

3-я ступень курса «Мастер НЛП»

Убеждения

Имя, Фамилия участника

Оглавление

Структура убеждений	1
Раскрытки убеждений	2
Намерение	2
Переопределение	3
Последствия	3
Разделение	4
Объединение	5
Изменение размера фрейма	6
Другой результат	6
Модель мира	7
Стратегия реальности	7
Противоположный пример	8
Иерархия критериев	9
Применение к себе	9
Метафрейм	10
От серьезности к смешному	10
Исследование ограничивающих убеждений	10
Процедура установки убеждения на Линии Времени	11
Ре-импринтинг	12
Субмодальное изменение убеждений	13
Бланк №1. Раскрытка убеждений	14
Бланк №2. Раскрытка убеждений	16

СТРУКТУРА УБЕЖДЕНИЙ

1. Ценности, критерии, убеждения – основные фильтры восприятия.
2. Ценности – это то, что для нас важно, к чему мы стремимся.
3. Критерий – способ оценки ценностей.
4. Намерение – желание удовлетворить определённую ценность.
5. Ценности обычно выражаются номинализациями.
6. Критерии дискретны: он либо удовлетворён, либо нет.
7. На сенсорном уровне критерии выражаются описанием ситуации, на ценностном – реализацией ценности.
8. Убеждения находятся вне сознания, поэтому мы скорее ощущаем эффект от этих убеждений, чем их самих.
9. Наши сущностные убеждения приобретаются в раннем детстве, задолго до того, как у нас появился достаточный опыт для развития их жизнеспособности.
10. Наши убеждения - тот фундамент, на котором мы строим свои карты реальности. Они действуют как фильтры, направляющие наше внимание на различные аспекты действительности, влияя на наши перспективы, физиологию, состояния и стратегии, к которым мы можем или не можем подойти.

11. Убеждения – это правила жизни.

12. Убеждение – это: ценность + правило взаимодействия.

Убеждения по структуре: $X \equiv Y$ (КЭ: комплексный эквивалент); $X \Rightarrow Y$ (ПС: причинно-следственная связь). Лингвистически убеждения – это либо убеждения о соответствии ($X \equiv Y$: "красота – это совершенство") или о причинно-следственных отношениях ($X \Rightarrow Y$: "Если ты будешь есть сладости, то станешь очень толстой").

13. Виды убеждений.

- **о причинах;**
- **о значении** (соответствии);
- **о границах:** окружающего мира; нашего поведения; наших возможностей; нашей идентичности.

15. Ценности связаны с критериями при помощи убеждений о соответствии.

16. Убеждения – это все ЛУ выше способностей.

17. Убеждения можно разделить на ограничивающие и поддерживающие.

18. Убеждения образуют взаимосвязанную систему.

19. Системы убеждений разных уровней: личная, семейная, религиозная, национальная и т.д.

20. Внутри убеждения чаще всего представлены сенсорно, а не в виде фраз.

21. Убеждения могут образовываться различными способами:

- а) обобщения от личного опыта;
- б) анализ действий окружающих;
- в) явное декларирование (школа, литература);
- г) неявное внедрение (возможно даже случайно) – в трансе и т.д.;
- е) импринт.

22. Полная лингвистическая структура убеждения: сенсорное основание + (ценность + правило взаимодействия), например:

- «Я три раза бросал курить - у меня ничего не получилось, поэтому я никогда не смогу бросить курить!»

23. Вера отличается от убеждения отсутствием сенсорного обоснования.

24. Примеры:

- Баловать и нежить детей, значит уготовить им трудное будущее.
- Мне нравится быть одному, потому что общество меня напрягает.

25. Приведите примеры своих убеждений на КЭ и ПС:

РАСКРУТКИ УБЕЖДЕНИЙ

1. Паттерны "словесной эквилибристики" или "раскрутки" (английский термин Sleight of Mouth, буквально "ловкость рта") предназначены для быстрого рефрейминга убеждений.
2. Четырнадцать паттернов модели "словесной эквилибристики" были впервые разработаны Робертом Дилтсом и Тоддом Эпштейном, как модель речевых паттернов Ричарда Бэндлера.
3. Владение паттернами раскруток — часть сертификационных требований уровня "НЛП-мастер".

