

BARTŁOMIEJ RACZKOWSKI

AUTOPILOT PODŚWIADOMOŚCI

Przełącz kanał na Sukces



ZŁOTE
MYŚLI

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Autopilot podświadomości](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez
[ZłoteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Bartłomiej Raczkowski, rok 2013

Autor: Bartłomiej Raczkowski
Tytuł: Autopilot podświadomości

Data: 19.04.2013

Złote Myśli Sp. z o.o.
ul. Toszecka 102
44-117 Gliwice
www.zlotemysli.pl
email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	5
PODSTAWY	7
UMYSŁ. CZYM TAK NAPRAWDĘ JEST?	8
CZYM SĄ PRZEKONANIA I JAK POWSTAJĄ?	20
SUBMODALNOŚCI, STANY EMOCJONALNE I KOTWICE	28
OPÓR PRZED ZMIANĄ	38
CZYM JEST OPÓR?	39
UWALNIANIE SIĘ OD OPORU	45
DOTRZYJ DO OGRANICZAJĄCYCH PRZEKONAŃ	68
METODY PRACY Z PODŚWIADOMOŚCIĄ	68
PRZEPYTYWANIE PODŚWIADOMOŚCI	69
TECHNIKA NIEDOKOŃCZONYCH ZDAŃ	76
TESTY SKOJARZEŃ	84
OBSERWACJA UCZUĆ I ODCZUĆ, CZYLI JAK REAGUJE CIAŁO?	90
ZASADA LUSTRA	97
JAK ZASTOSOWAĆ TECHNIKĘ LUSTRA W PRAKTYCE?	102
TECHNIKI ZMIANY PRZEKONAŃ	103
ANALIZA KONTRASTOWA SUBMODALNOŚCI	104
ZMIANA PRZEZ POZYTYWNE KONSEKWENCJE	114
INSTALOWANIE SILNYCH POZYTYWNYCH STANÓW EMOCJONALNYCH	117
DETEKTOR BZDUR	118

WEWNĘTRZNY KRYTYK — OFF	122
PRZERAMOWANIE	124
WYKRYWACZ KOMPLEMENTÓW	125
ODDAJ PRZEKONANIA WŁAŚCICIELOM	128
PRZEPROGRAMOWANIE SYTUACJI ŻYCIOWEJ	131
WZMACNIANIE PRZEKONAŃ	134
AFIRMACJE	136
INTEGRACJA SPRZECZNYCH CZĘŚCI OSOBOWOŚCI	146
ZAKŁADANIE KOTWICY STANU EMOCJONALNEGO	154
ŁAŃCUCH ZMIANY EMOCJI	158
IDENTYFIKACJA Z MISTRZAMI NA GŁĘBOKIM POZIOMIE	162
SZYBKIE MODELOWANIE MISTRZÓW	166
ZAKOŃCZENIE	169
BIBLIOGRAFIA	174

DOTRZYJ DO OGRANICZAJĄCYCH PRZEKONAŃ

METODY PRACY Z PODŚWIADOMOŚCIĄ

To druga bardzo ważna kwestia, zaraz po oporze, o której powinieneś wiedzieć, i wiedza, którą musisz stosować, by odnieść sukces w zmianie swojego życia. Niestety, podobnie jak poprzednio, i tej wiedzy daremnie szukać w popularnych poradnikach zmiany osobistej. Jeśli masz już za sobą kilka takich książek, w których czytałeś o wadze zmiany przekonań i nauczyłeś się kilku technik, by to zrobić, to czemu czytasz kolejną? Czyżby brakowało jakiegoś elementu lub też zmiana nie była zadowalająca albo nawet żadna?

W większości tego typu książek masz podane techniki zmiany przekonań. Jesteś też zachęcany do wypisania swoich, takich, które chcesz zmienić. Często również można znaleźć przykłady popularnych przekonań i na tym temat się kończy. To powierzchowne podejście do sprawy, o którym już wspomniałem na początku książki. Potrzeba czegoś więcej.

