

ПРОФЕССИЯ ГИПНОТЕРАПЕВТ

Сертификационный тренинг по гипнотерапии и НЛП



Павел Дмитриев

Американская Академия Гипноза

ПРОФЕССИЯ ГИПНОТЕРАПЕВТ

Сертификационный тренинг по гипнотерапии и НЛП



Павел Дмитриев

Американская Академия Гипноза

Павел Дмитриев

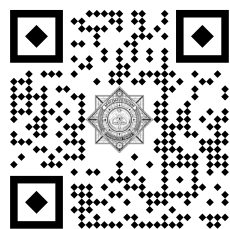
Профессия гипнотерапевт. Сертификационный Тренинг по Гипнотерапии и НЛП / П. Дмитриев, — Майами: Изд-во IMMORTALITY Research Institute Inc., 2016, 2025 — 227 с.

Это пересмотренное издание было отпечатано и обновлено в 2025 году.
Впервые опубликовано в 2016 году.

Копирование данной книги и ее фрагментов без согласования с автором запрещено и преследуется по закону об авторском праве. Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме, электронными или механическими средствами (включая фотокопирование, запись, хранение и извлечение информации) без разрешения правообладателя.

Пособие для гипнологов, психологов, психотерапевтов, студентов психологических факультетов, а также всех, кто интересуется миром НЛП.

ISBN 978-0-9884426-5-8



mycomysticism.com

© 2016, 2025 Павел Дмитриев.
Все права защищены.

Кто такой Павел Дмитриев?



- Король целителей, миллионер и филантроп, изменивший жизни тысяч людей по всему миру.
- Целитель миллиардеров и элиты, первопроходец в терапевтическом использовании энтеогенных грибов и растений.
- Создатель Mycomysticism — новой религии, призванной пробудить духовность и запустить личную трансформацию по всему миру.
- Автор легендарного тренинга «Гипно-Коучинг».
- Основатель American Academy of Hypnosis и American Academy of Business.
- Основатель Immortality Research Institute Inc. и Mushroom Church Inc.
- Персональный гипнотерапевт, которому доверяют известные американские политики и звезды Голливуда.
- Визионер, бросивший вызов последней границе человеческого существования — самой смерти.
- Автор 28 бестселлеров, один из которых был лично подарен им президенту США Дональду Трампу и сейчас хранится в библиотеке Белого дома. Его книги издаются на английском и испанском языках, находя преданных читателей по всему миру.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Создание этой книги было бы невозможным без поддержки
и вдохновения моей жены Оксаны.

ВАЖНОЕ СООБЩЕНИЕ ОТ ПАВЛА ДМИТРИЕВА

Прежде, чем вы начнете изучение данной программы, я хотел бы воспользоваться случаем и поздравить вас не только с возможностью инвестиции в данную программу, но и, что еще более важно, с возможностью вложить капитал непосредственно в себя и свое будущее.

В последнее время гипноз можно сравнить с компьютерной отраслью. В данном направлении были открыты новые методы индукции и техники трансформации, которые сделали гипнотерапию и НЛП, самым эффективным и быстрым способом помочь людям справиться со многими проблемами, предоставляя им возможность стать свободными и достичь максимального жизненного потенциала.

Эта программа обучения гипнотерапии и НЛП является самой новейшей и доступной из существующих в мире на сегодняшний день. Это, действительно, работающая программа, которая была проверена на практике. Все техники в этой программе направлены на получение реальных результатов и помощи для ваших будущих пациентов.

Это пособие и тренинг полностью адаптированы для применения гипнотерапии, как с русскоязычными, так и с англоязычными пациентами.

Для того, чтобы стать специалистом в данном направлении, необходимо практиковать изученные методы до уровня автоматических умственных реакций.

Помните, единственная вещь, которая может сдерживать вас от возможности легко учиться — это не применение полученных навыков на практике.

Гипнотерапия — замечательная профессия с чрезвычайно высоким потенциалом получения дохода, и он доступен вам.

С наилучшими пожеланиями,
Павел Дмитриев

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящая книга предназначена исключительно для информационных и образовательных целей. Авторы и издатели не являются врачами, психотерапевтами или сертифицированными медицинскими специалистами, если прямо не указано иное. Содержание данной публикации не заменяет профессиональные медицинские, психологические, юридические или иные консультации, диагностику или лечение.

Читателю настоятельно рекомендуется проконсультироваться с квалифицированным специалистом перед тем, как применять любую из представленных техник, методов или подходов, особенно в случаях, касающихся здоровья, психического состояния или межличностных взаимоотношений.

Авторы и издатели не несут ответственности за любые последствия, прямые или косвенные, возникшие в результате использования или неправильного толкования информации, представленной в данной книге. Любые действия, предпринимаемые на основе прочитанного, осуществляются читателем на его собственный риск.

Примеры, сценарии и кейсы, приведенные в книге, приведены исключительно в иллюстративных целях. Персонажи, имена и ситуации могут быть вымышленными или измененными для соблюдения конфиденциальности. Любое совпадение с реальными событиями или лицами случайно.

Настоящая книга не является лицензией на профессиональную практику гипнотерапии или НЛП. Автор и издатель не предоставляют официальной аккредитации, сертификации или права на оказание психологических или терапевтических услуг. Читатель несет личную ответственность за соответствие своей профессиональной деятельности требованиям законодательства и регулирующим органам своей страны.

Использование гипноза, НЛП или других методик, описанных в данной книге, в отношении третьих лиц без их осознанного и добровольного согласия противоречит этическим нормам и может нарушать действующее законодательство. Авторы и издатели категорически осуждают любые формы манипуляции, злоупотребления или причинения вреда с применением описанных техник.

Настоящее издание защищено авторским правом. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена, скопирована, передана или сохранена в поисковых системах без письменного разрешения правообладателя, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом.

© 2016, 2025 Павел Дмитриев.
Все права защищены.

Содержание

Введение.....	13
История гипноза	17
Правила сознания	19
Первое правило.....	19
Второе правило	19
Третье правило.....	20
Четвертое правило.....	20
Пятое правило.....	20
Шестое правило.....	21
Седьмое правило.....	21
Модель сознания.....	23
Сознание	24
Подсознание.....	26
Бессознательная часть.....	31
Правила работы в гипнозе.....	33
Предварительная беседа с пациентом	33
Сценический гипноз	36
Четыре настроения	37
Четыре решения.....	37
Индукции	39
Лучшая индукция для терапевтического гипноза — Эльмановская индукция	39
Эльмановская индукция на английском.....	40
Примеры индукций.....	42
Мгновенный гипноз	42
Прогрессивное расслабление	43
(Sensi-Motor) техника	44
Индукция провала руки	45
Hand drop induction.....	46
Введение в гипноз фиксацией.....	46
Fixation induction.....	47
Метод введения в гипноз замешательством и углубление	48
The confusion method of induction and deepening.....	49
Шок — метод введения в замешательство.....	49
The shock — confusion method of induction	50
Индукция для аналитического клиента.....	50
Техника большого пальца.....	51
Групповая индукция	51

Техники углубления транса	53
Звуки вокруг тебя (углубление)	53
Методы углубления	53
Мгновенные и быстрые индукции	54
Закрытие глаз	55
Скрытый тест	55
Онемение рук	55
Численный блок	56
Анестезия	56
Галлюцинация	56
Фракционирование	56
Обостренные реакции в гипнозе	57
Простые и быстрые индукции	58
Гипносон	59
Внушения	60
Достижение состояния гипнотической комы	61
Тестирование состояния комы	61
Самогипноз	63
Техника самогипноза «выключатель света»	63
Углубление самогипноза. Стандартная версия	67
Внушения для самогипноза	69
Инструкции для самогипноза	71
Вывод чувств на поверхность	72
Малоизвестные секреты успешного сеанса гипноза	77
Регрессивный гипноз	81
Важная разносторонность	82
План работы с пациентом	83
Инструкции по технике регрессии	84
Коридор регрессии	85
Техника серой комнаты	87
НЛП в гипнотерапии	91
Использование техник НЛП в гипнозе	91
Базовые пресуппозиции НЛП	92
Предикаты и слова, описывающие процесс	93
Примеры сенсорноопределенных слов и выражений (предикатов)	94
Подстройка и присоединение	96
Якорение	97
Мета-модель	100
Рефрейминг	105
Хорошо сформированный результат (ХСР)	108
Хорошо сформированный результат как стратегия постановки цели	111
Быстрое лечение фобий	112

