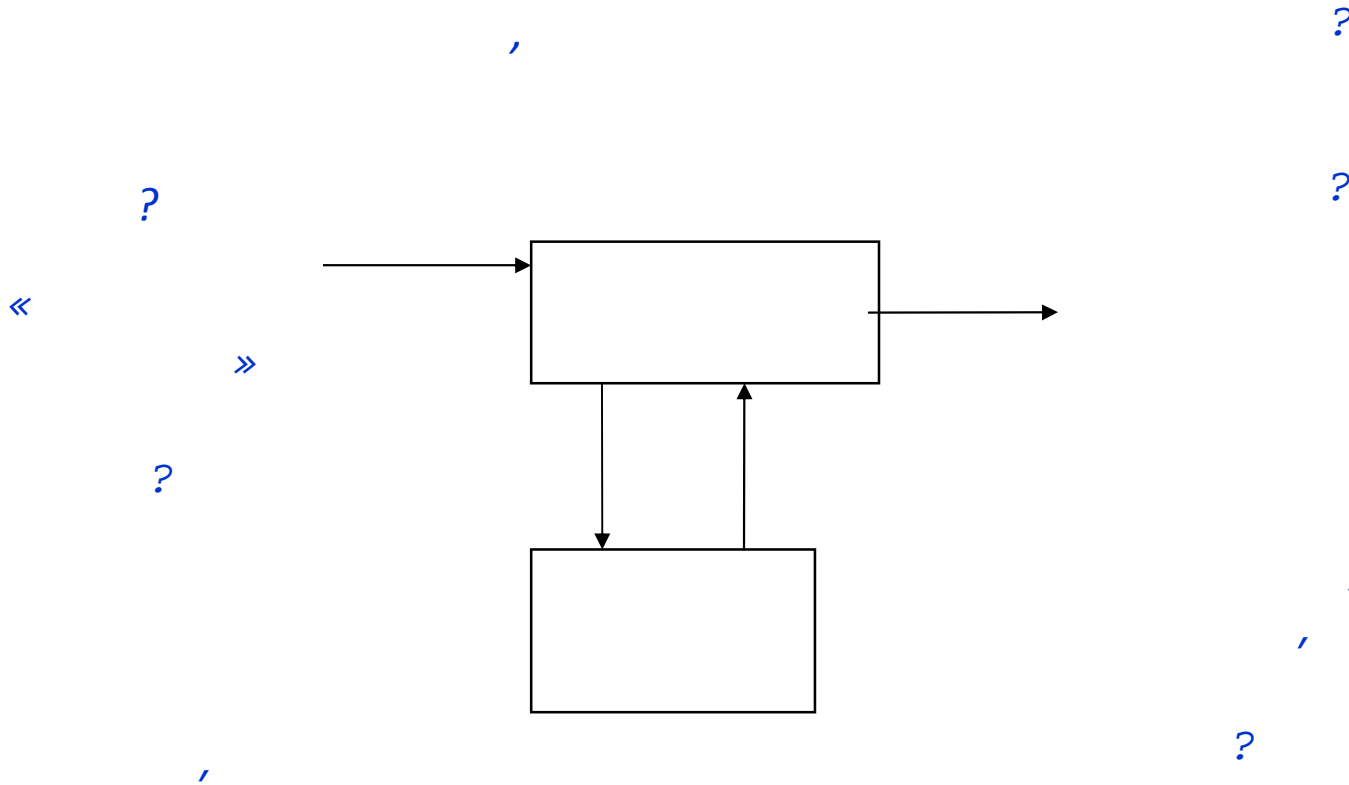
➤ **Моделювання глибинних і поверхневих структур**

Принцип трансформаційної граматики: доступні спостереженню поведінкові прояви, звороти мови і реакції є поверхневі структури, які є результатом втілення в реальності глибинних структур, тобто моделі, які ми створюємо на основі навколишнього світу за допомогою нашого мозку і мови, є не самим світом, а тільки його репрезентаціями.

Принцип трансформаційної граматики передбачає існування в побудові та організації будь-якої системи безлічі рівнів, на яких розташовані структури різної глибини.

➤ Модель TOTE

TOTE - *Test-Operate-Test-Exit* (Перевірка – Дія – Перевірка - Вихід)



➤ Рівні складностей навичок і здібностей

Прості поведінкові навички - специфічні, конкретні, доступні безпосередньому спостереженню дії, виконання яких займає короткий часовий період (кілька секунд або хвилин), наприклад, виконання танцювального руху, кидок м'яча в кошик.

Прості когнітивні навички – специфічні психічні процеси, що легко ідентифікуються і піддаються перевірці, виконання яких займає короткий часовий період (кілька секунд або хвилин), наприклад, вміння читати і писати, придбання простого словникового запасу, створення уявного образу.

Прості лінгвістичні навички включають в себе розпізнавання і використання певних ключових слів, фраз і питань, наприклад вміння ставити специфічні запитання, розпізнавання і реакція на ключові слова, перегляд ключових фраз або відмова від них.

➤ Рівні складностей навичок і здібностей

Складні поведінкові (або інтерактивні) навички - встановлення і координацію послідовності або сполучень простих поведінкових дій. Такі здібності, як жонглювання, військова підготовка, успішна гра (у спорті) , проведення презентації виконання ролі у фільмі або п'єсі.

Складні когнітивні навички - вимагають синтезу або послідовності інших простих навичок мислення. Приклади: написання оповідання, діагностика проблеми, розв'язання алгебраїчної задачі, написання пісні, складання програми моделювання.

Складні лінгвістичні навички - вимагають інтерактивного використання мови в високодинамічних (і нерідко спонтанних) ситуаціях. Приклади: переконання когось у чому-небудь , ведення переговорів , вербальний рефреймінг , використання гумору, переказ історії.