Намерение

Интервенция: Переключение внимания на задачу или намерение, скрытые за убеждением.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Я рад, что ты пытаешься быть честным с самим собой, и готов поддержать тебя в этом изменении.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Ты пытаешься защититься от неудачи или от успеха?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

-
2. Я беден, потому что не могу воровать.
-

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Переопределение

Интервенция: Замена одного из слов, используемых в формулировке убеждения, новым словом, которое обозначает нечто сходное, однако надлено другим подтекстом.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Согласен, поначалу стремление расширить привычные границы может показаться странным.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Ты никогда этого не делал, или не был способен позволить себе это совершить?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Последствия

Интервенция: Внимание направляется на позитивные или негативные последствия данного убеждения или определяемого им обобщения, которые позволяют изменить или укрепить убеждение.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Если заранее настроиться на то, что задача окажется трудной, на практике ее решение может показаться гораздо более простым, чем можно было ожидать.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
Ну, по крайней мере, тебе не придется беспокоиться о том, чтобы люди завидовали тебе как преуспевающему в этой жизни.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Разделение

Интервенция: Изменение или укрепление обобщения, определяемого убеждением, с помощью дробления элементов убеждения на меньшие части.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.
Поскольку чем «свежее» убеждение, тем проще его изменить, попробуйте вспомнить свои ощущения в то время, когда данное убеждение только-только сформировалось. Представьте, что вы изменили его еще тогда.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
Сколько раз тебе нужно не пытаться сделать что-либо, прежде чем убедиться в неспособности?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Объединение

Интервенция: Обобщение части убеждения до более высокого уровня, позволяющего изменить или укрепить взаимосвязи, определяемые данным убеждением.

• Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.
Все процессы изменения обладают естественным циклом, который нельзя ускорить. Вопрос лишь в том, какова длительность естественного жизненного цикла данного убеждения.

• Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
Является ли отсутствие опыта всегда доказательством невозможности делать что-то?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у моих отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Аналогия

Интервенция: Поиск взаимосвязи, которая была бы аналогична определяемой данным убеждением и ставила бы под сомнение (или укрепляла) соответствующее обобщение.

• Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.
Убеждение подобно закону. Даже очень старые законы можно с легкостью изменить, если достаточное количество людей проголосуют за что-то новое.

• Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
Мы бы все еще жили в пещерах, если бы каждый так поступал.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Изменение размера фрейма

Интервенция: Переоценка (или усиление) подтекста убеждения в контексте более длительного (или краткого) временного фрейма, с точки зрения большего числа людей (или отдельного человека), в более широком или узком ракурсе.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Я уверен, что ваши дети будут благодарны вам за то, что вы потрудились изменить это убеждение, а не передали его им по наследству.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого. Когда вы будете за все это отвечать, у вас появятся и другие обязанности.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Другой результат

Интервенция: Переключение на другую цель (отличную от заявленной в убеждении), для того чтобы подвергнуть сомнению (или обосновать) своевременность данного убеждения.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Не обязательно менять убеждение. Достаточно модернизировать его.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Проблема не в том, можешь ли ты это сделать или сделал уже, а скорее в том, делаешь ли ты все, что в твоих силах.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Модель мира

Интервенция: Переоценка (или укрепление) убеждения с позиции другой модели мира.

• Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.
Вам повезло. Многие даже и не подозревают о том, что их ограничения зависят от убеждений, которые можно радикально изменить. Вы продвинулись намного дальше.

• Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
Для меня это означает, что до сих пор у тебя не было возможности брать на себя ответственность.

- Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

- Я беден, потому что не могу воровать.

- Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

- У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

- Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

- Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

- Я не могу выучить английский, значит я глупый.

- Он пьет, значит, он неудачник.

- У него есть машина, значит, он берет взятки.

- Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Стратегия реальности

Интервенция: Переоценка (или укрепление) убеждения, основанная на том факте, что убеждения создаются с помощью когнитивного процесса восприятия мира.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Как ты определил, что сложно изменить это убеждение?

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Как именно вы знаете, что не берете на себя ответственность?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Противоположный пример

Интервенция: Поиск исключения из правила, которое ставило бы под сомнение (или обогащало) обобщение, определяемое данным убеждением.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Большая часть психических процессов (в том числе воспоминания) имеет тенденцию со временем ослабевать, искажаться, меняться. Чем от них отличаются убеждения?