Быстрое лечение аллергий.....	113
Техника взмаха.....	114
Шестишаговый рефрейминг	116
Техника терапии для фобий	119
Отказ от курения	123
Примеры техник гипнотерапии на практике	139
Беседа с пациентом-курильщиком	139
Регрессия.....	141
Регрессия в прошлую жизнь.....	144
Описание техник с семинара	146
Один из способов регрессии, как работать с аллергией.....	148
Прощение.....	149
Бизнес маркетинг	151
Скрипт телефонного разговора с клиентом	151
Сценарий №1: деньги	152
Сценарий №2: работает ли это?	154
Сценарий №3: часто задаваемые вопросы о гипнозе	155
Telephone answering script	156
Turnaround #1: money.....	158
Turnaround #2: does it work?	159
Turnaround #3: frequently asked questions.....	160
Стратегии маркетинга или как заработать миллион на гипнозе	162
Текст для аудиоматериалов.....	173
Вступительное письмо	180
Цветная информационная брошюра.....	182
Скидка 25 долларов — подарочный сертификат!.....	184
Вторая стадия маркетинговой атаки	185
Третья маркетинговая стадия.....	187
Четвертая маркетинговая стадия	189
Рекламные тактики.....	189
Как зарабатывать деньги на стресс-менеджменте и мотивационных тренингах.....	193
Еще один бесплатный совет, увеличивающий ваш доход от гипнотерапии	205
Словарь терминов гипнотерапии	211
Словарь терминов НЛП	215
Узнайте больше о книгах Павла Дмитриева	220

Введение

Тема нашей книги — гипноз. Возникает вопрос: есть ли вообще такая вещь, и если есть, то, в каком смысле это понимать?

Я уверен, что после изучения этой книги вы обнаружите, что уже немало знаете о гипнозе под другими названиями, или без всяких названий. Вы увидите превосходные примеры измененных состояний сознания в некоторых переживаниях, испытанных каждым из вас.

Полагаю, что у вас есть, по меньшей мере, две цели. Во-первых, вы рассчитываете узнать, насколько полезно и эффективно может быть для вас гипнотическое внушение, какова бы ни была интересующая вас область применения: психотерапия, управление, образование, уход за больными, торговля или что-нибудь другое. Полагаю, вы хотите узнать, какие новые возможности открывает перед вами гипнотическое внушение, чтобы расширить свой репертуар и еще эффективнее делать свое дело. Во-вторых, как я уверен, многие из вас заинтересованы в изменении своей личности и хотели бы использовать приобретенный здесь опыт, чтобы произвести в ней ряд изменений.

Приглашаю вас приступить к этой работе, отчетливо осознавая эти указанные цели. Занимаясь гипнозом, мы будем проводить демонстрации, объяснять происходящие при этом явления и предлагать вам упражнения под нашим руководством, рассказав, чего мы от вас хотим.

Гипнотическое внушение усваивается точно так же, как любой другой навык. Чтобы ему научиться, нужна практика. Полагаю, большинство из вас умеет управлять автомобилем. Если вы не водите автомобиль, вспомните какой-нибудь другой доведенный до автоматизма моторный навык, которым вы владеете: езду на велосипеде, катание на роликах или любой другой атлетический вид спорта. Если вы помните, как впервые пытались овладеть сложным навыком вождения автомобиля, то обнаружите, что вам приходилось контролировать много разных вещей сразу. Ваши руки делали несколько вещей сразу. Можно предполагать, что вы держали руками руль, или, во всяком случае, одной рукой, в то время другая работала с переключением передач, если только оно было у вашей машины.

В то же время вам надо было следить за тем, что делают ваши ноги, и это было нелегкой задачей. Ноги должны были выполнять три функции, причем их надо было иногда координировать друг с другом. Возможно, вам случалось включать торможение, не выключив одновременно сцепление, и вы помните возникавшее при этом катастрофическое последствие. На все

это вам приходилось обращать внимание и вдобавок отдавать себе некоторый отчет в том, что происходит вне машины.

Здесь вы будете делать то же самое, что требует любой сложный автотормозной навык. Задача будет разложена на маленькие куски или отрезки, чтобы вы могли индивидуально выполнять каждый маленький отрезок, пока не овладеете им. Как только вам удастся превратить каждый отрезок в автоматический, эффективный, бессознательно выполняемый навык, перед вами откроются новые возможности — другие компоненты задачи. Затем вы доведете новые отрезки до уровня бессознательного, эффективного, автотормозного шаблона, чтобы вам не приходилось обращать на них сознательного внимания.

Самый легкий способ овладеть гипнозом — это осваивать на практике маленькие куски, каждый в отдельности, точно так же, как вы научились многим другим навыкам, вроде вождения машины. Завершающее испытание вашего искусства в гипнозе, как я полагаю, должно состоять в следующем. Вы должны уметь, войдя в комнату, начать взаимодействие с любым человеком и вызвать у него требуемый гипнотический результат специфического вида, причем без необходимости составлять себе какую-либо сознательную стратегию. Конечно, этого нельзя достигнуть за пару дней, т. е. несколько дней недостаточно, чтобы научиться действовать изящно, систематически и бессознательно, как это делает настоящий хороший гипнотизер. Мы разобьем общую задачу на отрезки и предложим Вам упражнения с этими кусками. Часть времени будет предназначена для упражнений в отдельных навыках, другую же часть мы отведем для построения связной системы, которая должна дать вам общую стратегию гипноза.

Мы занимаемся всю жизнь маловразумительным делом, которое называется моделирование. Моделируя, мы пытаемся строить описания, как можно что-нибудь сделать. Мы заинтересованы при этом в двух вещах: в постановке правильных вопросов о том, что нам надо знать, и в описании того, что приводит к цели. Моделирование несколько напоминает составление поваренной книги.

Мы хотим научить вас модели, как делать гипноз. Это не истина, не ответ и не действительность. Если вы, по вашему мнению, знаете, что происходит «в действительности», и захотите поспорить со мной об этом, то я не смогу с вами спорить, потому что я этого не знаю. Но кое-что я знаю: как делается гипноз. Почему это действует, я не знаю. Я знаю, что гипноз действует точно так же, как вы учитесь, запоминаете и т. п. Он действует точно так же, как вы понимаете язык.

Хотя гипноз не является чем-то особенным, непохожим ни на что другое, но в контексте, в котором мы будем учить вас гипнозу, это очень сильное средство. И я хотел бы, чтобы вы представляли его, как средство достижения некоторой специальной цели. Это — усилитель. Что бы вы ни делали: продаете ли вы автомобиль, или занимаетесь психотерапией, или работаете с присяжными — вы можете вызывать у людей более интенсивные реакции. Вы будете делать то же, что вы делаете, но гипноз даст вам возможность делать это с большим воздействием. Сам по себе гипноз не сделает ничего.

Существует большая разница между начитанностью, образованностью и умом. Я встречал таких людей — начитанных и образованных, но они не были довольны своей жизнью, они просто не знали, что с этой жизнью делать. А умный человек — это тот, кто знает, как правильно поступить в той или иной ситуации. И сегодня люди, начитавшись литературы о гипнозе, не знают правду про себя.

Когда человек хочет получить информацию или найти ответы, чтобы помочь самому себе и использовать эти знания в своей жизни, он перечитывает массу различных книг. Но когда

авторы книг противоречат друг другу, человек начинает входить в заблуждение, не понимая, что делать дальше.

