Ася Заботина



Двенадцатый шаг к Благосостоянию

Ася Заботина

Двенадцатый шаг к Благосостоянию

https://litres.ru/74749019
SelfPub; 2026

Аннотация

Завершающая книга серии. Здесь я предлагаю техники и практики освоения благосостояния как фона, постоянного настроения и привычки. Вместо привычки тревожится и выживать. Позиция в глубоком доверии к миру, создателя и чуда, вместо привычной позиции борьбы, напряжения и усилий.

В конечном счете, живем мы в состоянии блага и изобилия, или в нужде и бедности это просто выбор. Но пока фокус на изобилии не будет привычным, мы постоянно будет возвращаться к "старым рельсам" выживания. Создать привычку быть богатым я и предлагаю в этой книге практик.

Содержание

Благосостояние и кто такие люди, которым деньги достаются легко	4
Благосостояние как фон	11
Маркеры благосостояния	16
Бытийность	18
Убеждения	25
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Двенадцатый шаг к Благосостоянию

Благосостояние и кто такие люди, которым деньги достаются легко

Люди, которым деньги достаются легко, – это не особая категория и не группа «избранных».

Речь идет о людях, у которых внутреннее состояние денег давно нормализовано.

Для них деньги не выглядят чем-то чужим, опасным, слишком большим или требующим особого оправдания.

Они не воспринимают деньги как событие, которое должно однажды случиться. Для них это часть среды, в которой они живут.

У таких людей деньги существуют как естественный фон, а не как редкое исключение.

Они не удивляются деньгам и не делают из них драму. Деньги не вызывают у них внутреннего напряжения, восторга или чувства, что «сейчас повезло».

Это важно, потому что именно эмоциональная заряженность и делает деньги нестабильными.

Там, где деньги переживаются как нечто особенное, они

не могут быть постоянными.

Там, где они переживаются как норма, они начинают вести себя как норма.

Ключевая особенность этих людей заключается в том, что они не пытаются заслужить реальность. Они не живут в состоянии доказательства: доказать миру, что они достойны, доказать себе, что они могут, доказать обстоятельствам, что они старались.

Они существуют из позиции, где деньги уже допустимы. Не как цель и не как награда, а как естественное соответствие их состоянию.

Именно отсюда возникает скорость. Когда человек живет в логике «заслужить», между ним и деньгами всегда есть расстояние. Это расстояние заполняется временем, усилием, ожиданием и сомнениями.

Когда человек живет из логики соответствия, расстояние исчезает.

Деньги приходят не как результат длинного пути – они просто появляются там, где для них есть внутренняя почва.

Важно понимать, что здесь нет мистики и нет «успеха из воздуха».

Люди, которым деньги достаются легко, не игнорируют реальность и не сидят сложа руки.

Разница не в действиях, а в стандарте нормы.

Они делают то, что для них естественно, из состояния, в котором деньги уже не являются проблемой.

Поэтому действия не перегружены страхом, напряжением и ожиданием, а значит, не создают сопротивления.

Именно этот стандарт нормы и отличает таких людей.

Для одного деньги – это редкий шанс, который нужно удержать. Для другого – естественное продолжение того, кем он себя ощущает.

И пока деньги воспринимаются как что-то, что нужно получить, они остаются во внешнем мире.

Когда они становятся частью внутренней среды, внешний мир просто перестает с этим спорить.

Причина, как всегда, внутри нас.

Когда речь заходит о деньгах, у ума есть естественная склонность искать причины во внешнем мире.

Он почти автоматически начинает перечислять: связи, удачное окружение, рынок, время, стартовые условия, образование, везение. Эти объяснения выглядят логично, потому что они видимы.

Но именно здесь и происходит фундаментальная ошибка причинности – следствие принимается за причину.

В метафизической рамке физический план не является источником. Он является планом следствий.

Все, что проявляется в виде денег, контрактов, возможностей и потоков, – это уже следствие ранее закрепленного состояния. Когда человек объясняет деньги внешними факторами, он фактически отдает авторитет причины тому, где ее нет. Он начинает жить в логике третьего измерения, где мир

якобы решает, что ему доступно.

Проблема здесь не в том, что связи или обстоятельства не существуют, проблема в том, что им приписывается первичность.

Как только внешний мир объявляется причиной, человек автоматически фиксирует себя в позиции «не-я-источник». В этой позиции он больше не является точкой генерации реальности. Он становится тем, кто ждет, кому повезет или не повезет, кого допустят или не допустят.

