



ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ

КОНТРАКТ

Перво-наперво подпишите контракт с самим собой на изменение убеждения (мнения, объяснения и пр.):

Я, _____, принимаю ответственное решение изменить моё старое убеждение/мнение	

Дата: _____	Подпись _____

1. БЕЗ «НЕ»

Проверьте убеждение/объяснение/отговорку, которое вы хотите изменить на наличие отрицаний («не», «без», «избавиться», «прекратить» и проч.) и подберите синонимы, точно отражающие смысл, но не содержащие отрицаний. Запишите новую формулировку убеждения/объяснения/отговорки:

--

2. «ХОЧУ»

Проверьте новую формулировку убеждения/объяснения/отговорки на наличие модальных операторов типа «должен/должна», «могу», «нужно», «следует», «получается» и перепишите убеждение еще раз, заменив такие слова словом «хочу»:

--

Прочтите обновленную формулировку еще раз – что вы чувствуете? Что изменилось? Насколько сильнее или слабее вы чувствуете «правоту» этого убеждения/объяснения/отговорки, его влияние на вас?

3. ПРОЯВЛЕННАЯ ЦЕННОСТЬ

Выявите ценность, на которой основано это убеждение/объяснение/отговорка, «за что, так сказать, бьемся»? Выпишите ценность или ценности, если их несколько:

--

4. ПОЖЕРТВОВАННАЯ ЦЕННОСТЬ

Выявите ценность, ценой которой вы удовлетворяете предыдущей ценности. Что противопоставлено? Запишите:

5. ВРЕМЯ ПОЯВЛЕНИЯ

Попробуйте догадаться в каком вашем возрасте возникло первоначальное убеждение? Запишите: в лет.

6. ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ

Оцените по шкале от 0 до 10 важность для вас каждой из выявленных ценностей в том возрасте, когда убеждение возникло и сейчас

	Ценность 1	Ценность 2
Возраст возникновения		
Сейчас		

7. ФОРМУЛА «СДО»

Проверьте формулировку (последнюю из вами созданных) на соответствие формуле «СУБЪЕКТ+ДЕЙСТВИЕ+ОБЪЕКТ», где вы должны преставать в роли СУБЪЕКТА. Если вы оказались в роли объекта, переформулируйте убеждение так, чтобы вы заняли роль субъекта.

8. РАСКРЫТИЕ ПРАВДЫ

Перепишите убеждение еще раз, подставив вместо действия, подразумеваемую под ним ценность, которой вы жертвуете.

9. АНАЛИЗ И ВЫВОДЫ

Обдумайте полученный вариант. Готовы ли вы и впредь следовать этому внутреннему правилу или готовы послушаться? Взвесьте, что для вас сейчас действительно важнее. Возможно вы «узнаете», определите «автора» или транслятора этого убеждения – откуда, зачем и почему такое правило или такая связка в принципе могли возникнуть, кто их создал, когда, почему, зачем, в каких условиях и пр. Возможно вы вспомните или подберете аргументы, факты, научные данные и т.д., опровергающие первоначальный постулат.

10. НУЖНЫЕ СЛОВА, ДОГОВОР И МАНИФЕСТ

Для убеждений, где есть другие, кроме вас, действующие лица, найдите способ поговорить с ними и передоговориться, или хотя бы выяснить их мнение. Очень может быть, что и «мама», и «другие люди», «муж/жена», «дети» - вообще «ни слухом, ни духом»: это только в вашем внутреннем мире существовало и действовало такое правило, основанное на ваших догадках или старом опыте. Если же окажется, что эти люди все-таки разделяют это правило, то найдите нужные слова их переубедить, напомните им о своем возрасте, статусе, праве на личное мнение и т.д. или манифестируйте (заявите) свое решение больше не следовать этому правилу, даже если кто-то будет недоволен или возмущен, и свою готовность принять такую реакцию.

Запишите идеи и решения, пришедшие вам на ум:

11. АЛЬТЕРНАТИВА

Найдите альтернативный способ получения вами желаемого, без жертв и ущемления других своих ценностей. Сформулируйте его:

12. НОВОЕ УБЕЖДЕНИЕ, ВЗАМЕН СТАРОМУ

Сформулируйте новое убеждение, которое удовлетворит вашей ценности и будет помогать вам в достижении вашей цели каждый день!

13. КАРТОЧКА

Выпишите новое убеждение на отдельную карточку красивыми большими буквами и повесьте на видное место. Каждый день повторяйте новое убеждение вслух хотя бы три раза. (Или можете поступить как с аффирмациями –

назвать цифру и такое количество раз это же количество дней вдумчиво писать новое убеждение осознавая его значение и ощущая его воздействие на вас.)