Причины, по которым люди приходят к занятиям по гипнозу:

- ☑ Уже когда-то прослушал курс и хочет углубленно изучать методы гипноза.
- ☑ Интересовался ранее, увидел сайт с приглашением на тренинг и записался. Ранее никогда не пробовал, но есть желание помогать людям.
- ☑ Необходимость улучшить способы общения.
- ☑ Возможность изучить гипноз на профессиональном уровне и организовать бизнес.
- ☑ Уже практикуют гипноз и желают повысить свой уровень.
- ☑ Практикующие психологи, хотят добавить к уже используемым методам гипноз.
- ☑ Перенесли зависимость от лекарственных препаратов, алкоголя, табакокурения при помощи гипноза и хотят изучать гипноз, чтобы помогать другим.

История гипноза

Слово гипноз появилось 230 лет назад, это определение ввел Джеймс Брейд, последователь человека по фамилии Месмер. Гипноз появился около сорока тысяч лет назад, называли его в то время шаманизм, потому что владели им особенные целители — шаманы. Их лечение сопровождалось ударами в бубен, определенными жестами. Таким образом они вводили человека в транс, который вел к исцелению. Спустя время люди становились образованней, они получали больше информации, много читали, вследствие чего рождалось недоверие к шаманам.

Французский врач Франц Антуан Месмер (1734—1815) однажды стал свидетелем выступления уличного фокусника, который на глазах собравшейся вокруг него толпы манипулировал магнитными камнями. Люди ничего не знали об их свойствах, им казалось чудом, что камни сами собой движутся, притягиваются и отталкиваются друг от друга. Затем артист стал прикасаться к зрителям камнем, предугадывая их действия, и действительно, они то плакали, то смеялись. Фокусник ни разу не ошибся, и это несказанно заинтересовало Месмера.

Он разыскал для себя такие же магниты, вместе с помощником соорудил рамку, протянул через нее веревки и повесил магнитные камни. Пациента укладывали на спину и водили над ним этим необыкновенным сооружением. В процессе ведения рамки Месмер вслух говорил помощнику, какие процессы происходят с пациентом, что тот чувствует. Сам того не понимая, он внушал человеку то состояние, о котором говорил. Пациент под действием доктора принимал то состояние, которое ему внушалось.

На основе этого Месмер сделал вывод: в каждом человеке есть «животный магнетизм». Если магнитная энергия в человеке движется в правильном направлении, то человек не болеет. Как только она сбивается с нужного направления, человек поддается различным недугам. Значит, магниты могут выпрямить поток энергии и запустить ее в правильном направлении. Его открытие рождало надежду на выздоровление, и желающих исцелиться росло с каждым днем. Месмер принимал на лечение до трех тысяч человек в день. Конечно, лично невозможно принять столько пациентов, но Месмер нашел выход. Он с помощью магнита заряжал сотни железных штырей, которые вбивал в землю во дворе своего дома. Люди заходили, дотрагивались до них и надеялись на излечение. Весть о великом целителе быстро разнеслась по всей Франции и тысячи людей из разных мест приходили к нему, ожидая волшебного выздоровления.

Больные перестали доверять врачам-профессионалам. Врачи лишились пациентов и обратились к королю с жалобой на шарлатана. Король предложил Месмеру с почетом закончить свою карьеру и обещал ежемесячное вознаграждение за заслуги перед королевством. Была собрана комиссия специалистов и уважаемых людей, в числе которых был и ученый Бенджамин Франклин, он собирал деньги на революцию в Америке. Франклин был единственным, кто сказал, глядя на манипуляции Месмера, что магниты здесь не причем. О самовнушении в то время еще ничего не знали, но Франклин был уверен, что люди просто очень верят в то, что им обещают. В результате проверки Месмер был дисквалифицирован как врач и сослан до конца жизни в глухую деревню. Против него были написаны статьи с обвинениями в шарлатанстве. На этом все и закончилось.

Но остались его последователи, в их числе и Джеймс Брэйд, который и дал название интересному явлению — гипноз. Именно он возродил это направление. У себя на чердаке он занимался изучением месмеризма, желая применить эти знания. Сам Джеймс Брэйд был глазным врачом, работал в нескольких кабинетах. Однажды он велел одному своему пациенту смотреть на зажженную лампу, чтобы пронаблюдать реакцию зрачка, а сам ушел в другой кабинет к другому пациенту. Заработавшись, он просто забыл о первом, а когда через час вернулся к нему, пациент был полностью погружен в транс. По учению месмеризма, это была первая стадия внушения. Значит, если смотреть на лампу, можно вызвать состояние транса. Брэйд решил написать доклад на эту тему. Но он понимал, что, если в докладе использовать термины Месмера, его доклад также разгромят. И тогда он дал этому состоянию совершенно новое название — гипнотизм, заимствовав имя греческого бога сна Гипноса. Ведь состояние гипноза напоминает сон.

Брэйд опубликовал свой доклад, и по всему миру врачи стали повторять опыт Брейда. Они усаживали своих пациентов перед лампами, чтобы вводить их в состояние транса. Позже Брэйд понял, что выбранное название было неточным: человек не спит — он просто сосредоточен на одной идее. Он хотел изменить название «гипнотизм» на «моноаидиализм», но было уже поздно: термин «гипноз» прочно вошел в обиход.

Правила сознания

Первое правило:

КАЖДАЯ МЫСЛЬ ИЛИ ИДЕЯ ВЫЗЫВАЕТ ФИЗИЧЕСКУЮ РЕАКЦИЮ.

Мысли человека могут оказывать действие на все функции его тела. БЕСПОКОЙСТВО вызывает изменения в желудке и может привести к язвам. ЗЛОСТЬ воздействует на надпочечные железы и увеличивает количество адреналина, вызывая многочисленные изменения в теле. ВОЛНЕНИЕ и СТРАХ изменяют частоту пульса.

Идеи с сильным эмоциональным содержанием всегда могут достичь подсознания, т.к. это область чувств. После того, как приняты эти идеи, они продолжают вызывать одни и те же реакции снова и снова. Чтобы устранить или изменить негативную реакцию тела, нужно достичь подсознания и изменить идею, ответственную за эту реакцию. Это легко достигается с помощью гипноза или самовнушения.

Второе правило:

ТО, ЧЕГО ВЫ ОЖИДАЕТЕ, ИМЕЕТ ТЕНДЕНЦИЮ ПРОИСХОДИТЬ.

Мозг и нервная система отвечают лишь на ментальные образы. Неважно, был ли образ вызван самостоятельно или пришел извне. Ментальный образ становится схемой, и подсознание использует все что может, чтобы держаться плана. Беспокойство — это способ формирования образа того, чего мы не хотим, но подсознание действует так, чтобы все полностью соответствовало воображаемой ситуации. «ТО, ЧЕГО Я БОЛЬШЕ ВСЕГО БОЯЛСЯ, СЛУЧИЛОСЬ СО МНОЙ!»

Большинство людей страдают от хронического волнения, которое проявляется в ожидании ужасного события, это происходит в подсознании. Но сколько рядом с нами живет счастливицов, которые, согласно поговорке, «родились в рубашке». Действительно, они как будто благословлены кем-то свыше. Им всегда и во всем везет. Что кажется «удачей», на самом деле есть ПОЗИТИВНЫЕ МЕНТАЛЬНЫЕ ОЖИДАНИЯ, сильная вера в то, что они заслуживают успех. «МЫ СТАНОВИМСЯ ТЕМ, О ЧЕМ МЫ ДУМАЕМ».

Наше психическое здоровье напрямую зависит от наших ожиданий. Врачи отмечают, что, если пациент ожидает остаться больным, хромым, парализованным, беспомощным или даже умереть, эти ожидания часто становятся действительностью. Вот где гипноз может стать инструментом, с помощью которого можно избавиться от уныния и отрицательного настроя и

получить позитивные ожидания здоровья, силы и благополучия. Ожидания, которые смогут стать действительностью.