Именно это и создает разницу между людьми в деньгах: не интеллект, не трудолюбие, не количество усилий, а то, откуда, по мнению человека, вообще появляются деньги. Если деньги воспринимаются как нечто, что приходит из внешнего мира, сознание выстраивается в режим ожидания и зависимости.

Если деньги воспринимаются как следствие внутреннего состояния, меняется вся архитектура восприятия.

Люди, которым деньги достаются легко, оказались в таком положении не потому, что у них «лучше условия».

Они просто не наделяют физический план причинностью. Для них рынок, связи и возможности – это каналы, а не источники. Источник всегда внутри, в благосостоянии, которую они удерживают как норму.

Поэтому внешнее не управляет ими – оно подстраивается.

Как только человек возвращает причинность внутрь себя, он выходит из позиции «мир решает за меня».

Он перестает объяснять свое финансовое положение обстоятельствами и начинает видеть их как отражение.

И в этот момент происходит ключевой сдвиг: состояние «не-я-источник» теряет власть, потому что больше не подпитывается убеждением, что деньги зависят от чего-то вне его состояния.

Именно поэтому утверждение звучит жестко и без компромиссов: все, что отделяет одного человека в деньгах от другого, – это состояние. Как только это становится ясно не на уровне идеи, а на уровне позиции, логика денег перестает быть случайной и начинает быть закономерной.

«Благосостояние» как набор внутренних компонентов, которые можно собрать обратным инжинирингом.

Деньги не притягиваются желанием. Желание само по себе ничего не создает, потому что оно почти всегда исходит из позиции отсутствия.

Деньги притягиваются состоянием.

А состояние – это не абстрактное чувство и не эмоциональный подъем, а вполне конкретная внутренняя конфигурация. У нее есть детали, и именно их можно разобрать и собрать заново.

Благосостояние состоит из набора ментальных компонентов, которые человек удерживает как норму.

Это убеждения о том, что для него возможно, ожидания относительно того, как деньги приходят, внутренний допуск к суммам, скорости и масштабу, а также общее ощущение

нормальности денег в своей жизни – не как цели, а как фона. Если хотя бы один из этих элементов противоречит остальным, благосостояние не собирается в устойчивую структуру.

Важно понять: благосостояние – это не эмоция вроде радости, уверенности или воодушевления.

Эмоции могут сопровождать состояние, но они не являются его основой.

Благосостояние – это ментальная позиция.

То, как человек думает о деньгах, что он считает для себя допустимым, какие сценарии воспринимает как естественные, а какие – как «слишком много» или «не для меня», – именно эта позиция и задает диапазон возможного.

Люди, которым деньги достаются легко, не находятся в постоянной эмоциональной эйфории.

Они просто не держат внутри противоречий по отношению к деньгам. Для них определенные суммы, возможности и потоки не выглядят чем то экстраординарным. А все, что не выглядит экстраординарным, не требует напряжения для появления.

Если деньги должны существовать вибрационно до того, как стать физическим фактом, значит, работа происходит не во внешнем мире. Работа заключается в создании вибрационного прототипа денег внутри себя, причем не в виде образов и фантазий, а в виде собранного состояния, где деньги уже вписаны в картину «как это обычно бывает». Здесь нет удивления, нет борьбы и нет ожидания чуда.

Обратный инжиниринг здесь означает простую вещь: посмотреть, какие элементы присутствуют в сознании людей, у которых деньги являются нормой, и какие элементы отсутствуют. Убрать внутренние запреты, снизить эмоциональную заряженность, расширить допуск и перестать относиться к деньгам как к событию.

Когда эта внутренняя конфигурация собрана, частота перестает быть теорией. Она становится основой, из которой физический опыт просто начинает выстраиваться.

Благосостояние как фон

Для начала дайте себе разрешение на благосостояние.

Перестаньте ждать разрешения от других. Вы сами - свой главный разрешитель.

Признайте, что уже достаточно. Не надо становится “лучше”, чтобы иметь право на деньги. Благосостояние начинается тогда, когда есть ощущение достаточности.

Разделите деньги и любовь. Вас не должны любить за то, что вы зарабатываете, и вы не должны зарабатывать, чтобы вас любили.

Разрешите себе ошибаться. Деньги любят движение, а не идеальность.