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Когда-то младенцем вы вообще не умели говорить, однако, в конце концов, заговорили.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Иерархия критериев

Интервенция: Переоценка (или укрепление) убеждения согласно критерию, превосходящему по значимости любой из тех, на которые опирается данное убеждение.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Гораздо важнее "возраста" этого убеждения то, насколько данное убеждение соответствует миссии и мироощущению человека.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Не важнее ли бросить вызов нашим ограничениям, чем оставаться с ними?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Применение к себе

Интервенция: Оценка самой формулировки убеждения согласно взаимосвязи или критериям, определяемым этим убеждением.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.

Как 'давно ты придерживаешься того мнения, что изменение убеждений — дело времени.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.

Прекрасно, в этом случае вы не можете упустить шанс взять на себя ответственность, потому что вы никогда не упускали возможности до этого.

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

Метафрейм

Интервенция: Оценка убеждения из фрейма непрерывного, личностно-ориентированного контекста — создание убеждения относительно убеждения.

- Я так долго был уверен в этом, что будет сложно изменить это убеждение.
Вероятно, вы потому разделяете это убеждение, что прежде вы не знали, как можно менять убеждения без каких-либо затруднений.

- Я не могу выполнять эти обязанности, потому что я никогда не отвечал ни за что до этого.
А может, ты просто не хочешь менять свою жизнь и цепляешься за это убеждение?

1. Я должен заботиться о ней, потому что она моя мать.

2. Я беден, потому что не могу воровать.

3. Мы не можем поехать отдыхать, потому что у нас есть дача.

4. У меня язва желудка, потому что язва была у отца и деда.

5. Мы должны жить вместе, потому что у нас есть дети.

6. Ты опоздал, значит, ты не любишь меня.

7. Я не могу выучить английский, значит я глупый.

8. Он пьет, значит, он неудачник.

9. У него есть машина, значит, он берет взятки.

10. Ты не дал мне книгу, значит ты жадный.

ОТ СЕРЬЕЗНОСТИ К СМЕШНОМУ

1. Вспомните опыт, который был очень серьезным в какое-то время, только теперь, когда вы думаете об этом, находите это забавным.

2. Извлеките субмодальности следующего:

а) Как вы узнаете, что нечто надо воспринимать серьезно?

б). Как вы узнаете, что что-то смешно?

3. Подумайте о чем-нибудь, что недавно считали серьезным (извлеките субмодальности).

4. Поменяйте субмодальности серьезного на субмодальности смешного.

5. Испытайте их.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОГРАНИЧИВАЮЩИХ УБЕЖДЕНИЙ

Впишите в пробелы утверждения, касающиеся какой-либо ситуации или сферы вашей жизни, в которой вы чувствуете, что «зашли в тупик». Это поможет вам раскрыть важные ограничивающие убеждения.

Если я получу то, чего хочу _____

(Что вы можете потерять или что может пойти не так, если вы получите то, чего хотите?)

Получить то, чего я хочу, будет означать для меня _____

(Что плохого для вас или других людей в том, что вы получите то, чего хотите?)

Из-за того, что _____ все остается по-прежнему.

(Что мешает ситуации измениться?)

Если я получу то, чего хочу, то _____

(Какие проблемы может вызвать то, что вы добьетесь того, чего хотите?)

Ситуация никогда не изменится, потому что _____

(Какие ограничения или препятствия удерживают ситуацию в нынешнем состоянии?)

Я не могу получить то, чего хочу, потому что _____

(Что мешает вам получить то, чего вы хотите?)

Невозможно получить то, чего я хочу, потому что _____

(Что делает для вас невозможным получить то, чего вы хотите?)

Я не способен получить то, чего хочу, поскольку _____

(Какой личностный недостаток мешает вам получить желаемый результат?)

Лучше уже не будет, потому что _____

(Что будет всегда мешать вам добиться успеха?)

Я всегда буду ощущать наличие этой проблемы, потому что _____

(Какой неизменный фактор мешает вам достичь результата!)

Неправильно хотеть измениться, потому что _____

(Что делает ваше желание измениться неправильным или неуместным?)

Я не заслуживаю того, чтобы получить желаемое, потому что _____

(Что вы такого сделали или не сделали, из-за чего вы недостойны того, чтобы получить желаемое?)