Третье правило:

ВООБРАЖЕНИЕ СИЛЬНЕЕ ЗНАНИЯ ПРИ ОБРАЩЕНИИ К ВАШЕМУ РАЗУМУ ИЛИ РАЗУМУ ДРУГИХ.

Это правило особенно важно при применении гипноза. ВООБРАЖЕНИЕ ЛЕГКО ПРЕВОСХОДИТ ЛОГИКУ. Из-за этого люди часто совершают безрассудные действия. Это касается и жестоких преступлений, вызванных, например, завистью — такие действия часто основаны на чрезмерно активном воображении. Многие наивно думают, что они значительно лучше тех людей, которые потеряли свои сбережения и поддались на аферу, или слепо следовали диктатору, такому как Гитлер, или совершали невыгодные сделки. Эти люди просто позволили воображению затмить их разум. Мы часто не замечаем своих собственных суеверий и предрассудков. Любая идея, которая сопровождается яркими эмоциями, например, такая, как злость, ненависть, любовь, политические или религиозные взгляды, не может быть изменена посредством логики. Но, используя гипноз, можно создать в подсознании образы, а также стереть или изменить старые идеи.

Четвертое правило:

КАК ТОЛЬКО ИДЕЯ ПРИНЯТА ПОДСОЗНАНИЕМ, ОНА ОСТАЕТСЯ ТАМ, ПОКА НЕ ЗАМЕНЕНА ДРУГОЙ ИДЕЕЙ.

ПРИЛОЖЕНИЕМ К ЭТОМУ ПРАВИЛУ ЯВЛЯЕТСЯ ЕЩЕ ОДНО: ЧЕМ ДОЛЬШЕ СУЩЕСТВУЕТ ИДЕЯ, ТЕМ СЛОЖНЕЕ БУДЕТ ЕЕ ИЗМЕНИТЬ.

Как только идея принята подсознанием, она стремится стать привычным способом мышления. Так создаются и плохие, и хорошие модели поведения. Сначала идет мысль, за ней действие. У нас есть привычки думать определенным образом, как и привычки, поступать определенным образом, но мысль или идея всегда идет впереди. Следовательно, если мы хотим изменить свои действия, для начала нужно изменить наши идеи. Некоторые утверждения мы принимаем за истину. Например, мы уверены, что солнце восходит на востоке и заходит на западе. Мы принимаем это даже в пасмурный день, когда мы совсем не видим солнца. Это пример правильной концепции, которая управляет нашими действиями при нормальных условиях. Однако у нас много привычных утверждений, которые неверны и еще не исправлены в нашем разуме. Некоторые верят, что в критических ситуациях стоит выпить водки или принять транквилизатор, чтобы успокоить нервы и принять правильное решение. Это не верно, но идея существует. Она будет сопротивляться, потому что правильной идеи просто нет.

Речь идет об устоявшихся идеях, а не о тех, которые случайно приходят в голову, это могут быть какие-то смелые мысли или фантазии. Чтобы использовать эти идеи, мы должны изменить их, и не важно сколько существует идея и насколько мы в нее верим. Изменить идею можно с помощью гипноза или самовнушения.

Пятое правило:

КАЖДОЕ ПОСЛЕДУЮЩЕЕ ВНУШЕНИЕ СОЗДАЕТ МЕНЬШЕ СОПРОТИВЛЕНИЯ, ЧЕМ ПРЕДЫДУЩЕЕ ВНУШЕНИЕ.

Как только привычка сформировалась, становится легче следовать ей и сложнее ее изменить. Другими словами, как только внушение было принято подсознанием, другие дополнительные внушения принимаются легче и проще.

Шестое правило:

СИМПТОМ, ВЫЗВАННЫЙ ЭМОЦИЕЙ, ВЫЗЫВАЕТ ОРГАНИЧЕСКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ, ЕСЛИ ДЕЙСТВУЕТ ДОСТАТОЧНО ДОЛГО.

По мнению врачей, более семидесяти процентов недомоганий у людей скорее функциональные, чем органические. Это говорит о том, что работа какого-либо органа или другой части тела была подвержена реакции нервной системы на негативные идеи в подсознании. Это вовсе не значит, что любой человек с заболеванием психически нездоров или невротик. Существуют болезни, вызываемые микробами, паразитами, вирусами и другими вещами, атакующими тело человека. Однако человек имеет разум, который находится в теле, а тело и разум не могут быть разделены. Следовательно, если вы продолжаете бояться проблем со здоровьем, постоянно говорите о ваших «расстройствах в желудке» или «головных болях», со временем наступят органические изменения.

Седьмое правило:

ПРИ РАБОТЕ С ПОДСОЗНАНИЕМ И ЕГО ФУНКЦИЯМИ ОЧЕВИДНО: ЧЕМ СИЛЬНЕЕ СОЗНАТЕЛЬНАЯ ПОПЫТКА, ТЕМ СЛАБЕЕ ПОДСОЗНАТЕЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ.

Это доказывает, что «силы воли» на самом деле не существует! Если вы страдаете бессонницей, вам знакомо состояние, при котором вы стараетесь быстрее заснуть, а сон окончательно вас покидает. Правило следующее: при работе с подсознанием **ОТНОСИТЕСЬ К ЭТОМУ ПРОСТО.** Это значит, что вы должны выработать положительное ожидание того, что ваши проблемы будут разрешены. Как только ваше доверие к подсознанию возрастет, вы научитесь «позволять» ему делать что-либо вместо того, чтобы пытаться заставить.

Модель сознания

Вот простая формула:

- ☑ сознание;
- ☑ подсознание;
- ☑ бессознательная часть или высшее Я.

Если представить себе это визуально, то сознание — это верхушка айсберга, а все, что находится под водой, — это наше подсознание. Разница между сознанием и подсознанием такова, что наше подсознание выполняет от шести миллиардов операций в секунду. Деление клеток организма, рост волос и так далее — все это выполняет подсознание. А сознание способно выполнять только одну операцию за один раз и одновременно может воспринимать от пяти до девяти элементов информации: слушать лектора, смотреть на лампу, ощущать твердость стула и температуру воздуха, а также слышать окружающие звуки. Дальше идет перенасыщение объектов, и вы уже не можете отследить каждый. Именно с сознанием работают психологи и психоаналитики.



Сознание

Чем занимается сознание?

1. Аналитическое мышление

Что это? Это способность человека рассматривать проблемы, анализировать их и находить пути их решения — особенно тех, что беспокоят нас в данный момент. Кроме того, эта часть принимает сотни решений, которые нужны нам, чтобы прожить один обычный день. Мы думаем, что эти решения возникают сами собой, но на самом деле это не так. Такие вопросы, как, например, «Стоит ли открыть дверь?», «Нужно ли включить воду?», «Нужно ли завязать шнурки?» Да, нам кажется, что ответы на эти вопросы возникают сами собой, но на самом деле нам нужно принять решение, хотим мы или нет делать это.

Пример: вы едете по дороге за рулем автомобиля и вдруг слышите характерный звук. Что происходит в вашем мозге? Сначала — анализ ситуации: пробито колесо. Затем — анализ возможных действий: остановиться, выйти из машины, заменить колесо. У вас есть несколько вариантов, и мозг выбирает наиболее оптимальный из них.

2. Рациональное мышление

Рациональное мышление — это упорядоченное мышление, которое осуществляется на основе определенных правил. Базовые правила рационального мышления — это правила логики. Это самая интересная и важная часть в нашей работе. Рациональное мышление дает нам объяснение, почему мы совершаем те или иные поступки, производим определенные действия. Как только эта часть у нас выходит из строя, человек оказывается в специальном доме, где лечат нервы и душу. Человек не знает, почему он Наполеон, нет разделения реальности и выдумки. Поэтому, чтобы чувствовать себя уверенно, мы должны знать, правда или нет то, что с нами происходит.