Замените “мне нельзя” на “мне можно”. Каждый раз, когда разум включает тормоза - включайте любопытство.

Воспринимайте деньги как продолжение себя. Не как врага или проверку, а как часть вашей силы.

Отпустите вину за чужие реакции. Кто-то обидится, кто-то осудит - и что? Вы не обязаны быть удобным, чтобы быть обеспеченным.

Начните благодарить себя за доход. Даже самый маленький. Благодарность превращает малое в “достаточно”, а потом в “много”.

Скажите себе вслух: *я разрешаю себе достойно и достаточно зарабатывать, получать деньги легко, смело и про-*

сто, потому что могу.

Вы уже прошли огромный путь к своему благосостоянию. Цель достигнута и остается лишь привыкнуть "быть благосостоянием". Для этого я использовала простые техники привычки. Делюсь ими ниже и, для этого же, вы всегда можете возвращаться к пройденному, практикам и вопросам, особенно, когда сталкиваетесь с новым ограничением или скатываетесь в фоновую тревогу.

Благосостояние держится на топливе желаний.

Иногда желания путаются с ожиданиями других, с привычкой "надо" и страхом разочаровать. Чтобы услышать свое настоящее "желаю", достаточно немного тишины и честности с собой.

Найдите 10 минут без отвлечений. Напишите заголовок "Я желаю". Не спешите думать - просто позволяйте словам появляться.

Записывайте все подряд, даже если кажется нелепым или "не по возрасту". Чем меньше цензуры, тем ближе к правде.

Когда поток утихнет, перечитайте написанное и отметьте те желания, от которых становится теплее. Это сигналы вашей живой части.

Спросите себя: *что из этого можно сделать уже сегодня, пусть даже в самой малой форме?* Желания не нужно оценивать, их нужно слышать. В них всегда прячется то, что возвращает вкус жизни и питает благосостояние.

Благосостояние крепнет от уверенности в себе.

То, из чего складывается ваша вера в себя - складывает благосостояние.

Дайте себе право на “не знаю”. Вы не обязаны все знать. Если вас спросят о чем-то, в чем вы не разбираетесь, то спокойно скажите: *я не знаю*. Без стыда, извинений и попыток срочно придумать ответ.

Не оправдывайтесь. Когда вы отказываете, то не придумываете историю. Вашего “нет” достаточно. Вы не обязаны объяснять причины своего отказа.

Говорите о себе. В конфликте вы не тычете пальцем: *“Ты меня бесишь”*, а говорите о себе: *“Я злюсь, когда мои вещи берут без спроса”*. Это снимает защиту у собеседника и помогает договориться, а не поругаться.

Признавайте ошибки. Вы не провалитесь под землю, если накосячите. Вы говорите: *“Да, тут я была неправа. Как это можно исправить?”* Ошибка это просто опыт, а не повод для самоабьюза.

Уважайте чужое “нет”. Вы не только защищаете свои границы, но и не ломитесь в чужие. Если вам отказали, вы не обижаетесь и не давите на жалость.

Держите паузу перед ответом. Не реагируйте на автомате. Если вас о чем-то просят, возьмите время: *я отвечу позже*. Вы управляете своим временем, а не подстраиваетесь под чужое.

Просите без намеков. Не ждите, пока близкие догадаются, например, что вы устали. Говорите прямо: *“Пожалуйста*

помойте посуду, я валюсь с ног". Прозрачность лучший друг здоровых отношений.

Регулярно проверяйте свой фокус. Благосостояние там, где внимание. Вы не просто работаете - вы осознанно выбираете куда идет ваша энергия, на рост или на суету.

Не тратьте из чувства вины. Не сливайте на "надо отблагодарить", "все же купили", "ну, я могу себе позволить". Деньги остаются у тех, кто умеет тратить без внутреннего долга.

Будьте в контакте с цифрами. Не бойтесь смотреть в отчет, в баланс. Когда вы знаете сколько и откуда идет, вы управляете потоком, а не живете в догадках.

Платите себе первому. Вы не ставите себя в конец списка. Сначала - вы, потом ваш запрос, запас, ваши цели. Только потом - остальное. Так формируется ощущение благосостояния, вместо вечного "на потом".

Быстро возвращайтесь в ресурс. Вы можете уставать, злиться, выгорать - но не застревать. У вас есть свои способы перезагрузки, и вы не теряете ритм. Поддерживать благосостояние - это не про контроль, это про зрелость.