Jeśli przekonania kształtują się na poziomie podświadomości, to wypisanie ich, używając jedynie świadomości, jest niewystarczające. W ten sposób możesz rozpoznać jedynie te, których jesteś świadomy, ewentualnie w pro-

cesie ich wypisywania nawiądziesz słaby kontakt z umysłem podświadomym i uda ci się napisać kilka takich, o których nie wiedziałeś. To już coś, ale ciągle za mało. Przekonania, które mają na ciebie największy wpływ, często znajdują się głęboko w podświadomości i trudno do nich dotrzeć tradycyjnymi sposobami opartymi na świadomym procesie. Może być ich wiele, a może być tylko kilka fundamentalnych, które kształtują twoje życie. Daję ci narzędzia do komunikacji z podświadomością, byś wydobyl te przekonania, których zmiana sprawi, że twój rozwój nabierze dużego tempa.

PRZEPYTYWANIE PODŚWIADOMOŚCI

Przepytywanie podświadomości jest bardzo skuteczną techniką, dzięki której dociera się do zakorzenionych, niekorzystnych przekonań i programów, niepozwalających manifestować wyznaczonych celów i planów.

Pracując tą techniką i w ogóle pracując z podświadomością, należy wiedzieć, że wszystkie programy, które tkwią w podświadomości, oparte są na trzech fundamentach:

1. Poczucie winy (wymierzanie sobie kary).
2. Poczucie wartości i godności (zasługiwania).
3. Bezpieczeństwo, zagrożenie i lęk.

Jeśli nie możesz osiągnąć jakiegoś celu, to znaczy, że przynajmniej na jednym z wyżej wymienionych filarów tkwi ograniczające przekonanie blokujące twój sukces.

- Możesz mieć trudności ze znalezieniem partnerki, ponieważ w przeszłości zdradziłeś swoją żonę, co spowodowało u ciebie silne poczucie winy i podświadomie wymierzyłeś sobie karę.
- Poczucie winy mogło wpłynąć na poczucie wartości i godności. Możesz nie czuć się godny kolejnych partnerek. Możesz mieć przekonanie, że nie zasługujesz na kolejne związki, bo jesteś złym człowiekiem, gdyż zraniłeś osobę, która cię kochała.
- Mogło się też u ciebie zbudować przekonanie, że miłość to cierpienie. Mając poczucie zagrożenia i lęku spowodowane przekonaniem, iż miłość to cierpienie, podświadomość będzie cię przed nią chronić i nie dopuszczać do kolejnych związków.

Oczywiście nie musi być tak, że nie mogąc czegoś osiągnąć, masz problem z przekonaniami na wszystkich trzech filarach. Możliwe, że masz jedynie poczucie winy bądź odczuwasz lęk. W innym przypadku może być nadwyrężony tylko jeden filar.

- Im więcej filarów ma ograniczające przekonanie, tym trudniej jest oswobodzić się z kleszczy ograniczeń, niepozwalających osiągnąć zamierzonych rezultatów. Nie jest to jednak niemożliwe. Po prostu trzeba poświęcić więcej czasu, by zająć się naprawą każdego z filarów.
- Kiedy masz z czymś problem, to zawsze oznacza to, że przynajmniej jeden z filarów wymaga naprawy. Gdyby wszystkie działały bez zarzutu, to twój cel, twoje pragnienie, byłyby już zrealizowane.

PROCES PRZEPYTYWANIA

Na początku ustal cel, który musi być realny, mierzalny i osiągalny.

Cele typu: chcę w ciągu 3 miesięcy zarobić milion złotych, w miesiąc nauczyć się perfekcyjnie angielskiego, w 2 miesiące schudnąć 20 kg, takimi nie są.

Cel realny to taki, który jest możliwy do osiągnięcia, mierzalny to taki, który da się zmierzyć w czasie i przestrzeni, czyli w punkcie, którym się jest, oraz osiągalny, który ty osobiście jesteś w stanie osiągnąć!

Możesz więc ustalić takie cele jak: chcę w tym roku stać się niezależny finansowo, chcę się wyprowadzić z domu, kupić nowy samochód, znaleźć partnerkę, rzucić papierosy itp.

Gdy będziesz miał cel, możesz zacząć przepytywanie podświadomości, korzystając w zasadzie z 5 podstawowych pytań opartych o poznane wcześniej 3 filary.

Najlepiej korzystać z pytań przy pomocy drugiej osoby. Gdy druga osoba zadaje pytania, łatwiej jest podświadomości się skupić i dotrzeć do informacji.