Рациональная часть должна обосновывать нам, почему мы действуем так, а не иначе. Ведь если мы не находим причину, по которым выполняем действия, мы волнуемся, нервничаем, теряемся в ситуации. Длительное подобное состояние приводит к психическому расстройству.

Например, пациенты психиатрических больниц не могут обосновать свои поступки, не понимают причин своих действий. В этом и заключается единственная проблема рационального мышления: те причины наших действий, которые оно нам сообщает, не есть первопричины.

Например, курильщик обосновывает курение тем, что это успокаивает его, расслабляет, помогает собраться с мыслями. Страдающий ожирением скажет, что причина избыточного веса из-за того, что он ест, когда ему скучно, когда нервничает или у него замедленный метаболизм. Проблема такого объяснения причин в том, что они не первичны. До того, как у курильщика появилась привычка курить, он слышал, как другие курильщики говорили: «Я курю потому, что это меня успокаивает и расслабляет», а другой слышал, как человек, страдающий ожирением, говорит: «Я ем, когда нервничаю». Проблема в том, что мы знаем и понимаем, почему некоторые люди курят или страдают от избытка веса. В большинстве случаев люди начинают курить из-за потребности почувствовать себя в безопасности. Они хотят принадлежать к группе своих друзей, обычно в молодости, между двенадцатью и двадцатью годами.

Чувство безопасности — одна из основных потребностей всех людей. Обычно эта потребность полностью удовлетворена, если человек растет в хорошей семье. Часто в возрасте от двенадцати до тринадцати лет родители перестают казаться такими умными, как казались нам раньше, они больше не удовлетворяют нашу потребность чувствовать себя в безопасности, и мы пытаемся добиться этого чувства, став частью компании одноклассников, в которой кто-то курит, а кто-то нет. Если мы не ощущаем принадлежности к группе, не получаем необходимого чувства безопасности, то это создает для нас проблему.

Подсознание — это очень интересная часть сознания, оно должно защитить от опасности всеми возможными способами. Если оно решит, что курильщики — это «свои люди» в каком-то обществе, и поэтому вы в безопасности, то, в большинстве случаев, если вам предложат сигарету, вы непременно примете ее. Вы почувствуете себя частью группы, и от этого чувство безопасности станет сильнее. Вот почему люди начинают курить, а совсем не потому, что курение успокаивает и расслабляет. Это еще раз доказывает, что причины, которыми рациональный разум объясняет, почему мы действуем так, а не иначе, никогда не являются первичными и почти всегда не верны!

3. Сила воли

Это способность подчинить личность самому себе, ее многие путают с подсознанием. Но ничего общего она с подсознанием не имеет. Подсознание — это наши эмоции, наши чувства. А вот сила воли это нечто другое. Приведем пример: человек решил бросить курить. Он сминает в руке пачку сигарет и выбрасывает в окно.

В душе поднимается чудесное чувство освобождения. Но проходит время, и его руки что-то ищут, возвращаются знакомые мысли о том, что пора закурить, возвращается привычка. Человек себя успокаивает: я же только одну, покупать не буду, у друга возьму... Можно с уверенностью сказать, что будет дальше.

Почему так происходит? Потому что сила воли нам дана не для того, чтобы мы меняли себя и свою сущность. Она руководит нашими ежедневными действиями: вовремя встать, разбудить детей, приготовить завтрак, отвести детей в школу, не опоздать на работу и так далее. Все остальное она бессильна сделать, всем остальным занимается подсознание.

4. Временная память

Последнюю часть сознания мы называем активной или временной памятью. Это та память, которой мы пользуемся каждый день: «Как мне добраться на работу?», «Как зовут моего мужа или жену?», «Как зовут моих детей?», «Какой у меня номер телефона?» и так далее. Память необходима нам, чтобы прожить обычный день.

Это все, за что отвечает сознание. Очень логичная, склонная к анализу часть, которая часто вводит вас в заблуждение.

Подсознание

То, кем являетесь вы, я или кто-то еще определяется частью разума, находящейся уровнем ниже сознания и называемой подсознанием.

Подсознание невероятно сильно. Оно может сделать из вас того, кем вы хотите быть. Богатого и знаменитого, стройного, счастливого или грустного, настоящего вас.

Чтобы понять, как работает подсознание, необходимо представить себе и понять, как работает компьютер, потому что работа компьютера и подсознания очень схожа. Всем известно, что только что купленный компьютер не ответит ни на один запрос. Это происходит потому что, что система компьютера пока пуста: в нем не загружено ни одной программы. Система начнет работать только тогда, когда наполнится программами.

Вы знаете, что если измените программное обеспечение на купленном в магазине компьютере, он больше не сможет работать с помощью старых программ и будет вынужден функционировать, основываясь на новом программном обеспечении. Также работает и наше подсознание. Оно подобно компьютеру. Оно подчиняется тем же правилам и установкам, что и компьютер, но оно гораздо мощнее. Каждый день мы программируем подсознание посредством жизненного опыта. Наш компьютер-подсознание пополняется программами постепенно в течение всей жизни, начиная с рождения и до смерти.

Интересно то, что главным правилом нашего компьютера является способность сотворить из нас того, кто соответствует имеющимся программам и тем, которые будут добавляться до конца жизни.

Например, если ваш компьютер, основываясь на программах, скажет, что вы толстые, то вы будете толстыми. Стоит ему сказать, что вы худые или вы курите, счастливчик или неудачник, вы будете этому соответствовать. Используя все программы, он выносит решение о вас, о том, какой вы человек. Эти программы поступают из многих источников, и он должен работать, основываясь на них.

1. Постоянная память

Нет логики, нет времени.

Подсознание держит в себе абсолютно всю память о том, что вы когда-нибудь видели, чувствовали, помнит все запахи, ощущения. Это сравнимо с видеокамерой, которая не только записывает звуки и изображение, она еще записывает температуру, ощущения, вкусы и запахи. Благодаря этому, мы ничего не забываем.

Но самое главное, в подсознании нет логики и нет времени. Все, что происходит с нами в течение всей жизни, кажется, что это все вместе происходит сейчас. Все вместе и сразу. Представьте себе двух человек в одной комнате. Один в раю, другой в аду. Одному все прекрасно, он радуется жизни, ему все нравится. А другому все плохо, он не знает, что делать, он хочет повеситься. От чего это зависит? От подсознания. Оно не разделяет сегодняшний день от всего прошлого. Поэтому, когда у человека возникают какие-либо эмоциональные трудности, ему может казаться, что все в его жизни катастрофически плохо. Однако на самом деле у него — прекрасная семья, жена, дети; все внешне благополучно. Эти тяжелые ощущения исходят не из реальности, а из глубин подсознания.

2. Привычки

Существует три типа привычек. Каждый из нас обладает как хорошими, так и плохими привычками. Но на самом деле большинство наших привычек не плохие и не хорошие, они носят утилитарный характер. Мы автоматически реагируем определенным образом, на что происходит либо вокруг нас, либо с нами. Например, когда звонит телефон, мы не смотрим удивленно на него, а мы сразу берем трубку и, в зависимости от настроения, отвечаем определенным образом.

3. Эмоции

Подсознание держит в себе все ваши привычки, эмоции и чувства. Это эмоциональная составляющая человека. Поэтому, являясь гипнотерапевтом, вы будете работать только с эмоциями человека. Логика ничего общего с тем, что мы делаем, не имеет. То есть, человек прекрасно логически понимает, что у него проблема, он также прекрасно логически понимает, откуда она взялась, и подсознание решает, нужны ли тут эмоции или лучше всего избавиться от них. И самое интересное, что наше подсознание — самая ленивая составляющая человека. Оно не хочет меняться. А зачем? Так же хорошо?