Поддержка ментального благосостояния.

Садитесь раз в неделю и честно смотрите на свои цифры: что пришло, что ушло, что осталось. Без драм и вины. Когда видите реальность энергия денег начинает двигаться. Деньги не терпят хаоса и избегания, они приходят туда, где их уважают вниманием.

Посчитайте сколько реально стоит ваш час, и сравните с

тем, за что вы сейчас работаете. Почувствуйте разницу - это не повод для стыда, это сигнал к росту. Когда осознаете свою ценность в цифрах, доход начинает перестраиваться под новое ощущение “я стою больше”.

Каждый 3 месяца повышайте стоимость хотя бы на 5%. Это не про наглость, а про движение. Доход растет у тех, кто позволяет себе расширяться. Маленький шаг вверх - тренировка нервной системы на большее.

Выпишите какие действия реально приносят доход и дают удовольствие. Именно там точка силы. Все остальное - имитация занятости. Когда фокусируетесь на том, что вдохновляет и работает, энергия и результат растут вместе.

Перед каждым платежным действием (получением, оплатой, инвестицией) сделайте глубокий вдох и скажите: “спасибо, что двигаешься”. Это простой, но мощный ритуал. Он закрепляет в теле ощущения, что деньги - это поток, а не стресс.

Маркеры благосостояния

По этим маркерам вы всегда отследите свою фоновую программу, увидите точки роста и находитесь ли вы внутри благосостояния, или смотрите на него, как на внешнюю цель.

1.Вы думаете как источник, а не получатель. Перестали считать копейки - начали считать возможности. Вы больше не спрашиваете: “как сэкономить?”, вы спрашиваете: “как приумножить?”. Когда вы перестали жить из страха потери, деньги перестали утекать.

2.Вы отказались от “некрасивого” окружения. Визуально, эмоционально, энергетически. Все, что вас окружает, поднимает вибрации, а не тянет в нищету. Вместо: “и так сойдет”, вы выбираете лучшее.

3.Вы платите с уважением, а не со злостью. Вы знаете: деньги возвращаются к тому, кто умеет отпускать. Каждая ваша оплата - это энергия благодарности, а не потери.

4.Вы инвестируете в свое расширение. В обучение, в отдых, опыт, тело, окружение. Вы вкладываете туда, где растет ваш масштаб.

5.Вы делаете выбор из изобилия, даже когда его пока нет. Потому что благосостояние притягивает события. Вы выбираете как тот, у кого есть, и деньги начинают слушаться.

Пространство благосостояния.

В фоновом благосостоянии вы начинаете осознавать боль-

ше. И у вас есть пространство, чтобы присутствовать с этим осознанием, а не делать его релевантным для себя, когда это не так.

После этой книги вы будете осознавать гораздо больше во всех сферах. Большую часть этого вы можете использовать для того, чтобы действительно ориентироваться в деньгах и бизнесе, и создавать свою жизнь в совершенно ином пространстве. Будет много случаев, когда вы будете осознавать дискомфорт людей. Вместо того чтобы пытаться этого избегать и сбегать, делайте следующее:

1. Опустите свои энергетические стены и барьеры.
2. Расширьтесь на 100 000 км во всех направлениях.
3. Спросите: «Это релевантно?»
4. Проговорите: *«Интересная точка зрения, что у меня такая точка зрения, и интересная точка зрения, у них такая точка зрения»* – чтобы получить энергию этого. А затем спросите: *«Это действительно моя точка зрения?»*

Бытийность

То, во что вы всматриваетесь, смотрит на вас в ответ и в конечном итоге становится вами.

Как вы смотрите на реальность, так и она будет смотреть на вас в ответ, потому что вы и реальность едины.

Основная масса людей смотрят на внешний мир, не осознавая, что на самом деле они смотрят на свой собственный мир.

Многие видят вокруг себя реальность, которая им не нравится, даже не догадываясь, что видят не саму реальность, а ее свою собственную искаженную версию.

Нам, людям, приятно верить, что когда мы смотрим на мир, то видим его таким, какой он есть. Однако при этом мы упускаем одну глубокую метафизическую истину…

Вы видите мир не таким, каков он есть. Вы видите мир таким, каковы вы сами.

Вы даже не замечаете, что смотрите на реальность сквозь линзы, окрашенные вашим настроением, или вашим состоянием осознанности. Это касается каждого элемента и человека.