Bardzo pomocne może też być zamknięcie oczu, co powoduje koncentrację wewnątrz oraz rozluźnienie się. Osoba przepytwana bardzo koncentruje się na celu, a druga zaczyna przepytwać:

1. Czy czujesz się tego godny? (Inaczej mówiąc, czy zasługujesz na realizację tego celu?)
 - ▶ Czy twoje ciało czuje się godne jego przyjęcia?
Czy masz jakieś negatywne odczucia w ciele?

2. Czy to jest porządku wobec ciebie i innych?
 - ▶ Jak reaguje twoje ciało, gdy myślisz o tym, czy to w porządku wobec ciebie i innych?
3. Czy czujesz się bezpiecznie po zrealizowaniu tego celu?
 - ▶ A jak czuje się twoje ciało?
4. Czy to możliwe i realne? (Wcześniej ustalałeś realny i możliwy cel w oparciu o racjonalizm. Teraz pytasz podświadomość, czy dla niej jest to możliwe i realne).
 - ▶ Co twoje ciało czuje?
5. Czy akceptujesz to całkowicie? (Czy akceptujesz ten cel całkowicie?)
 - ▶ Jakie są odczucia w ciele?

Jeśli przepytwana osoba na któreś z pytań odpowie „tak”, a jej ciało nie będzie wskazywać na żadne negatywne odczucia, to przechodzisz do następnego.

Jeśli pojawi się odpowiedź „nie” lub też odpowiedź „tak, ale...”, to się zatrzymujesz i dodatkowymi pytaniami „wyciągasz”, dlaczego tak jest.

Przykład

Cel: Nowy szybki samochód

Czy czujesz się bezpiecznie po zrealizowaniu celu?

— Nie.

Boisz się tego, że...?

— Boję się, że mając szybki samochód, będę brawurowo jeździć.

Boisz się tego, bo...?

— Bo obawiam się, że może się to dla mnie skończyć wypadkiem.

Kiedy po raz pierwszy tak się czułeś?

— W dzieciństwie, jak mój tata, jadąc za szybko, miał wypadek samochodowy i nie przeżył.

Tym sposobem dotarliśmy do przekonania mówiącego, że przepytwana osoba, jeżdżąc samochodem, czuje lęk przed wypadkiem. Szybki samochód to większe prawdopodobieństwo wypadku.

Przy okazji można także wyciągnąć, kiedy po raz pierwszy tak się czuło i dosięgnąć źródła strachu. Tutaj był to wypadek ojca, który nie przeżył. To wydarzenie zaszczerpiło u dziecka silne przekonanie.

W podobny sposób wyciągasz informacje przy pozostałych aspektach. Znając przekonania, będziesz mógł je zmienić i utorować sobie drogę do sukcesu!

Pamiętaj!

Jeśli na każde pytanie dostaniesz odpowiedź twierdzącą, to znaczy, że podświadomość wpuszcza cię w maliny i nie chce się przyznać do prawdy. Gdyby faktycznie tak było, to cel byłby już zrealizowany, ponieważ nie byłoby żadnych przeszkód do jego realizacji.

Nieważne, do czego dążysz... do znalezienia miłości swojego życia, kupna mieszkania, pozbycia się długów, stania się pewniejszym siebie itd.; rezultaty są w bardzo dużej mierze zależne od tego, czy nosisz w sobie poczucie winy, zagrożenie, lęk i czy czujesz się tego godny oraz wartościowy.

Wystarczy, że pojawi się tylko jedno ograniczające przekonanie, a wszystkie twoje świadome wysiłki okażą się niewystarczające do tego, by osiągnąć cel. Może się nawet zdarzyć, że przyciągniesz coś zupełnie innego.

Możesz się teraz zastanowić nad tym wszystkim, czego do tej pory nie osiągnąłeś, nad przyczynami tego, że tak się stało, ale w momencie kiedy nie znajdziesz racjonalnego i logicznego powodu swojego niepowodzenia, możesz doznać jedynie frustracji.

