



# Аффирмации Научный подход

Олег Димитров

Олег Димитров

# **Аффирмации. Научный подход**

«Издательские решения»

**Димитров О.**

Аффирмации. Научный подход / О. Димитров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851396-1

Благодаря некоторым книгам многие убеждены, что аффирмации могут помочь изменить поведение, создать полезные установки и перепрограммировать привычки. Я расскажу о практическом применении аффирмаций с позиции подсознания и бессознательного. Вы будете знать, когда аффирмации будут работать, а когда нет. Это не теория мысли теоретика, а практика, проверенная на клиентах. В книге рассказывается о работе подсознания, убеждениях, вере и заболеваниях, которые идут из мозга. Сайт книги: [olegdimitrov.ru](http://olegdimitrov.ru)

ISBN 978-5-44-851396-1

© Димитров О.  
© Издательские решения

# Аффирмации Научный подход

**Олег Димитров**

© Олег Димитров, 2017

ISBN 978-5-4485-1396-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодаря некоторым книгам многие убеждены, что аффирмации могут помочь им изменить их поведение, создать полезные установки и перепрограммировать свои привычки. Я расскажу о практическом применении аффирмаций с позиции подсознания и бессознательного. Вы будете знать, когда аффирмации будут работать, а когда нет. И это не теория и домыслы теоретика, а практика, проверенная на моих клиентах.

Существует мнение, что если повторять какую-то мысль большое число раз, то мысль закрепится на уровне бессознательного. И это отчасти действительно так. Потому что у детей, если им несколько раз повторить какую-то мысль, они действительно примут идею целиком и полностью, и она ляжет фундамент их личности.

К примеру, один из моих клиентов не мог постоять за себя (с этим запросом он ко мне и обратился). Он не мог драться, спорить, отстаивать свою позицию. Как только происходило что-то, где он должен был защитить себя, его тут же парализовало. Его сковало, и он ничего не мог с собой сделать.

Когда мы с ним работали, то выяснилось, что в возрасте двух лет бабушка склонилась над его кроваткой и сказала: «Драться нехорошо!». Было достаточно одного утверждения от значимого человека, чтобы убеждение записалось в подсознание. Это убеждение сказалось на всей жизни этого человека, и работало до тех пор, пока мы не изменили утверждение на полезное. А именно мы создали ему новое убеждение: «Я всегда могу за себя постоять».

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.