В словаре Кембриджа «восприятие» определяется как «вера или мнение, часто разделяемое многими людьми и основанное на том, каким все кажется».

В этом определении - два важных момента. Пока вы их

не распакуете, вы будете вновь и вновь застревать в нежелательной реальности:

1. «Вера или мнение».
2. «Основанное на том, каким все кажется».

Вера или мнение - это не истина. Это идеи, которые только притворяются истиной.

Однако как только подсознание принимает их как истину, они начинают материализовываться в вашей реальности.

В вашей реальности нет других истин, кроме тех, которые считает истиной ваше подсознание. И как только они приняты, они начинают закрепляться.

То, каким все кажется, всегда зависит от вашей позиции. И речь здесь не о вашем физическом положении, а о ментальном: о вашем уровне осознанности.

Если разобрать определение восприятия, становится ясно: ваше восприятие в итоге становится вашей проекцией - тем, что вы называете реальностью.

Большинство людей так никогда и не поймут, что то, как они выбирают воспринимать происходящее, напрямую связано с той реальностью, которую проецирует их ум.

Опасность в этой связи восприятия и проекции заключается в том, что она запускает цикл, из которого многие никогда не выберутся - так называемую «петлю восприятия-проекции».

Не осознавая, что именно их способ смотреть на реальность определяет то, какими их видит реальность, большин-

ство людей смотрят на мир с пессимизмом и тем самым проецируют худшее.

Самое печальное, что когда они сталкиваются с худшим исходом, они не понимают, что это - отражение их взгляда на реальность. Они воспринимают это как истину и начинают активно утверждать эту истину, тем самым еще сильнее закрепляя восприятие, а вместе с ним - и реальность.

Восприятие как бы одурманивает человека ложным чувством правоты. Всем людям нравится быть правыми, даже если это разрушает их собственную жизнь.

Парадокс в том, что в таких случаях человек ошибается. Он прав лишь в пределах собственного подсознания, которое приняло определенную установку за истину.

Например, в сфере свиданий часто можно услышать жалобы, что «нет достойных партнеров». Такое восприятие автоматически запускает соответствующую проекцию реальности: человек идет на череду неудачных свиданий, сталкиваясь с неподходящими людьми, и в итоге убеждается, что был прав.

Он даже не замечает, что это стремление подтвердить свою правоту само саботирует свидания и разрушает возможность встретить любовь.

Ваше восприятие буквально меняет вашу энергию и в итоге помещает вас в совершенно иную реальность, одну из множества возможных.

Восприятие действует вслепую. Оно может помочь, а мо-

жет и навредить. Это инструмент - созидания или разрушения.

Если ваше восприятие вам не служит, оно будет вами управлять – в силу двух причин:

1. Старая идентичность.

Главная задача старой идентичности - продолжать существовать, и одним из способов сохранить ее влияние является восприятие. Через него она проецирует себя в вашу текущую реальность.

Когда вы сталкиваетесь с определенными условиями, событиями, обстоятельствами или людьми, старая идентичность подталкивает вас смотреть на ситуацию с самой негативной точки зрения. В результате вы создаете самый неблагоприятный исход.

После того как вы его создали, вполне естественно, что вы чувствуете и думаете самое худшее. А это - как раз та ментальная и эмоциональная подпитка, которую ищет старая идентичность.

2. Мир.

Вселенная стремится к равновесию. Она предпочитает, чтобы все существовало на одном уровне. Но такое равновесие возможно только тогда, когда все остаются на одинаковом уровне осознанности.

Чтобы поддерживать это равновесие, общество навязывает нам одни и те же убеждения - широко признанные «истины» о том, как устроена жизнь, что возможно, а что - нет.

Ирония в том, что мир продает вам эти убеждения один раз, а потом вы всю оставшуюся жизнь перепродаете их сами себе.

К несчастью, мир навязывает вам именно ту версию реальности, которая выгодна ему: эта версия строится на неудачах, ограничениях, страданиях, нехватке и борьбе.

Как только какое-то убеждение будет принято, оно становится линзой, через которую вы начинаете видеть весь мир. А то, как вы его видите, формирует вашу реальность.

Значит, это и есть ваша реальность.

Недаром говорят, что «восприятие - это и есть реальность», и с метафизической точки зрения это правда. Если вы смотрите на мир через собственную линзу, а она проецирует определенную реальность, то разумно было бы научиться смотреть на жизнь через линзу той реальности, которую вы хотите проживать, чтобы именно она и начала проецироваться в вашу жизнь.