Bo jak to możliwe, że innym się udaje. Że inni osiągną swoje cele, mają to, czego chcą, a ty mimo wysiłków, swojej wiedzy, umiejętności i mając to wszystko, co by się wydawało logicznie i racjonalnie, potrzebne do osiągnięcia sukcesu, zostajesz z niczym. Nie robisz kroku naprzód. Coś cię blokuje, nie wiesz co. Możesz wtedy mówić, że nie masz szczęścia, znajomości, bogatych i wykształconych rodziców itd... Nie znajdując racjonalnych powodów niepowodzeń, obarczasz wszystko i wszystkich, nie zdając sobie sprawy z jednej bardzo ważnej rzeczy:



**TO TWOJE WEWNĘTRZNE,
PODŚWIADOME PRZEKONANIA
SĄ ZA TO ODPOWIEDZIALNE.
TO TWOJE PROGRAMY STERUJĄ TYM,
CZEGO DOŚWIADCZASZ.**

Właśnie teraz masz szansę do nich dotrzeć. Uświadomić sobie, że to ty tak naprawdę jesteś za to wszystko odpowiedzialny. Że to nie przypadek, łut szczęścia, że to nie wynik koneksji... To twoje przekonania, ukryte, których nie byłeś świadomy! Czas je odkryć i zmienić.

Przepytuj podświadomość. Zadawaj sobie lub niech lepiej ktoś zada ci pytania wydobywające twoje przekonania.

- Czy czuję się tego godny? Czy na to zasługuję? Czy jestem tego wart? — to pytania odnoszące się do poczucia wartości i godności.
- Czy to jest porządku wobec mnie i innych? — to podstawowe pytanie sprawdzające, czy masz w sobie poczucie winy.
- Czy czujesz się bezpiecznie po zrealizowaniu celu? Sprawdź, czy czujesz lęk i zagrożenie — to trzeci filar.

- Czy to możliwe i realne oraz czy akceptujesz to całkowicie? — są pytaniami uzupełniającymi, które same w sobie niosą nową wartość informacji, ale mogą także ukazać jakieś programy związane z trzema filarami.
- Ostatnie pytanie brzmi: Kiedy po raz pierwszy tak się czułem? Jest to dodatkowe pytanie, którego nie trzeba zadawać. Pozwala dotrzeć często do źródła wcześniej rozpoznanego przekonania.

Już teraz sprawdź swoje przekonania i zacznij je zmieniać...

TECHNIKA NIEDOKOŃCZONYCH ZDAŃ

Dzięki tej technice:

- uświadomisz sobie motywy, przyczynę i źródło swoich działań, decyzji i wyborów;
- dotrzesz do ukrytych dla umysłu świadomego zasobów informacji;
- odkryjesz ograniczające przekonania, które tobą rządzą i nieświadomie tobą kierują.

To podstawowa technika terapeutyczna pracy z podświadomością, która sprawi, że wreszcie będziesz mógł dotrzeć do przekonań, które cię ograniczają i nie pozwalają żyć w taki sposób, w jaki byś chciał.

- Być może nie możesz znaleźć dobrej pracy, choć masz wysokie kwalifikacje i aspiracje.
- Boisz się wystąpień publicznych.

- Cierpisz na jakąś fobię.
- Brak ci motywacji.
- Nieustannie się obżerasz, choć wiesz, jakie to dla ciebie niezdrowe.
- Jesteś chorobliwie zazdrosny, nie mając ku temu żadnych powodów.
- Brakuje ci pewności siebie.
- Nie masz przyjaciół.

Znając już technikę niedokończonych zdań, będziesz mógł dotrzeć do źródła każdego z problemów z powyższej listy, lub każdego innego, który w twoim życiu w jakiś sposób cię ogranicza. Na czym ona polega i jak jej używać?

Jest bardzo prosta. Polega na dopisywaniu zakończeń do już istniejącego pierwszego członu. Pierwszy człon to zapisany problem, z którym chcemy pracować, z dodanym słowem „bo”, np.: „Boję się wystąpień publicznych, bo...”.

Po napisaniu tego członu uzupełniasz go o treść, która przychodzi ci na myśl jako pierwsza, np.: „Boję się wystąpień publicznych, bo uważam, że nie jestem zbyt inteligentny”.

