

Как убрать ограничивающие убеждения — своими руками

То, что вы сейчас читаете – это шпаргалка-конструктор, которая поможет вам самостоятельно переписать любое убеждение, которое сдерживает вас.

Сферы жизни могут быть какими-угодно (деньги, ценность себя, отношения, самореализация и т.п.), потому что сам способ изменения убеждений – универсален.

Внутри вы найдете — 14 простых приёмов, которые позволяют иначе посмотреть на привычные мысли в голове.

Просто подставьте своё убеждение — и шаг за шагом проходите по предложенным схемам.

Всё это неоднократно проверено на практике и гарантировано работает. Как минимум один из приёмов точно что-то «перещёлкнет» в голове.)

1). НАМЕРЕНИЕ

Задайте вопрос: какое позитивное намерение стоит за этим убеждением?

Пример ограничивающего убеждения: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать».

Ответ самим себе после этого вопроса:

«Во-первых, у меня есть желание или мысль о заработке больших денег, а во-вторых... похоже я хочу, чтобы они были как-то заслужены, а не достались мне просто так».

Таким образом, мы выходим на ценности (то, что нам важно), стоящие ЗА убеждением. Например, в данном случае – это достоинство и уважение или честность.



Важно. В фокусе языка «намерение» можно сознательно ошибаться в предположениях – это ок. Вы не знаете, какие на самом деле ценности стоят за вашими убеждениями, пока не начнете их исследовать (через такие вот вопросы).

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Намерение.

2). ПЕРЕОПРЕДЕЛЕНИЕ

Как использовать: заменяем «тяжелые» и «ограничивающие» слова в убеждении на более «лёгкие» и «возможностные».

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Что, если для заработка больших денег стоит уделять им больше внимания и работать головой?»

В данном случае, переопределено слово «пахота» (а-ля тяжелый физический труд) и заменено на «внимание» (ментальное усилие) и «работать головой» (чтобы уйти от метафоры физического труда).

Переопределение не часто меняет само убеждение, но оно делает его менее «железобетонным».

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос для Переопределения.

3). ПОСЛЕДСТВИЯ

Задаём себе вопрос: к чему приведёт вера в это убеждение?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Если я продолжу верить, что большие деньги — только через пахоту, то это приведёт меня к выгоранию и отсутствию свободного времени и радостей жизни. Хочу ли я прийти к финансовому достатку ценой своего здоровья и сил?»

ФЯ Последствия позволяет задуматься о том, к каким последствиям приведёт вас вера в ту или иную иллюзию (ограничивающее убеждение).

В данном случае, вскрываются такие ценности как: здоровье, жизненные силы, радость и свобода.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Последствия.

4). ОБЪЕДИНЕНИЕ

Задаём себе вопрос: частью какой бОльшей системы является это убеждение?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Это убеждение — часть набора стратегий выживания рабочего класса прошлого века. Но в современном мире информационных технологий и удалённой работы оно — лишь малая часть из возможных способов зарабатывать деньги»

Объединение показывает, что любое убеждение — является частью чего-то большего.



Как если бы вы смотрели на деталь конструктора и вдруг поняли: "Ого, да это же кусочек огромного замка!"

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Объединение.

5). РАЗДЕЛЕНИЕ

Чтобы его применить, задайте себе 2 вопроса:

- Что, если одно НЕ связано с другим?
- На какие элементы это можно разложить?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «А что конкретно имеется в виду под словом “пахать”? Это работать 12 часов? Или постоянно делать то, что не нравится? Или доводить себя до изнеможения? Что, если заработок денег никак не связан с физической усталостью?»

Суть Разделения в том, что, когда мы начинаем видеть составные элементы убеждения, мы выходим из «самогипноза», в который верили.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Разделение.

6). АНАЛОГИЯ

Задаём себе вопрос: на что это похоже? Это как что?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Это как бездумно лупить по гвоздю молотком, в надежде его забить, вместо того чтобы, *рассчитав* усилия вбить его *за три удара*».

В данном случае мы меняем фокус с количества усилий на их качество.

В аналогиях и метафорах важно, чтобы логика нашего ограничивающего убеждения выглядела нелепой. Это даёт возможность задуматься и открыться новым способам мышления.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Аналогию.

7). Другой результат

Задаём себе вопрос: что, если дело не в X, а в Y?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Может, дело не в количестве усилий, а в том, чтобы правильно расставлять приоритеты? Ведь можно много работать, но тратить время не на то, что действительно приносит доход».

В данном примере, мы сдвигаем фокус внимания на такой критерий как приоритеты. А также подсвечиваем, что на деньги влияет не только количество усилий, но и точность их приложения.



Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Другой Результат.

8). Иерархия критериев

Задаём себе вопрос: что ещё важнее?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Что важнее — работать до изнеможения ради суммы на счёте или иметь свободное время для семьи, путешествий, жизни для себя?»

Применяя Иерархию критериев, мы подсвечиваем более значимые ценности. Они всегда есть. Это позволяет посмотреть на ситуацию под другим углом.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Иерархию Критериев.

9). Стратегия реальности

Суть приёма: всё, что мы знаем, когда-то и как-то вошло в нашу голову через наши органы чувств (глаза, звуки, ощущения). Задача в том, чтобы вернуться к реальному опыту.

Задаём себе вопрос: «Откуда я это знаю на самом деле? Что я увидел(а), услышал(а) или почувствовал(а)?»

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»



Ответ 1: «А на основании какого реального опыта я решил(а), что без пахоты больших денег не бывает? Я что — лично общался со всеми успешными людьми мира — или просто слышал истории из интернета, что “все богатые вкалывают”?»

Ответ 2: «Когда вы в последний раз сами лично зарабатывали хорошие деньги легко — может, случайный проект, удачная сделка? Или всё *действительно* было тяжело *всегда*?»