Каждое обстоятельство, каждое событие, каждое взаимодействие с людьми в вашей реальности должно восприниматься через эту линзу.

Если у нас есть точки зрения, и мы даже не знаем, откуда они берутся, то может быть, они остались из прошлой жизни, или мы просто решили, что так правильно, чтобы не совершить ошибку.

Чтобы у вас была подобная ясность о том, как вы функционируете, используйте клиринг:

В чем ценность того, чтобы всегда быть умным с деньгами и никогда не быть дураком с деньгами?

Кто-нибудь из вас видит, что когда вы не хотите быть дураком, а хотите всегда быть умным, вы находитесь в постоянной борьбе и битве с собой? Потому что «умный» требует суждений, и «дурак» требует суждений.

Бытийность – это делание для того, чтобы быть. Вы делаете что-то умное, чтобы не быть дураком, и вы делаете «не быть дураком», чтобы быть умным. Все это – бытийности!

Сколько бытийностей у вас есть, которые делают вас умным, а не дураком, и делают вас дураком, а не умным? Все это, помноженное на богзиллион, вы уничтожите и рассоздадите, пожалуйста?

Многие люди, особенно что касается денег и пары других проблем, не хотят, чтобы кто-то знал, что они чувствуют себя дураками в отношении денег, секса, в отношении того, как они строят отношения или в отношениях с семьей. Это – важные области суждений, из которых вы функционируете. Это важные вещи в этой реальности, где вы можете чувствовать себя дураком, но никогда этого не видите, потому что не хотите признавать: «Боже мой, да я же чувствую себя дураком!» Это некое секретное место, из которого создает эта энергия и где она создается. То есть это суждение, которое приглашает суждение. Это дает вам постоянные точки отсчета для вашей ограниченной реальности.

Это постоянная энергия, которая притягивает к вам то,

что вы хотите иметь, и исключает из вас то, что, как вы решили, вам не хочется иметь.

Какой энергией суждений вы выбираете быть, которой вы должны отказываться быть, и, если бы вы выбрали ею не быть, это изменило бы все реальности и проявилось бы как воплощение тотального позволения? Все это, помноженное на богзиллион, вы уничтожите и рассоздадите?

Убеждения

Либо вы контролируете свое восприятие, либо мир будет контролировать его за вас.

Считать, что вы обладаете убеждениями - это проявление человеческой гордыни.

Смиренная истина заключается в том, что это убеждения обладают вами.

Если хотите понять, какие убеждения у вас есть, посмотрите, во что вы искренне верите или что считаете правдой в отношении мира.

Если вы подойдете к обычному человеку на улице и спросите, что он думает о мире, он либо не сможет вам ничего ответить, либо скажет, что верит в обычные истины.

Именно в этом и заключается суть: большинство наших убеждений невидимы для нас самих.

Каждое убеждение стремится убедить вас в том, что оно - не просто мнение, а истина.

Но в действительности не существует никакой объективной истины, кроме той, которую принимает за истину подсознание. А то, что оно принимает, начинает проецироваться и подтверждаться в вашей реальности.

Мы, люди склонны называть «истиной то, что уже пережили. Но то, что мы пережили - это лишь материализация нашей энергии.

По сути, любое убеждение - это просто идея, основанная на потенциале одной из бесконечного числа реальностей.

Каждое убеждение - это живая сущность. И как любая живая сущность, убеждение хочет энергии.

Если вы начнете воспринимать убеждения как некие сущности, которые борются за ваше внимание, все встанет на свои места. Ведь раз существует бесконечное число возможных реальностей, то и убеждений тоже бесконечное множество, и все они борются за внимание, потому что внимание питает их существование.

Убеждениям нужна энергия, чтобы материализоваться через эмоции в совокупности с уверенностью.

Убеждения служат не вам. Они служат сами себе. Они будут пытаться убедить вас, что являются истиной, но на самом деле это просто идея, выдающая себя за истину.

Самое печальное - это то, что когда убеждение достигает уровня «абсолютной истины», оно накапливает столько энергии, что избавиться от него будет казаться почти безумием или глупостью, ведь «это же правда». Именно в этом и заключается его встроенный механизм защиты.

Часто говорят, что убеждение - это мысль, которую вы думаете снова и снова. Но этого недостаточно, ведь можно думать одну и ту же мысль хоть весь день и при этом она не материализуется.