Ten proces powtarzasz minimum 10 razy. Jeśli odczuwasz potrzebę, możesz dopisać więcej. Za każdym razem dopisuj to, co ci pierwsze przychodzi na myśl. Pamiętaj, by nie analizować, nie zastanawiać się nad tym, co piszesz. Nieważne, co dopiszesz, ważne, byś to zrobił bez zastanawiania się i analizowania. Każde dokończenie zdania jest cenne i wartościowe. Nawet to, które mogłoby ci się wydawać głupie.

Wszystkie 10 zdań napisz w jednym ciągu, nie zatrzymując się na żadnym z nich, nie zastanawiając się nad tym, co napisałeś teraz lub przed chwilą. Po zapisaniu wszystkich zdań — zamknij notatnik lub dokument tekstowy. Nie przeglądaj tego, co napisałeś.

Powtarzaj to ćwiczenie przez minimum 7 do 10 dni. Pamiętaj, by nie przeglądać zapisków z poprzednich dni. Po prostu pisz 10 zdań każdego dnia i na tym kończ ćwiczenie — analizą zajmiesz się w następnym kroku.

Po 10 dniach przyszedł czas na analizę. Teraz przejrzyj to, co napisałeś. Niektóre odpowiedzi wydadzą się oczywiste. Część z nich będzie logiczna, pochodząca z twojego świadomego systemu przekonań, ale znajdziesz również zaskakujące, trafne, dotyczące sedna problemu. Przeglądając notatki:

- Wynotuj bądź zapamiętaj zdania, które się najczęściej powtarzają — te odpowiedzi to prawdopodobnie odpowiedzi na twoje pytanie. To przekonania lub ich źródło, które spowodowało to, że masz taki problem i nie mogłeś sobie z nim poradzić.
- Na to zwróć szczególną uwagę. Czytając swoje odpowiedzi, przyglądaj się swoim uczuciom i odczuciom w ciele. Jeśli przy którymś ze zdań lub przy kilku z nich zareagujesz emocjonalnie, to znaczy, że trafiłeś w sedno! Uczucia są najważniejsze, one cię nigdy nie oszukają i zawsze gdy silnie reagujesz, są oznaką tego, że dotarłeś do czegoś istotnego. Możesz np. poczuć kłucie w sercu lub nagle zacznie ono szybciej bić; mo-

zesz zacząć się śmiać, płakać, denerwować, czuć ucisk w klatce piersiowej lub poczuć nagły strach lub lęk.

Odkrywając tą techniką programy, które do tej pory cię ograniczały, postawiłeś pierwszy poważny krok do tego, by się zmienić, by się oczyścić i wprowadzić przekonania, które zaczną cię wspierać i przynosić pozytywne rezultaty.

Niekiedy samo dotarcie do przekonań może spowodować pozytywną zmianę, a nawet pozbycie się ich poprzez uświadomienie sobie tego konkretnego. Zazwyczaj jednak potrzebna jest praca — do tego służą inne techniki terapeutyczne zmiany przekonań — jedną z nich są afirmacje, których nauczysz się z dalszej części książki.

PRZESZKODY PODCZAS PRACY Z NIEDOKOŃCZONYMI ZDANIAMI

Pracując tą techniką, możesz napotkać wiele przeszkód, które będzie stwarzać twoja podświadomość. Jak już wiesz, nie lubi ona zmiany, nawet jeśli jest to zmiana na lepsze, ponieważ nie jest w stanie sama tego ocenić.

Przykłady pułapek:

- Nie możesz się oprzeć wcześniejszej analizie tego, co napisałeś, nie pozwalasz sobie na spontaniczność, nie jesteś szczery ze sobą i nie zapisujesz wszystkiego, co ci przychodzi na myśl.
- Brakuje ci systematyczności, czasu na ćwiczenie, zapominasz o nim... Pamiętaj, że to sprawka twojej podświadomości.

- Napotykasz różnego rodzaju opory. Podczas pisania możesz czuć się bardzo zmęczony, ręka może cię boleć, będziesz myślał o czymś innym, możesz być także znudzony, zdenerwowany, mogą przychodzić myśli, że to ćwiczenie nie działa, że nie ma sensu tego pisać itp.
- Nagłe przeszkody. Wypisuje ci się ostatni długopis, blokuje się klawiatura, ktoś do ciebie nagle dzwoni z bardzo ważną sprawą, ktoś do ciebie przychodzi, przypomina ci się, że miałeś załatwić pilną rzecz „na mieście” itp.