Конечно, без эмоций нам оставаться не хотелось бы: без любви и заботы, и всех остальных положительных эмоций, но бывает так, что наши эмоции приносят нам неприятности. Сознание никак не может влиять на эмоции, оно с ними не связано. Всякий раз, когда нам нужны

эмоции, наше сознание отходит на задний план, и мы справляемся с этой особенной ситуацией с помощью нашего иррационального, в чем-то юношеского, но крайне разумного подсознания.

Иногда оно приводит нас к неприятностям. У каждого из нас в жизни были ситуации, для разрешения которых не требовалось много эмоций. Затем, после того как все закончилось, и аналитическое сознание вернулось, вы думали или говорили про себя: «Зачем я сказал это?», «Зачем я сделал эту глупость?» И наше подсознание смеялось над нами со словами: «Да, но ведь было весело». Такое каждый из нас может легко вспомнить, потому что происходит это довольно часто.

4. Критический фактор

Подсознание, как мы уже говорили, напоминает современный компьютер, но значительно сильнее. Оно также обрабатывает всю информацию. Для того чтобы запрограммировать наше подсознание, нужна платформа. Платформу формируют наши родители до пяти лет (плюс-минус два года) в зависимости от развития ребенка. В этот период формируется критический фактор сознания. Представьте себе: если женщине тридцати трех лет, и ее зовут Нелли, повторить сто тысяч раз, что ее имя Наташа и ей три года, — она все равно будет Нелли тридцати трех лет. Ведь в ней есть составляющая часть, которая знает о ней все. Это подсознание.

Представим, что есть некая информация, которая хочет проникнуть в подсознание. Что с ней будет происходить? Информация будет блокироваться и отражаться. Изменений не происходит. То же самое случилось, когда человек смял пачку сигарет и думал, что больше не курит. И что же? В подсознании такой информации нет. Подсознание не дает нам меняться. Оно держит в себе всю информацию, которую мы собрали за всю жизнь. А что же критический фактор сознания, который формируется в начале нашей жизни? К 5 годам мы уже столько раз слышали, как вас зовут, это уже запрограммировалось и стало для нас реальностью.

То же самое с ситуациями, через которые проходит маленький ребенок. Представьте себе маленьких мальчика и девочку, которые постоянно видят отца-алкоголика, бьющего их мать. Видят каждый день на протяжении долгого времени. Какая реальность запрограммируется в их подсознании? Часто говорят: это наследственность, это гены. Нет, это то, что запрограммировали родители, и что для человека стало реальностью. И когда человек вырастает, он должен, обязан все то, что запрограммировано, выполнять. К сожалению, это не вопрос выбора.

Итак, в детстве нам устанавливают платформу нашей жизни. Допустим, когда мы покупаем новый компьютер, там уже стоит система, например, Windows. На нее, и только на нее, мы можем устанавливать новые программы. Причем, они должны подходить под этот Windows. Например, если у нас Windows 95, а программа для Windows 10, то наш компьютер ее не примет, ничего не получится.

Поэтому сколько бы вы не внушали, что жизнь пациента изменилась к лучшему, он уже счастлив — все это будет заблокировано и отторгнуто — ведь изменений в платформе не произошло, а значит, новая информация не принимается. Подсознание очень сильное, но при этом и очень ленивое. Оно не любит выполнять работу, необходимую для принятия положительных внушений, которые бы способствовали нужным нам изменениям. Оно предпочитает оставлять вещи такими, какие они есть, потому что изменения требуют слишком много работы. И поэтому положительные внушения сложнее всего навязать нашему подсознанию. С другой стороны,

отрицательные внушения входят в подсознание как горячий нож в масло, ведь для того, чтобы отказываться, не нужно ничего делать.

Разберемся, как это происходит. Для примера рассмотрим ситуацию. Человек, страдающий от избыточного веса, выходит из душа. Вот он стоит перед зеркалом и вытирается. Как вы думаете, что он говорит себе, глядя в это зеркало? «Какой же я толстый»? Затем эта мысль проникает напрямую в подсознание, на что оно отвечает: «Да, это соответствует моим программам, это соответствует тому, как я тебя воспринимаю». Следовательно, оно принимает это внушение, и человек становится еще толще. С другой стороны, если вы поставите того же толстяка перед зеркалом и заставите сказать: «Я стройный, опрятный и привлекательный», эта информация отправится в подсознание, но оно ответит: «Нет, это не соответствует программам. Это невозможно».

Как мы можем навязать внушения своему внутреннему разуму? Очень важно понять, что если идея, мысль или концепция допущена до подсознания, она должна осуществиться. Вы изменяете программы, и внутренний разум должен соответствовать новым программам. Но это не просто.

Рассмотрим подробно. Вы принимаете решение, скажем, бросить курить. Вы сходите со своим сознанием на мысли, что ничто не сможет помешать вам бросить курить. Сознание говорит вам: «Прекрасно, я поддерживаю на сто процентов, ты будешь здоровее. У тебя не будет эмфиземы или проблем с сердцем и давлением». Теперь, чтобы осуществить изменения, нужно обратиться к своему компьютеру и сменить программы. Казалось бы, все просто, вы начинаете отправлять своему подсознанию соответствующие сообщения. Но возникает проблема.

Есть еще одна часть сознания — критический фактор. Каждую пятницу вечером подсознание «платит» ему и он выполняет в точности то, что должен, у него такая работа. Она заключается в том, чтобы останавливать, тормозить, давать красный свет любому внушению для положительных изменений, которое мы даем себе или получаем извне. Критический фактор останавливает эти изменения. Мы знаем, что существует связь между этой частью сознания и нашим подсознанием, но мы ничего не знаем об этой связи. Критический фактор говорит: «Этот человек хочет бросить курить, могу ли я принять внушение?».

Помните, если внушение проникнет в подсознание, то оно будет работать. Но подсознание говорит: «Одну минутку. Он курил двадцать лет, сигареты нужны ему, чтобы чувствовать себя в безопасности». Может, найдется какая-то другая причина. «Кроме того, мне придется перепрограммировать столько лет, а у меня нет настроения этим заниматься, я не хочу этого делать, значит, следует отвергнуть внушение!» Поскольку именно оно управляет критическим фактором, тот превращается в зеркало и отражает внушение, не позволяя ему проникнуть во внутренний разум.

У нас остается только одно место, куда мы можем обратиться с этой идеей — сила воли. Она находится в сознании, и все мы знаем, как долго действует сила воли. Сколько раз мы пытались соблюдать диету или бросить курить!

Возможно ли навязать внушение подсознанию? Да. Для этих целей мы используем нечто, называемое гипнозом. Гипноз действует следующим образом: он обходит критический фактор, который блокирует часть нашего сознания. Это похоже на то, как если бы вы дали ему пару долларов и отправили погулять, пообещав, что позовете, когда ему нужно будет вернуться.

Так думают о гипнозе неосведомленные люди. Если бы в этом заключался гипноз, то некоторые услышанные вами истории могли бы оказаться правдой. Например, я могу контролировать

вас или заставить вас делать все, что захочу. А если бы это было все, чем является гипноз, то это было бы правдой. Но Бог не оставил нас беззащитными. В какой-то степени это правда. Но как только мы обошли критический фактор, случается следующее: мы погружаемся в глубокое состояние гипноза.

Человек в состоянии гипноза чувствует не то, что вы себе представляете. Когда мы используем расслабляющий гипноз, тело пребывает в состоянии глубокого покоя. Но чем глубже мы погружаемся в транс, тем более активным и бдительным становится сознание. На более глубоких стадиях гипноза сознание становится на двести-триста процентов более бдительным, чем в обычном состоянии. Все ваши пять чувств, включая слух, обоняние, вкус и зрение работают в сотни раз лучше, чем сейчас. Поэтому когда вы в состоянии гипноза, вы не спите. Наоборот, вы более бдительны и мыслите более ясно, чем когда-либо раньше. Важно понимать, что сознание играет другую роль, когда вы находитесь в состоянии гипноза. Вспомните сознание охранника, который защищает вас. Когда вы получаете внушение в состоянии гипноза, вы слышите его ясно и отчетливо. И если вдруг вы услышите внушение, которое вам не подходит, вы моментально можете отвергнуть его.