Все, что проявляется в реальности, сначала существует в подсознании. А входной билет в подсознание - это эмоция.

Именно поэтому я для простоты определяю убеждение как одну или несколько мыслей, за которыми стоит эмоция и уверенность.

Вы всегда обнаружите за убеждением прячущиеся эмоции. Если при попытке оспорить какое-либо убеждение у вас начинают подниматься эмоции - значит, вы попали в точку.

Поскольку эмоции закрепляют убеждения, они же и удерживают их в подсознании. В качестве защитного механизма убеждение высвобождает эмоцию, как только чувствует угрозу, чтобы вызвать у вас дискомфорт и заставить вас оставить его в покое.

Обратите внимание: если вы задаете человеку вопросы о его взглядах на мир и он начинает расстраиваться, злиться или чувствует себя оскорбленным – так проявляется не он сам, а его убеждения.

В психологии это явление называется когнитивным диссонансом: это когда убеждение настолько слилось с личностью, что когда вы оспариваете это убеждение, в мозгу активируются те же области, что и при угрозе самой личности.

Понимая, что мы - микрокосмы Вселенной, можно сказать, что на метафизическом уровне убеждения так глубоко прирастают к нам, что мы перестаем различать, где мы, а где они. Они стремятся создать иллюзию слияния, чтобы вы подсознательно это приняли и проживали это в своей реальности.

Убеждения - мастера иллюзии. Они снова и снова будут

пытаться убедить вас в том, что вы не можете их контролировать, что они - это нечто выше вас.

Большинство людей ощущают себя в ловушке ограничивающих убеждений. Но правда в том, что любое убеждение по своей природе ограничивает. Это эмоционально зафиксированная точка зрения, ментальная конструкция, определяющая реальность в конкретных рамках.

Любое убеждение создает границы того, что вы можете испытать в своей жизни.

Например, человек, который считает, что деньги можно заработать только тяжелым трудом, формирует границу, за пределами которой он не способен что-либо испытать.

Но почему тогда кажется, что изменить убеждения невозможно? Они ощущаются как ментальные валуны, как нечто неподвластное нашему влиянию. В этом и состоит уловка.

Помните: убеждения просто хотят остаться. Все, чего они добиваются - это закрепиться в вашем сознании, чтобы продолжать питаться вашей энергией и иметь шанс проявиться в реальности. Поэтому они создают иллюзию своей неизменности.

Ирония в том, что, поскольку не существует истины, кроме той, которую примет подсознание, как только вы поверите, что убеждение невозможно изменить, оно действительно станет тем, что невозможно изменить.

В этом есть ирония: поскольку не существует никаких истин, кроме тех, что принимает подсознание, если вы верите,

что изменить убеждение сложно, то вам действительно будет сложно его изменить. Ирония и в том, что если вы верите, будто какое-то убеждение является абсолютной истиной, оно ею и становится.

Убеждения продают вам иллюзию своей непоколебимости, и в момент, когда вы покупаетесь это убеждение, проданное вам самим мошенником, реальность тоже становится непоколебимой. Не потому что она такая и есть, а потому что вы решили, что это так.

Поэтому прежде чем предпринимать любые попытки изменить что-либо в своей реальности, гораздо важнее будет пересмотреть свои убеждения об убеждениях.

Как вы собираетесь изменить свои убеждения о деньгах, если не верите, что убеждения вообще можно изменить?

Как вы собираетесь изменить свои убеждения об отношениях, если не верите, что убеждения можно менять?

Как вы собираетесь изменить свои убеждения о людях, если не верите, что убеждения поддаются изменению?

Как вы собираетесь изменить свои убеждения об успехе, если уверены, что убеждения не меняются?

Можете не сомневаться: вам действительно будет трудно изменить свои убеждения, пока вы думаете, что это трудно. Почему-то почти никто не решает сразу, что менять свои убеждения - это легко.

Решите, что истина такова: ни одно убеждение не является неизменным.

Решите, что истина такова: ни одно убеждение не является абсолютной истиной.

Решите, что истина такова: ни одно убеждение не является непоколебимым.

Приняв это простое, но одновременно абстрактное решение, вы словно размягчаете глину своего ума, подготавливая ее к новой лепке.

И это подводит нас к скрытой истине: все убеждения - это просто выбор. Когда-то, осознанно или нет, правильно или нет, под давлением или добровольно, мы выбрали верить именно в это.