Pamiętaj, że to wszystko to tylko twoja podświadomość, która chce cię odwieść od zmiany. Niekiedy te opory mogą być bardzo silne, w zależności od tego, jak mocno zakorzenione jest to przekonanie i jak bardzo twoja podświadomość się tego trzyma.

Jeśli chcesz zmiany, musisz pokonać te przeciwności. Akceptacja i uwolnienie się od przeszłości bardzo ci w tym pomogą.

Pokażę ci teraz na przykładzie, w jaki sposób korzystam z techniki niedokończonych zdań, by odkryć przyczynę moich niepowodzeń bądź dotrzeć do programów, które determinują jakieś moje niepożądane cechy osobowości.

Przez wiele lat cierpiałem na chroniczny brak pieniędzy. To znaczy — jakoś żyłem z dnia na dzień, ale to wszystko... Nigdy nie miałem pracy na dłużej, często ją zmieniałem i miałem problemy z jej znalezieniem. Jak już pracowałem, nie zarabiałem zbyt dużo. Kurde, byłem

mądry, inteligentny, miałem wiedzę i umiejętności, nie-raz większe od osób, które zajmowały wyższe stanowiska i zarabiała kupę kasy. Zasluga wałem na coś więcej. Mimo to jakoś zawsze byłem pracownikiem drugiej kategorii. Miałem także pomysły i aspiracje związane z otwarciem własnego biznesu. W końcu nie ma to jak samemu na siebie zarabiać. Miałem pomysły, plany — jednak zawsze to były tylko pomysły i plany. Choć wiele razy przymierza-łem się do tego, by wreszcie zacząć, to za każdym razem albo działo się coś nieoczekiwanego, co mi to uniemożli-owało, albo po prostu miałem wewnętrzne, niezrozumiałe dla mnie blokady — były jednak bardzo silne.

Rozglądając się dookoła i widząc, że inni ludzie osią- gają sukcesy, często wykonując swoją pracę gorzej, prowa- dząc średniej klasy biznesiki, stwierdziłem, że do cholery, to nie może być przypadek, iż akurat mi się nie udaje; tu musi być ukryte coś, czego jeszcze nie rozumiem...

Wtedy zetknąłem się z techniką niedokończonych zdań, którą od razu zastosowałem. Zacząłem od ustale- nia pierwszego członu zdania. Zapisałem: „Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo...”.

I zacząłem pisać... codziennie po przynajmniej 10 do- kończeń i tak przez 10 dni. Pisałem:

- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo do niczego się nie nadaję.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo jestem głupi.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo mi się nie chce.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo gdy będę miał ich dużo, będę złym człowiekiem.

- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo gdy się ma pieniądze, nie ma się przyjaciół.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo na nie nie zasługuję.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo pieniądze szczęścia nie dają.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo dużo pieniędzy mają tylko złodzieje.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo pieniądze psują człowieka.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo mogę je stracić.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo jestem gorszy od innych.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo gdy nie mam ich dużo, Bóg mnie kocha.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo pieniądze śmierdzą.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo boję się zmian.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo nie i już.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo są mi niepotrzebne.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo gdy będę miał ich dużo, na pewno inni będą o mnie źle myśleć.
- Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo wtedy na pewno będę musiał prowadzić ciemne interesy.

Po 3 tygodniach przeanalizowałem je wszystkie pod względem powtarzalności i uczuć oraz odczuć w ciele.

Okazało się, że 2 zdania, które czasami były napisane trochę innymi słowami, ale znaczenie miały to samo —

bardzo często się powtarzały. Czytając je, ponownie czułem także rozgoryczenie i niechęć.

Były to takie zdania: „Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo pieniądze psują człowieka” oraz „Nie zarabiam więcej pieniędzy, bo dużo pieniędzy mają tylko złodzieje”.

Ujawniły się w ten sposób moje 2 ograniczające przekonania na temat pieniędzy. Pierwsze to: pieniądze psują człowieka. Natomiast drugie: pieniądze mają złodzieje, by mieć pieniądze, trzeba być złodziejem.