Вот основные инструменты, необходимые для достижения успеха.

Когда вы слышите внушение своим сознанием, вы должны, а у вас просто нет других вариантов, принять одно из четырех решений по поводу этого внушения. Выбранное вами решение определяет, будет ли внушение принято подсознанием или отвергнуто. Если оно будет принято, то вы сможете осуществить желаемые изменения, если будет отвергнуто — изменений не произойдет.

5. Самозащита

Что это такое и как это работает? Подсознание будет защищать вас от реальных страхов и опасностей. Рассмотрим простой пример. Что происходит с человеком, когда он начинает курить? Зачастую это происходит в школе, где сами собой создаются некие группы «по интересам». Откуда это взялось? Тысячи и тысячи лет назад нужда заставляла людей сбиваться в кучи, стада. (Сейчас это называется организации.) Это для того, чтобы защититься от хищников и врагов. Мы себя чувствуем так более защищенными. Почему самым большим страхом для человека является публичное выступление со сцены? Это заложено на генетическом уровне: ты — один, а напротив — толпа. И если подросток хочет присоединиться к группе, а в ней все курят, то он тоже будет курить, чтобы стать ближе к участникам группы. Что же произошло? Именно в тот момент произошел разрыв критического фактора — т. е. шок, и устанавливается программа на курение. Она будет работать до тех пор, пока не будет проведено перепрограммирование, или не создастся ситуация, при которой эта программа будет заменена на другую, т.е. произойдет замещение. Все программы в подсознании имеют знак «+». Другими словами, когда человек курит, подсознание считает, что это правильно, это необходимо. И еще заботится о том, чтобы вы не забыли это.

Быстрый пример: около года назад ко мне на прием пришла женщина, ее рост составлял 150 см, а вес лишь немного меньше 150 кг. Она рассказала мне о своей проблеме с лишним весом, но годы опыта подсказывали мне, что проблема была в другом. Я знал, что событие из прошлого заставило подсознание сделать ее полной, чтобы защитить ее.

Женщина не смогла вспомнить никаких ситуаций в ее жизни, которые могли привести к избыточному весу, но на сеансе гипноза мы выяснили следующее: в возрасте шести лет отчим жестоко обращался с ней, она рассказала об этом матери, но та не поверила. Она чувствовала себя виноватой, как будто делала что-то не так. Но не этот факт привел ее к ожирению.

Когда она училась в школе, в пятидесятые годы, она чувствовала себя распутной. Чувствовала, что мальчики в школе пытаются воспользоваться ею. Это угнетало ее, но не было достаточной причиной для лишнего веса.

Когда ей было двадцать четыре года, она вышла замуж за «рыцаря на белом коне», мужчину, который все делал правильно.

На второй день своего медового месяца на Багамах во время обеда он решил открыть ей свою душу и показать, как любит ее. Он рассказал, что когда ему было восемнадцать–девятнадцать лет и он служил в военно-воздушных силах, он имел много женщин, но ни к одной из них не имел настоящих чувств и поэтому бросал их направо и налево. Можно лишь представить, что почувствовало подсознание женщины по отношению к этому человеку, которому она доверяла больше, чем себе. После этого подсознание обратилось к банку памяти и всей информации, содержащейся там, и заключило: «Отчим сильно обижал тебя, мальчики в школе пытались обидеть тебя, а сейчас этот человек, которому ты больше всего доверяла, рассказал тебе, как он способен поступить с женщиной». И мгновенно выдало: «Мужчины приносят боль женщинам, значит, мне нужно защитить тебя от мужчин». Подсознание не может обучить ее каратэ или купить ей пистолет, поэтому оно защитило ее единственным возможным способом — эта женщина начала быстро набирать вес. Вскоре она сильно растолстела и перестала интересоваться мужчинами, а значит, оказалась в безопасности. Так подсознание иногда защищает нас, даже если нам не хочется, ведь это его главная задача.

Бессознательная часть

Высшее Я. Иммунная система. Автоматические функции тела.

Правила работы в гипнозе

Из чего состоит сеанс гипноза:

1. Предварительная беседа.
2. Индукция.
3. Регрессия.
4. Прощение других.
5. Прощение себя.
6. Работа с частями.

Предварительная беседа с пациентом

Здравствуйте. Меня зовут _____, мне бы хотелось потратить несколько минут до начала сессии на то, чтобы поговорить о гипнозе, возможно, ответить на некоторые ваши вопросы. Это сэкономит наше время на самой сессии.

Перед вами лист бумаги. Запишите, пожалуйста, интересующие вас вопросы, которые мы обсудим, когда я зайду в офис.

Что такое гипноз?

Многие считают, что гипноз — это воздействие, внедрение чего-то куда-то, каких-либо элементов в сознание другого человека. Вероятно, вы слышали такое: «Сейчас гипнотизер в вас внедрится и будет что-то внутри делать». Поэтому, из-за отсутствия достоверной информации, у людей часто возникает сильный страх перед гипнозом. Люди боятся гипноза. Если вы скажете, что вы гипнотизер, ваш оппонент отвернется со словами: «Не смотрите мне в глаза. У вас такой гипнотический взгляд!»

На самом деле гипноз — это естественное состояние сознания, в котором человек живет постоянно. По этому поводу проводились различные эксперименты. Например, в Гарвардском

Университете к голове человека подключали датчики специального прибора и записывали состояние испытуемых в течение дня. Оказалось, что почти все люди в среднем от четырех до семи часов в сутки проводят в состоянии гипноза. Следовательно, это состояние настолько естественное, что мы его не замечаем и не задумываемся о нем.

В каких же ситуациях мы попадаем под гипноз автоматически? Например, едем в машине или в транспорте, задумались о чем-то и проехали нужную остановку. Другой пример: вам что-то долго и монотонно рассказывают, а вы как бы пребываете в это время в другом месте. Промежутки между сном и бодрствованием, когда вы засыпаете и когда просыпаетесь, — это тоже время пребывания в гипнозе.

Я недавно узнал, что самый сильный гипноз — это любовь. Когда человек находится в состоянии любви, у него просто исчезают все критические факторы, о которых мы будем говорить дальше, «сносит крышу». Вы встретите огромное количество людей, которые нуждаются в вашей помощи, но сами не знают, что такая помощь существует. Практически каждый из окружающих вас людей нуждается в той или иной помощи.

Теперь позвольте объяснить вам некоторые простые истины. Первая заключается в том, что *гипноза не существует!* Никогда не существовало, и не будет существовать. Я занимался этим долгие годы и ни разу никого не загипнотизировал, ни одного человека и сомневаюсь, что когда-нибудь загипнотизирую. Есть только одна форма гипноза, которая была и будет всегда: **ЛЮБОЙ** гипноз является самогипнозом.

Я не нужен вам для того, чтобы погрузиться в это прекрасное состояние глубокого гипноза. И вам уж точно не нужно, чтобы я давал вам внушения, способствующие положительным изменениям в вашей жизни. Все это вы можете сделать сами. Единственная причина, по которой вы сегодня здесь, — это то, что вы не знаете, как это сделать! Но мы учим людей делать это постоянно. В мире нет ничего проще. Но ни для вас, ни для кого-либо еще я не могу быть гипнотизером, ведь если бы я называл себя гипнотизером, это бы значило, что я могу делать что-то, зная, как вы отреагируете, а это не в моих правилах и возможностях. Истина заключается в том, что я являюсь для вас не более чем гидом.

Если вы позволите мне быть вашим гидом, я покажу вам, как погрузиться в прекрасное состояние гипноза. Почувствовать физическое расслабление и ясность разума. Если вы позволите мне быть вашим гидом, я покажу, как остаться там, пока мы не закончим. Если вы не хотите находиться в том прекрасном расслабленном состоянии, то стоит лишь подумать — и оно пройдет, и вы вернетесь в обычное состояние. Если вы будете следовать моим инструкциям, я покажу, как добиться успеха в том, что вы для себя решили сделать.