ПРОЦЕДУРА УСТАНОВКИ УБЕЖДЕНИЯ НА ЛИНИИ ВРЕМЕНИ

1. Расположите на полу перед Вами Вашу Линию Времени. Определите местоположение прошлого, настоящего и будущего на этой линии. Установите мета-позицию за пределами Линии Времени.
2. Возьмите убеждение: «Все возможно. Я могу иметь то, что мне нужно. То, что мне нужно, доступно мне»

3. Встаньте на Линию Времени лицом к будущему, ассоциируйтесь с настоящим, и идите вперед, пока вы достигнете местоположения, где физиология симметрична и полна ресурсов. Найдите то время, в котором новое убеждение расположится наиболее конгруэнтно.
 - По мере Вашего продвижения Ваш партнер спрашивает Вас: «Что ты делаешь в этот момент?», «Как ты делаешь это?», «Где ты сейчас?», «Кто ты?». Партнер убеждается, что, отвечая, Вы используете предложения первой позиции: «Я...»
 - Если Вы обнаруживаете сопротивление в продвижении к будущему с этими новыми убеждениями, перейдите в мета-позицию и проверьте Ваше новое убеждение:
 - a) Сохраняются ли позитивные побочные эффекты и намерения настоящего состояния? «Что позитивного дает Вам настоящее состояние? Что будет обеспечивать эти побочные эффекты и удовлетворять актуальные позитивные намерения в Вашем новом убеждении?»
 - b) Во всех ли контекстах полезно новое убеждение? Экологично ли оно? «Кого и что еще могло это убеждение затронуть? Есть ли какие-нибудь случаи, в которых это убеждение может иметь негативный эффект? Что Вы будете делать, чтобы предотвратить негативные эффекты?»
 - Полностью испытайте новое убеждение во всех сенсорных системах в ассоциированном состоянии.
4. Повернитесь лицом к прошлому. Продвигайтесь медленно по Линии Времени в прошлое в поисках любых позитивных опытов, которые поддерживают новое убеждение (можно заякорить каждое из этих воспоминаний). Также определите возможных значимых людей, которые помогли Вам развить эти убеждения и способности. Перешагните или обойдите любые прошлые опыты, которые не поддерживают будущую цель.



5. Когда Вы уже нашли самое раннее поддерживающее воспоминание, повернитесь лицом к будущему. Как и в первый раз, возвращаясь к будущему, собирайте вместе все эти позитивные, поддерживающие опыты и воспоминания значимых людей и возьмите их в будущее. Как и раньше, просто перешагните или обойдите любые негативные опыты.
6. Вернувшись в будущее, испытайте полностью все эти ресурсы и новое убеждение вместе.
7. В настоящем подумайте о том, что Вы можете делать прямо сейчас, чтобы поддерживать новое убеждение.

РЕ-ИМПРИНТИНГ

- Импринт - это значительное событие, из которого сформировалось убеждение или ряд убеждений. Импринты могут быть важным "позитивным" опытом, который привел к полезным убеждениям, или могут травмировать (проблематичный опыт), и приводить к ограничивающим убеждениям.
 - Цель Ре-импринтинга - расширить вам выбор способов мышления об импринте прошлого опыта. Этот выбор помогает вам изменить ваши убеждения о себе и об окружающем мире.
1. Определите особые симптомы (чувства, слова или образы), ассоциированные с тупиком (поставьте якорь). Большинство людей хочет *избежать* симптомов из-за возникающего дискомфортного состояния. Важно помнить, что избегая их, не избавитесь от ограничения.
 2. Пусть ваш подопечный сосредоточится на симптомах, встанет на свою линию времени (обратясь лицом к будущему) и медленно идет назад, пока не достигнет самого раннего опыта данного чувственного переживания и/или симптомов, ассоциированных с этим тупиком. Поддерживая его в ассоциированном/регрессивном состоянии, предложите ему вербализовать обобщения или убеждения, сформированные на основе данного опыта.
 3. Пусть далее он сделает шаг назад и окажется во времени, непосредственно предшествующем импринту. После этого ему нужно сойти с линии времени и вернуться в настоящее и уже оттуда посмотреть на импринт из мета-позиции.
 4. Попросите своего подопечного отметить для себя воздействие, оказанное на его последующую жизнь этим более ранним опытом. Пусть он также вербализует любые иные обобщения или убеждения, сформировавшиеся под влиянием данного импринта. (Убеждения часто формируются «post factum».)
 5. Найдите положительное намерение или второстепенное преимущество чувства тупикового состояния. А также, если в память включены другие значимые лица, найдите тоже положительные намерения их поведения. Это можно сделать, прямо спрашивая людей, которых вы видите в