Приём со Стратегией Реальности хорош тем, что помогает отличить настоящий опыт от чужих рассказов, в которые вы поверили. С ним легче увидеть, что многое в голове — не факты, а всего лишь глюки.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Стратегию Реальности.

10). Модель мира

Задаём себе вопрос: где (в чьих глазах) это убеждение выглядит нелепым или устаревшим?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Если бы всё было так просто — что “пашешь = богатый” — то самые богатые были бы шахтёры или грузчики. Но ведь чаще зарабатывают те, кто работает головой, а не физическим трудом».

В данном случае, мы подставили логику из убеждения под модель мира шахтеров и грузчиков. И на конкретном примере видим, что она не работает. *Вся суть изменения убеждений состоит в том, чтобы подставить свою «железобетонную» картину мира — под сомнение.*

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Модель Мира.

11). Противоположный пример

Суть: ищем исключения из правила.

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ 1: «В любой компании есть люди, которые работают легче, при этом, получая больше за счёт опыта и знаний, а не тяжёлого труда»

Ответ 2: «Бывают же в компаниях люди, которые просто умеют выстраивать отношения с начальством и коллегами — их любят, им доверяют задачи — и им легче жить на работе, а премии или бонусы приходят чаще»

Ответ 3: «Возможно вы вспомните пример человека, который работает *ещё больше, чем вы*, а получает меньше...»

Противоположный пример – это самый «чистый» приём для изменения убеждений. Как только находится исключение, которое у вас «щёлкает», вы перестаёте верить в устаревшую иллюзию.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Противоположный Пример.

12). Изменение размера фрейма

О чём это: фрейм – это рамка. Смещаем фокус внимания – меняется и восприятие ситуации.

Как это сделать: меняем масштаб — по времени (X лет вперед, много лет назад), количеству или по другим сравнениям.

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ 1 (количество): «Представь, что чисто теоретически ты будешь пахать в 10 раз больше — это, что *правда* даст тебе в 10 раз больше денег или максимум — удвоит доход? (А заодно и затраты на врачей). Что если результат растёт не от усилий, а от ценности того, что ты делаешь?»

Ответ 2 (сравнение): «Сколько людей в твоём окружении много работают — но их доходы не растут? Осознаешь ли ты, что простых усилий мало — и важен какой-то другой фактор?»

Ответ 3 (прошлое): «Вспомни, как ты учился чему-то новому — не пахал, а просто увлёкся. Например, изучал игру на гитаре, водил первый велосипед... и это приносило радость. Может, и деньги тоже могут приходить через интерес, а не тяжесть?»

Ответ 4 (будущее): «Представь, что ты продолжишь пахать ещё 10 лет, что вероятнее — стать богатым или уставшим? А если посмотреть на 100 предпринимателей — все ли они богаты из-за пахоты? На определённом этапе люди растут, потому что начинают думать по-другому...»

Часто, чтобы поменять фрейм, помогает состояние игривости. Попробуйте поглумиться над собственными убеждениями. Просто помещайте их в разные времена (будущее-прошлое), «душните» по количеству (а вот в 1,5 раза больше работать – это в 1,5 раза больше зарабатывать или всё-таки в 2, как считаешь?) и так далее.

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопросы на Изменение Размера Фрейма.

13). Применение к себе

Суть: «примеряем» убеждение на себя и оцениваем его правдивость в собственной жизни.

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ: «Если вы в это верите — значит вы уже сейчас работаете много... Ну и как, получаете ли вы те большие деньги, о которых мечтаете? Если нет — насколько это означает, что сама стратегия “пахота = богатство” не верна?»

Применение к себе – приём не из простых поначалу. Он «выворачивает мозги», потому что заставляет взаимосвязи из убеждения работать против самих себя.

Вся суть состоит в том, что иногда человеку свойственно противоречить самому себе и своим же убеждениям.

Чтобы было проще, спросите себя:

- Насколько я сам(а) отвечаю критериям, которые закладываю в свое убеждение?
- Соответствую ли я тому, что утверждаю? Соблюдаю ли я свои же правила?

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Применение к себе.



14). Метафрейм

Суть: любое убеждение – это в первую очередь... да, всего лишь убеждение в вашей голове. Об этом полезно вспомнить.

Задайте себе вопросы: какую я могу дать оценку этому убеждению? Оно помогает мне или ограничивает?

Ещё проще: это хорошая мысль — или ерунда, которая только вредит и мешает жить?

Пример: «Чтобы зарабатывать большие деньги — нужно пахать»

Ответ 1: «Звучит как оправдание, чтобы продолжать крутиться как белка в колесе и не искать альтернативных способов комфортной жизни»

Ответ 2: «Как ты думаешь, вера в эту иллюзию больше мотивирует тебя или сдерживает?»

В первом примере, мы подсветили, что данное убеждение можно использовать в качестве оправдания (это лёгкая провокация). Во втором — акцент идёт на полезность или вред цепляния за подобные мысли.

Как правило, метафрейм работает как простое напоминание, что всё, что мы думаем — не более чем субъективный опыт. А значит, его можно изменить.)

Практика

Подставьте сюда своё ограничивающее убеждение_____

И задайте к нему вопрос на Метафрейм.

Если вы хотите пойти глубже — я на связи

Эту раздатку я сделал, чтобы вы могли сами увидеть, как работают убеждения — и менять их, по своему усмотрению.

Но если что-то внутри просится к более глубокому разбору — я помогаю клиентам в личной работе распутывать всё эти «глюки и иллюзии», чтобы спокойно двигаться к новому уровню свободы и удовольствия от жизни.

Обо всём подробнее — здесь:
deepmagenta.ru

