**Рецепт успеха, или зачем менять свои убеждения?**

Недостаточно иметь хороший ум.

 Главное – правильно его использовать.

Рене Декарт

Убеждения есть у всех. Каждый из нас имеет по отношению к себе, другим людям и миру мнение, оказывающее значительное влияние на наш опыт. Убеждения возникают из многих источников: воспитание, авторитеты, свой и чужой опыт.

Убеждения убедительны. Очень часто люди логически доказывают, почему у них что-либо может не получиться. И когда это через некоторое время не получается, они восклицают: «Ну я же говорил!» Человек, который не может выстроить взаимоотношения с окружающими, оправдывает свое одиночество тем, что «там одни придурки».

Убеждения очень часто неосознанно поддерживают одни наши действия и препятствуют другим. Вот почему столь важным является понимание и изменение убеждений.

Ниже приведены некоторые ограничивающие убеждения, касающиеся счастья, объединенные в пару с противоположным поддерживающим убеждением. Закончите оба. Какое из них приемлемо для Вас? Какое Вы хотели бы считать приемлемым для себя?

* Я не смогу выстроить свое счастье, потому что …
* Я обязательно построю свое счастье, потому что …
* Для меня невозможно стать полностью счастливым, потому что …
* У меня есть возможность стать совершенно счастливым, потому что…

Подумайте о той области своей жизни, где Вы еще не достигли желаемых результатов и не чувствуете комфорта. Существуют ли среди ниже приведенных утверждений такие, которые вам близки и понятны?

* Я не могу делать то, что мне не нравится.
* Я мог бы изменить свою жизнь к лучшему, если бы мне не мешали окружающие.
* Все надоело.
* Я устал от монотонности и повседневности.
* Для того чтобы изменить свою жизнь, нужна ослепительная удача.

Есть ли у Вас такие утверждения, которые Вы хотите добавить к этому списку? Обязательно назовите причины, по которым Вы не получили то, что хотели. Что это говорит Вам о Ваших убеждениях относительно себя и своей жизни? Какие убеждения Вам хотелось бы изменить? А теперь отстранитесь от собственных эмоций и посмотрите на ситуацию со стороны. С какими из этих объяснений согласился бы сторонний наблюдатель? Можете ли Вы отделить свои убеждения от фактов?

**Убеждения проявляются в том, что вы делаете, а не в том, что говорите.** Если Вы продолжаете заниматься своими опостылевшими делами, значит, Вы убеждены, что это единственный приемлемый для Вас вариант. И пока Вы не измените свое убеждение, Вы так и будете продолжать заниматься ненавистными делами и мучиться от склочных взаимоотношений.

Если Вы все-таки решили изменить свое ограничивающее убеждение, то задайте себе простой вопрос, для чего Вы делаете то, что делаете.

Чтобы лучше понять, о чем идет речь, вспомним одну историю. Некий человек наблюдал за другим и наконец спросил его: «Зачем вы стучите по камню?» Тот повернулся и ответил: «Потому что внутри этого камня спрятан ангел и он хочет выйти на свободу». Тем вторым был великий скульптор Микеланджело. Для первого это было просто бессмысленное действие, для второго – высший творческий акт.

Часто убеждения принимают одну из форм. Например, если Вы убеждены, что восхождение по карьерной лестнице представляет собой конкурентную борьбу, то, скорее всего, Ваш опыт будет сильно отличаться от того, который был бы у Вас, если бы Вы верили, что успешная карьера основана на взаимодействии с другими.

Убеждения, кроме того, могут определять причину и следствие. Также это могут быть убеждения о том, что является важным для нас и что имеет наибольшее значение.

Торговца Джона призвали в армию и назначили в учебный центр агитатором – убеждать солдат покупать страховки для военнослужащих. Вскоре начальство заметило, что после встречи с Джоном страховки покупают практически все, хотя у других агитаторов, даже самых лучших, подписывался лишь каждый третий. И начальник решил посмотреть, как же работает Джон. Новоприбывших солдат загнали в комнату, Джон вышел на сцену, улыбнулся и сказал: «Ребята, я знаю, что вы не хотите долго слушать всякую муть, поэтому объясню вам про страховки за одну минуту. Смысл страховки простой: если у вас ее нет, вас послали в бой, вы погибли – правительство пришлет вашей семье письмо с соболезнованиями. Если у вас она есть, вас послали в бой, вы погибли – правительство пришлет вашей семье 20 тысяч долларов». Тут Джон сделал паузу, обвел зал глазами и спросил: «Как вы думаете, ребята, кого при таком раскладе отправят в бой первыми?»