- изображении или ассоциируясь с кем-то значимым и наблюдая событие с его точки зрения.
6. Идентифицируйте и поставьте якорь на ресурсы или выбор, в которых тот человек и другие значимые лица тогда нуждались, но не имели, А ТЕПЕРЬ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ В СВОЕМ РАСПОРЯЖЕНИИ. Помните, что вам не нужно ограничивать себя до возможностей человека или других значимых лиц в то время. Поскольку человек (а не другие значимые лица) имеет эти ресурсы в своем распоряжении, вы можете использовать их, чтобы помочь изменить тот опыт.
 7. Предложите клиенту встать на свою линию времени в том месте, где он наиболее остро ощущает этот ресурс, и заякорите его. (Убедитесь в том, что ресурс находится на соответствующем логическом уровне).
 8. «Передайте» этот ресурс значимому другому. Представьте себе, что ресурс в виде луча света направлен назад через линию времени, внутрь этого человека. Обратите внимание на то, как этот ресурс меняет динамику всей системы. Отрегулируйте данный ресурс, если необходимо.
 9. Держа ресурсный якорь, предложите своему подопечному сойти с линии времени, вернуться к импринту, занять позицию человека, которому необходим был ресурс, и оживите данный импринт с точки зрения этого человека, подключая сюда требуемый ресурс.
 10. Попросите своего подопечного сойти с линии времени, покинуть опыт импринта и обновить или усовершенствовать те обобщения, которые бы он сейчас сделал на основании данного опыта.
 11. Повторите эту процедуру для каждого значимого участника данного импринта.
 12. Попросите своего подопечного определить наиболее важный ресурс или убеждение, которое необходимо ему. Заякорите этот ресурс и возвратитесь с ним на предшествующий данному импринту участок линии времени. Пусть ваш подопечный возьмет данный ресурс в свое более юное «я» и пройдет всю линию времени вплоть до настоящего, переживая изменения, произведенные реимпринтингом.

СУБМОДАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ

1. Убеждение — идентифицируйте убеждение о себе самом, которое ограничивает вас или имеет нежелательные последствия. Как вы представляете это убеждение внутренне? Как вы видите, ощущаете, слышите этот опыт?
2. Сомнение — идентифицируйте свой опыт сомнения, когда вы действительно не знали, является нечто истинным или нет. Как вы представляли это сомнение внутренне? Как вы видели, чувствовали, слышали этот опыт?
3. Различия — проведите контрастный анализ для идентификации и составьте список субмодальностей, отличающих убеждение и сомнение.
4. Проверьте каждую субмодальность, представляющую различие, по одной, чтобы обнаружить, какая из них максимально влияет на изменение убеждения в сомнение. После изменения одной субмодальности возвращайтесь к изначальному состоянию, проверяя следующую.
5. Новое убеждение — выберите новое убеждение вместо старого лимитирующего. Удостоверьтесь, что новое убеждение заявлено в позитивной форме и выразите его скорее как способность или процесс, а не как уже достигнутую цель.
6. Проверка на экологию. Если бы у вас было это убеждение, как бы оно влияло на вас? Действуйте, как если бы у вас уже было это убеждение и проверьте его в различных контекстах. Переходите к части В, если ваша проверка показала, что вы только выиграете, приобретая новое убеждение.
7. От убеждения к сомнению — измените наиболее влиятельные субмодальности, идентифицированные в шаге 4, для трансформации ограничивающего убеждения в сомнение.
8. Измените содержание — замените содержание старого убеждения на новое.
9. Приобретение нового убеждения — замените субмодальности, отрегулированные в шаге 7, чтобы закрепить новое убеждение.
10. Практика — пройдите от шага 7 к 9 двенадцать раз, пока не сможете проходить эти фазы за мгновение.
11. Подумайте о ситуациях, в которых можете очутиться в ближайшие дни, где вам может пригодиться эффективность нового убеждения.
12. Идентифицируйте очевидность, позволяющую вам знать, что располагаете желаемыми новыми выборами. Создайте благоприятные условия для проверки своего нового убеждения в повседневной жизни.

