

Времена инквизиции и ловли ведьм, вроде бы, канули в лету. Однако страсть, не разобравшись в сути дела, винить в собственных огрехах сторонних людей или обстоятельства, видимо, крепко внедрилась в генетический код среднестатистического гражданина.

Наглядный пример тому - активизация рвотного рефлекса у 90% (а может, и более того) населения России при виде словосочетания «сетевой маркетинг». Хотя идея-то на самом деле отличная.

Да только кто будет обвинять себя в криворукости, получив при выпиливании из фанеры лобзиком вместо круга квадрат? Проще сказать, что лобзик неправильный.

Пребывающим в недоумении, как вышесказанное относится к теме психологии, успеха и достижения целей, советую уgomонить праведный гнев, ибо это была всего лишь присказка. Сказка будет впереди.

Дело в том, что печальная участь незаслуженных гонений постигла и аффирмации.

Для начала дам определение, если вы это словечко впервые слышите. Аффирмация - это такое позитивное утверждение, направленное на создание позитивного настроения путем многократного его (утверждения) повторения.

Так вот, опробовав эту технику на себе, и не получив обещанных или предполагаемых результатов, многие уже успели в аффирмациях разочароваться, успев приравнять их к предвыборным обещаниям депутатов. Т.е. уверовав в полную нереализуемость этих утверждений.

Но давайте не будем спешить с выводами. Перефразируя Фоменко: «Вы не любите аффирмации? Вы просто не умеете их готовить!».

Секреты эффективных аффирмаций я выведал у Song Chengxiang. А теперь поделюсь ими с вами.

Целью аффирмаций является донесение до подсознания какой-либо желаемой для вас команды.

Я уже говорил, в прошлом выпуске, что подсознание имеет характерную особенность - воплощать всё, во что оно верит, в реальность. Аффирмации проводят нужное сообщение в подсознание для того, чтобы оно в него поверило.

Это приводит нас к первому элементу эффективных аффирмаций

1. Аффирмация должна быть правдоподобной для подсознания.

Большинство affirmаций, которые используют люди, прокалываются на этой стадии. Они дают подсознанию нереалистичные сообщения в ожидании положительного результата.

Если у вас финансовый кризис, а вы говорите себе «Я зарабатывают 100 тыс. долларов в год», ваше подсознание в это поверит? Если ваша фигура очень далека от идеальной, а вы говорите себе «Я очень привлекателен(льна)», ваше подсознание в это поверит? Сомневаюсь.

Что если вы находитесь в финансовом кризисе и хотите зарабатывать 100 тыс. долларов в год? Что если вы полный и хотите стать привлекательным?

Наиболее простым выходом из этого тупика будет использование связки «Я выбираю» в ваших affirmациях.

Вместо того, чтобы говорить «Я зарабатываю 100 тыс. долларов в год», говорите «Я выбираю зарабатывать 100 тыс. долларов в год».

Вместо того, чтобы говорить «Я очень привлекательный(ая)», говорите «Я выбираю чувствовать то, что люди находят меня привлекательным».

Чувствуете разницу?

2. Подсознание ищет доказательства.

Существует заблуждение, что affirmации нужно повторять тысячи раз, прежде чем они проникнут в подсознание. Это совсем не обязательно.

Вы можете использовать многократные повторения для внедрения affirmаций, но существует более легкий путь: когда вы находите доказательство желаемого, произносите affirmацию.

Множество людей остаются бедными, потому что они ассоциируют боль утраты с деньгами. Каждый раз, когда они тратят деньги, они думают о своих счетах, долгах и кредитах.

Это автоматически вызывает боль утраты. Чувство, которое у вас ассоциируется с деньгами, и делает вас богатым или бедным.

Как можно превратить это в ваше преимущество? Вместо того, чтобы чувствовать разочарование во время траты денег, почему бы не ассоциировать это с получением удовольствия?

В следующий раз, когда вы совершаете покупку и достаете деньги из кошелька или свою кредитку, произносите про себя такую affirmацию: «Я всегда имею денег более чем достаточно для своих покупок».

Почувствуйте свое состояние при этом. Это работает, потому что подсознание видит доказательство этого. Пока вы имеете хоть какую-то сумму в своем кошельке, аффирмация верна, поэтому подсознание и верит в неё.

Что если мы соединим первый и второй методы и сделаем аффирмацию такой: «Я выбираю чувствовать, что я всегда имею более чем достаточно для своих покупок»? Произносите это каждый раз, когда вы тратите деньги. Осознайте, что вы при этом чувствуете.

Не надо повторять это тысячи раз. Несколько реальных доказательств приведет к тому, что подсознание поверит в это.

3. Аффирмация должна вызывать чувства.

Наше подсознание не разговаривает на языке слов, его язык - это образы, эмоции и чувства. Есть два метода, которые вы можете использовать для вызова чувств.

Первый метод - использование слов, описывающих чувства. Такие слова как «радостный, веселый, комфортный, восхитительный» будут очень эффективными.

Второй метод - использование воображения. Представляйте ситуацию, которую описывает ваша аффирмация, уже свершившейся. Представляйте себя в этой ситуации и проживайте все чувства, характерные для нее.

4. Аффирмация должна соответствовать трём Р-критериям.

Эти три Р - Positive, Present tense and Personal - Позитивность, Настоящее время и Личная ответственность.

Аффирмации должны иметь позитивную формулировку. Вместо того, чтобы произносить «Я не толстый», произносите «Я выбираю быть стройным». Причина в том, что для того, чтобы подсознанию осознать значение фразы «Я не толстый», оно должно представить значение слова «толстый», а это неизбежно вызывает чувства, связанные с этим словом.

Аффирмации должны быть сформулированы в настоящем времени. Это указывается во множестве книг. Но согласиться на это можно лишь с оговоркой.

Если вы скажете «Я имею роскошную машину», выше подсознание не поверит. Но если соединить это с первым пунктом, то работать будет превосходно.

Произнесите теперь «Я выбираю иметь роскошную машину». Ваше подсознание сделает всё возможное, чтобы получить это в реальности.

Аффирмации должны быть сформулированы от первого лица. Ваше подсознание работает только для вас, а не для кого-то. Если вы произносите «Анна меня любит», то

это совершенно не эффективно, потому что вы не можете контролировать Анну.

А теперь произнесите «Мой выбор - чувствовать, что Анна действительно меня любит». Теперь вы контролируете ситуацию, потому что вы можете контролировать свои чувства.

5. Аффирмации, направленные на саморазвитие, необходимо формулировать в сравнительной степени.

«Я уверенный» менее эффективно, чем «Я становлюсь всё увереннее и увереннее». А еще лучше будет формулировка «Я выбираю чувствовать себя всё увереннее и увереннее».

Причина использования сравнительной формулировки в том, что нет предела того, насколько вы можете быть уверенным. Иначе подсознание может подумать, что вы уже достаточно уверены, и не будет делать дополнительные усилия в этом направлении.

Вот и все секреты. Как видите, ничего сверхъестественного и требующего невероятных усилий. Применяйте.

Кстати, моя любимая аффирмация, которая понравилась мне своей простотой и универсальностью, такая: "Вся Вселенная создана для того, чтобы исполнять мои желания".

Об авторе: Айнур Сафин - автор и руководитель проекта «Психология Успеха».

Надоело жаловаться на судьбу? Возьмите жизнь в свои руки! Следуйте по ссылке <http://quarks.suxxessology.com>

Вы можете поместить эту статью у себя на сайте или в рассылке совершенно бесплатно при условии сохранения её полного текста, включая авторский блок, гиперссылку на сайт и условия перепечатки.