Изменить убеждение - значит просто принять решение верить во что-то другое.

Ничего сверх этого. Это всего лишь решение.

Но ведь вам кажется, что не все так просто, правда? Кажется, что этого недостаточно.

Кажется, что все сложнее. Кажется, что это должно быть чем-то более глубоким.

Заметили ключевое слово? Кажется.

Помните: убеждения защищают себя с помощью эмоций.

Почему изменение убеждения должно быть сложным?

Почему простого решения поверить во что-то другое якобы недостаточно?

Почему все должно быть трудным и значительным?

Откуда вы вообще взяли, что это должно быть сложно, запутанно и революционно?

Единственное, что поддерживает такие идеи - это ваше собственное согласие с ними.

Эго питается ощущением интеллектуального превосходства, находя подтверждение своей значимости в сложности. Решить что-то запутанное - это приятно; справиться со сложной задачей - это почти как проявить гениальность; открыть нечто «прорывное» - это эйфория.

Именно поэтому ум тянется к сложности: она подпитывает эго, которое жаждет чувствовать себя особенным и значимым.

Но чего вы на самом деле хотите? Интеллектуального превосходства или той реальности, к которой стремитесь?

Если вы выбираете второе, придется принять: все, что нужно для изменения убеждения - это сознательно решить верить во что-то другое.

Это «другое» должно отражать вашу желаемую реальность. Ваши нынешние убеждения создают вашу нынешнюю реальность, а значит, чтобы попасть в новую, придется начать принимать те убеждения, которых у вас раньше не было.

Происхождение убеждений.

У любого убеждения есть две точки происхождения: опыт и принятие.

1. Опыт.

Как только мы переживаем что-то в реальности, наш ум принимает этот опыт за истину. И это действительно так, однако мы не понимаем: так происходит лишь потому, что так

решил ваш ум. Физический мир, то есть то, что мы называем реальностью - это всего лишь отложенное проявление сознания, или отражение ментального плана, то есть ума.

Мы думаем, что убеждения формируются из реальности, но на деле сама реальность рождается из убеждений. Мы сталкиваемся с последствиями, забывая, что их причиной стали наши решения принять определенные убеждения.

Приведу пример. Кто-то переживает неприятный опыт в общении с другим человеком и после этого делает вывод: «все представители этого пола или этой расы - такие и только такие».

Убеждение принято, оно укореняется и хочет остаться, поэтому этот человек начинает попадать только в те реальности, где люди этой категории действительно ведут себя именно так, подтверждая его убеждение и исключая из его личной картины мира всех остальных.

Затем он с гордостью заявляет, что нашел истину, но не замечает, что упустил важные моменты. Возможно, сам неприятный опыт был всего лишь следствием, а не причиной. Возможно, у человека были подсознательные страхи, предубеждения или влияние чужого опыта, и именно это вызвало проекцию определенной реальности.

А возможно, это был просто случайный эпизод из бесконечного множества возможных вариантов. Но в тот момент, когда человек принимает его за истину, он делает его своим «фактом» - и эта реальность закрепляется.

Такой тип убеждений питается постоянными напоминаниями о вашем опыте, ведь для эго истина и опыт - одно и то же, что позволяет убеждению укореняться и все глубже проникать в ваше сознание.

2. Принятие.

В тот момент, когда другие люди переживают нечто в своей реальности, они воспринимают это как истину. И это действительно истина - но только для них, пока они не приходят к вам и не делятся своей «истиной», которую вы, к сожалению, принимаете, и тогда она становится вашей.

Как социальные существа, мы, естественно, взаимодействуем с другими, не осознавая, что осознанность заразительна. Убеждения подобны вирусам: они стремятся к распространению, проникая в сознание каждого, кого могут поразить, становясь метафизически заразными.

Почему? Потому что они хотят материализоваться в реальности - если не через одного человека, то через другого.

Мы живем на одной планете, но не в одном и том же мире. Так устроены убеждения: они стремятся загнать всех под единый «зонт», потому и хотят распространиться.

Идет ли речь о религиозной, политической, социальной сфере или даже о выборе любимой спортивной команды, каждый стремится передать свои убеждения другим.

Это – макро-уровень. А на микро-уровне - сознательно или бессознательно - мы перенимаем убеждения тех, кто рядом: друзей, семьи, и со временем эти убеждения становятся

настолько незаметными, что мы их даже не распознаем.

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.