



# Аффирмации Научный подход

Олег Димитров

# Олег Димитров

# Аффирмации. Научный подход

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23988857](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23988857)*

*ISBN 9785448513961*

## Аннотация

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)

# 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 сказало 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.