Zrozumiałem więc, że nie mogę zarabiać więcej pieniędzy, bo uważam, że gdybym je miał, stałbym się innym, gorszym człowiekiem, a do tego na pewno zostałbym się złodziejem. A ja taki nie chcę być — myślę sobie, toteż podświadomość odpowiada, że zrobi wszystko, by tak się nie stało...

Przypomniałem też sobie, że gdy byłem dzieckiem, moi rodzice często mówili o ludziach, którzy mają dużo pieniędzy, że są źli, nikt ich nie lubi. Że to niemożliwe, by dzięki prowadzeniu małego sklepu mieli tyle pieniędzy. Muszą prowadzić ciemne interesy — to złodzieje...

Tego typu stwierdzenia słyszałem wiele razy. Nie zastanawiałem się nigdy nad tym. Jeśli rodzice coś mówili, uważałem to za prawdę. Do niedawna nie zdawałem sobie sprawy, że to ciągle we mnie było i tak mocno wpływało na moje życie...

To bardzo ważna wiedza. Odkrycie tych przekonań umożliwiło mi pozbycie się ich i wprowadzenie lepszych, korzystnych dla mnie i mojego statusu materialnego!

ZŁOTE MYŚLI POLECAJĄ



Sztuka przyciągania ludzi Miłosz Karbowski

„Udanego życia z innymi możesz się nauczyć jak gry na gitarze. Wierzę, że ta książka pozwoli Ci być kimś wyjątkowym dla siebie samego i dla Twojego otoczenia.” autor książki, Miłosz Karbowski

„*Sztukę przyciągania ludzi* pochłonąłem jednym tchem. Bardzo interesują mnie publikacje o takiej tematyce, a tę czytało mi się wyjątkowo dobrze. Przydatnych wiadomości jest tyle, że niedługo zamierzam powtórzyć całą lekturę. Zawiera szeroką, uporządkowaną wiedzę, której musiałbym szukać w wielu różnych książkach. Jestem instruktorem tenisa i na co dzień staram się umiejętnie dotrzeć do moich uczniów. Stosując rady z książki Miłosza, znacznie poprawiłem jakość relacji z podopiecznymi, a co za tym idzie, całej pracy. Łatwiej mi się z nimi porozumieć, a ta lepsza komunikacja daje efekty na treningach. Gorąco zachęcam do przeczytania tej publikacji”.

Piotr Dzikiewicz, trener tenisa ziemnego

Książkę zamówisz na stronie Złotych Myśli:

[HTTP://SZTUKA-PRZYCIAGANIA-LUDZI.ZLOTEMYSLI.PL](http://sztuka-przyciagania-ludzi.zlotemysli.pl)

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Jak zmienić ograniczające przekonania na takie, które będą Cię wspierać w dążeniu do realizacji Twoich celów? Książka pomaga uwolnić się od oporu i przeszłości, a zaproponowane ćwiczenia i techniki pozwolą dotrzeć do przekonań, które rzeczywiście mają wpływ na nasze życie. Autor pisał poradnik na podstawie wiedzy zdobytej w szkole psychoterapii, na studiach, szkoleniach i z książek. Ale przede wszystkim potwierdził skuteczność prezentowanych technik na sobie i osobach, z którymi pracował jako trener. Przekonania to fundament jakiegokolwiek zmiany. To od nich zaczyna się cały rozwój osobowości. To właśnie w przekonaniach mają swoje źródło motywacja, zdrowie, praca,

zarabianie, związki. Wszystko zaczyna się od myślenia. Jeśli cokolwiek chcemy zmienić – musimy dotrzeć do źródła, czyli do tego, w jaki sposób myślimy (jakie są nasze przekonania) o danej dziedzinie naszego życia. Dzięki tej książce m.in.: - podniesiesz jakość życia dzięki zmianie przekonań prowadzących do zmiany zachowania, reakcji, emocji; - zmienisz to, co zmiany wymaga: motywacja, zarobki, praca itp. - wzrośnie Twoje poczucie spokoju, motywacji, uwolnisz się od stresu, żalów, poczucia winy. Daj sobie szansę!

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://autopilot-podswiadomosci.zlotemysli.pl>

[Dodaj do koszyka](#)