БЛАНК №1. РАСКРУТКА УБЕЖДЕНИЙ

Клиент _____

Консультант _____

1. Клиент (А) пишет на бланке Консультанта (Б) ограничивающее убеждение.
2. «Б» самостоятельно пишет раскрутки на убеждение «А».
3. Далее «А» обращается к «Б» и делает свое утверждение. «Б» - подстраивается и применяет очередную раскрутку.
4. Шаг 3 выполняется 14 раз (по количеству раскруток).
5. «А» и «Б» меняются ролями. Переход к шагу 2.

Ограничивающее убеждение:

1. **Намерение:** «Какова позитивная цель или намерение этого убеждения?»

2. **Переопределение:** «Каким словом можно заменить одно из использованных в формулировке данного убеждения, чтобы сохранить смысл высказывания, но наделить его новым позитивным подтекстом?»

3. **Последствия:** «К какому позитивному результату может привести это убеждение или определяемая им взаимосвязь?»

4. **Разделение:** «Какие *меньшие* элементы или составляющие заключены в данном убеждении, взаимосвязи внутри которых были бы богаче или более позитивными, чем та, которая определяется убеждением?»

5. **Объединение:** «Какие *более крупные* элементы или составляющие заключены в данном убеждении, взаимосвязи внутри которых были бы богаче или более позитивными, чем та, которая определяется убеждением?»

6. **Аналогия:** «Какая взаимосвязь аналогична той, которая определяется убеждением (метафора для убеждения), но обладает другим подтекстом?»

7. **Изменение размера фрейма:** «Какой временной фрейм (более длительный или более краткий), какое изменение количества людей, вовлеченных в ситуацию, какая широта перспективы могут сменить подтекст убеждения на более позитивный?»

8. **Другой результат:** «Какой другой результат (или проблема) может обладать большей значимостью, чем заключенный в данном убеждении?»

9. **Модель мира:** «Какая модель мира представит это убеждение в совершенно ином ракурсе?»

10. **Стратегия реальности:** «Какие когнитивные процессы участвуют в создании данного убеждения? Как именно должен человек воспринимать мир, чтобы это убеждение оказалось верным?»

11. **Противоположный пример:** «Какой пример или переживание, является исключением к правилу, определяемому данным убеждением?»

12. **Иерархия критериев:** «Какой критерий обладает потенциально большей значимостью, чем те, с которыми связано данное убеждение?»

13. **Применение к себе:** «Как можно оценить формулировку убеждения по определяемой им взаимосвязи или критериям?»

14. **Метафрейм:** «Какое убеждение относительно данного убеждения может изменить или расширить его восприятие?»

БЛАНК №2. РАСКРУТКА УБЕЖДЕНИЙ

Клиент _____ Консультант _____ Наблюдатель _____

1. **Клиент** записывает **ограничивающее убеждение** в раздаточном материале **Консультанта**.

2. **Клиент** каждый раз обращается к консультанту и говорит ему свое ограничивающее убеждение.
3. **Наблюдатель** называет номер раскрутки **Консультанту**.
4. **Консультант** подстраивается к **Клиенту**, и делает раскрутку.
5. **Наблюдатель** следит за правильностью раскрутки, наблюдает за реакцией клиента, дает обратную связь, отмечает в листе:
 - «V», если раскрутка получилась, - и она более Консультанту не предъявляется;
 - «O», если была неудача, - и у Консультанта есть еще 2-я и 3-я попытки.
6. Переход к шагу 2 до тех пор, пока все раскрутки не будут задействованы.

	Тип лингвистической раскрутки	1	2	3
1	Намерение			
2	Переопределение			
3	Последствия			
4	Разделение			
5	Объединение			
6	Аналогия			
7	Изменение размера фрейма			
8	Другой результат			
9	Модель мира			
10	Стратегия реальности			
11	Противоположный пример			
12	Иерархия критериев			
13	Применение к себе			
14	Метафрейм			