Изменяя убеждения, желательно сосредоточиться на тех, которые более всего соответствуют интересующему Вас конкретному умению. Вот несколько вопросов, помогающих выявить убеждения: Зачем Вы делаете то, что делаете? Что это значит для Вас? Что случится, если Вы не будете этого делать? Что вдохновляет Вас заниматься этим?

Одно лишь осознавание своего убеждения может вызвать глубокие изменения.

Если Вы осознаете, что единственная вещь, отделяющая Вас от Вашей цели, - это убеждение, то Вы можете начать «примеривать» на себя новое убеждение и действовать так, как будто оно верно.

Представьте себе, как по-новому Вы могли бы взглянуть на проблему, предположив, что «Вселенная дружественна, она располагает всеми необходимыми ресурсами».

Какие новые поступки Вы совершили бы, если бы верили в это? Что бы Вы делали иначе? На что еще Вы оказались бы способны?

Подумайте и назовите пять убеждений, которые Вас ограничивают. Это может касаться чего угодно: учебы, здоровья, личной жизни, общения…

Теперь мысленно посмотрите в зеркало, в котором вы видите мир недружественным, враждебным. Представьте себе, какой станет Ваша жизнь через пять лет, если вы будете продолжать поступать так, как будто эти ограничивающие Вас убеждения верны. Какой Ваша жизнь станет через десять лет? Через двадцать?

Сделайте паузу, отвлекитесь. Теперь подумайте о пяти новых убеждениях, которые будут поддерживать Вас и действительно изменят Вашу жизнь к лучшему. Представьте себе зеркало, в котором мир доброжелательный и изобилует ресурсами. Представьте себе, что новые убеждения верны, им можно доверять, они приведут Вас к успеху. Как изменится Ваша жизнь через пять лет? Через десять лет? Через двадцать?

Материал использован из НЛП-пособия для исполнения желаний Я.Брейкера, СПб.: Вектор, 2011.

 **«Поберегись!» Т.Нагао, И.Сайто**

**Японский тест:** Представьте себе, что вы нечаянно толкаете горшок с растением, стоящий у вас на балконе, и он летит вниз. Вы выбегаете на улицу, чтобы посмотреть, что с ним сталось. Что вы видите?

1. Горшок упал на землю стоймя, так что не пострадали ни он сам, ни растение.
2. Горшок разбился, но растение, похоже, осталось целым.
3. И горшок, и растение разбились вдребезги.
4. По совершенно необъяснимой причине под балконом нет следов ни растения, ни даже горшка.

**Комментарий:** жизнь домашних растений, надежно укрытых от непогоды и невзгод, соответствует скрытой стороне вашего характера, которую вы тщательно оберегаете от посторонних глаз, а также методам, к которым вы прибегаете, чтобы окружающие не могли заглянуть под вашу защитную маску.

1. Горшок упал на землю стоймя, так что не пострадали ни он сам, ни растение. Вы производите впечатление человека сильного и уверенного человека, который не упускает случая продемонстрировать свою невозмутимость перед лицом опасности. Однако за этим пуленепробиваемым фасадом скрывается человек, которого больше волнует собственный образ, чем желание соответствовать ему в реальности.
2. Горшок разбился, но растение, похоже, осталось целым. Вы кажетесь спокойным и невозмутимым, однако на самом деле вы просто не любите демонстрировать окружающим свои эмоции. Эти сдерживаемые чувства продолжают расти и разбухать внутри вас. Рано или поздно любой горшок треснет под их напором.
3. И горшок, и растение разбились вдребезги. Вы предпочитаете держаться в тени и говорите мягко и вкрадчиво, однако этот «прирожденный слушатель» отдал бы все на свете за возможность оказаться в центре всеобщего внимания. Вы лишь ожидаете удобного случая, чтобы вырваться из плена поведения, которое вы сами себе навязали.
4. По совершенно необъяснимой причине под балконом нет следов ни растения, ни даже горшка. Вы – непревзойденный мастер поднимать настроение и смешить людей. Они привыкли к тому, что вы – душа компании на любой вечеринке (даже когда во всем городе не сыскать ни одной вечеринки). Однако же за этим словоохотливым фасадом скрывается серьезность и даже застенчивость, которые вы предпочитаете не показывать окружающим.