И самая важная вещь из всех: если вы примете внушения с правильным настроем, «мне это нравится, я уверен, это сработает», изменения произойдут так, как вы того хотите. Если выберете один из оставшихся вариантов, ничего не получится. Я не могу «впихнуть» внушение в ваш разум. Только **ВЫ** можете **ПОЗВОЛИТЬ** этому произойти.

Гипноз — это состояние, которое вы принимаете на 100%. Вы должны разрешить вещам произойти. Вы можете остановить их одной лишь мыслью, если не хотите, чтобы они случились. Я хочу, чтобы вы поняли, что любой человек, у которого IQ превышает 70 и кто хочет пройти сеанс гипноза, может войти в него очень глубоко. Как быстро? (**ЩЕЛКНИТЕ ПАЛЬЦАМИ**) Примерно так! Единственно, что мешает людям погрузиться в это прекрасное состояние физического расслабления и ясности разума, — это страх и непонимание того,

чем на самом деле является гипноз. И я бы хотел кратко обсудить страхи и предрассудки, связанные с гипнозом.

Некоторые думают, что находясь в состоянии гипноза, вы погружаетесь в сон. Я хочу, чтобы вы знали, что ваш разум на двести-триста процентов более бдителен, когда вы находитесь в состоянии гипноза, чем сейчас. Это состояние очень далеко от сна. У гипноза нет ничего общего со сном.

Другие боятся, что «не проснутся» от гипноза и это — правда, я согласен с ними, ни разу еще не видел, как кто-то «просыпается» после гипноза. Есть лишь одна вещь, от которой вы можете проснуться, и это сон. Если вы не спите, то не можете проснуться. Семантика, но мы используем слова в своей профессии. Они лишь инструменты. Правильнее сказать: выйти из гипноза. Когда вам захочется выйти из гипноза, все, что вы должны сделать — подумать о том, что больше не хотите находиться в этом расслабленном состоянии, и все мгновенно закончится, и вы вернетесь к нормальному состоянию.

Кроме того, у некоторых людей существует сильный предрассудок, что я могу их контролировать и заставлять делать все, что хочу. Честно говоря, мне бы хотелось, чтобы это было правдой, т.к. в таком случае я мог бы гарантировать успех. Но помните, что у вас есть четыре варианта восприятия внушения, и что внушение действительно проникает в подсознание, когда вы говорите: «Мне нравится это внушение, я уверен, оно сработает». Я не могу втолкнуть это в вас, не могу вами управлять!

Я хочу, чтобы вы знали, что вы одни ответственны за успех. Также только вы ответственны за неудачу. То отношение, которое вы выбираете по отношению к внушению, определяет, приведет оно к успеху или нет.

У некоторых существует предрассудок, что они выскажут мне все свои тайны, находясь в состоянии гипноза. По той же причине ясности разума, вы больше контролируете вашу речь в состоянии гипноза, чем в нормальном состоянии. Если вы не хотите мне о чем-то говорить, то не скажете. Если бы я спросил вас что-то, меня не касающееся, вы бы просто ответили, что это не мое дело. Никто не может заставить вас разглашать частную информацию. Более того, было бы гораздо проще извлекать из вас эту информацию, когда вы бы находились в нормальном состоянии, потому что в нем ваши психические способности совсем не так хорошо работают, как при состоянии гипноза.

Как же определить, что такое гипноз? Только на английском языке есть полное определение. Я постараюсь перевести дословно:

Гипноз — это обход критического фактора и создание нового мышления, нового направления мышления.

Это формулировка, принятая официально.

Чего тут не хватает? Расслабления. Всегда с гипнозом было связано расслабление. Большинство школ считают, что гипноз — это расслабление. Не расслабился, значит, гипноза нет. На самом деле гипноз ничего общего с расслаблением не имеет. Человек может быть загипнотизирован, если он этого хочет, даже не расслабляясь.

Сценический гипноз

Некоторые говорят: «Подождите минутку, я понимаю все, что вы говорите, но я видел, как работают гипнотизеры на сцене, я знаю, что они могут контролировать людей». «Я видел, как люди лаяли, как собаки, или думали, что от них плохо пахнет», или что-то в этом духе. Много лет назад я изучал сценический гипноз, о котором я и хочу вам рассказать.

Когда в город приезжает гипнотизер, большое количество рекламы заинтересовывает людей, и они приходят на шоу. Они хотят развлечься, и многие из них не против стать добровольцами для того, чтобы испытать на себе гипноз. Когда выходит гипнотизер и рассказывает о гипнозе, он объясняет, что покажет развлекательную сторону гипноза и что существует клиническая сторона, он говорит людям: «Знаете, все шоу зависит от вас, от публики, вы нужны мне для шоу». А затем он спрашивает: «Есть ли среди вас добровольцы подняться на сцену?» Это удивительно! Как много рук поднимается в воздух!

Но гипнотизер может и не выбрать никого из этих людей. Он говорит им: «Вы знаете, лучше всего подходят для гипноза люди, которые обладают хорошей способностью представлять себе что-либо, обладают отличным воображением и способны сосредоточиться». Затем он говорит, что проведет для публики тест на воображение и концентрацию. На самом деле это неправда, он проводит тест, чтобы выяснить две важные вещи. Во-первых, кто впадает в гипноз так просто, как «щелкнуть пальцами». Ему нужно провести шоу, он не может тратить время на долгие гипнотические техники. Во-вторых, что более важно, он ищет тех, кто пришел повеселиться и тех, кто более раскован. Этих людей он и приглашает на сцену. Обычно они быстро и просто поддаются гипнозу. И эти люди, слыша внушение, из-за того, что хотят повеселиться, применяют позицию: я верю в это, я хочу, чтобы это случилось, и это происходит.

Часто на сцене люди думают, что хотят делать эти вещи, но когда приходит время действовать, у них еще нет правильного психического настроя, и внушение становится неэффективным. Таких людей гипнотизер отправляет обратно в зал, или, если все уже слишком далеко зашло, оставляет сидеть на сцене, забыв про них до конца шоу.

Гипноз на сцене работает так же, как и клинический гипноз: у вас всегда выбор, хотите вы или нет принять это внушение. Если вы не хотите, то внушение не сработает и изменений не случится. Таким образом, гипноз зависит от вас.

Люди спрашивают, насколько я успешен, при работе с проблемами курения, панических атак или мигрени. Я должен быть с ними честным. Я на все 100% успешен. У меня было невероятно много практики, я был гипнотизером долгие годы. Я в точности знаю, что говорить клиентам, и если они принимают внушения, то добьются желаемых изменений, а если не принимают, то и изменений не будет. Так что мой уровень успеха всегда высок. Будет ли ваш столь же высок? Если вы примете внушение с правильным настроением — мне нравится это, я уверен, что это сработает — да. Ваш успех будет также 100%. Если вы примете его с какими-либо другими мыслями, то потерпите неудачу. Все зависит от вас. Я уверен, что вам понравится наша сессия, мне бы очень этого хотелось. Гипноз — прекрасный способ изменить жизнь, и он доступен любому из вас.

Предполагается, что этот сценарий предварительной беседы будет использован для создания аудио или видеокассеты для просмотра или прослушивания клиентом до того, как он войдет в комнату для гипноза. Клиенту следует выдать бумагу и карандаш, чтобы он мог написать свои вопросы до начала гипнотической части сессии.

Этот процесс помогает сохранить время, голос гипнотизера гарантирует, что клиент получит столь же качественный предварительный разговор. Это также позволяет гипнотизеру закончить с другими делами, например, закончить с предыдущим клиентом, ответить на телефонные звонки и т.д.

Этот текст может быть использован в качестве руководства, как просветить клиента о гипнозе и самой процедуре гипнотизирования до начала первой части сессии. Если вас не устраивают какие-то части сценария, подстройте его под собственные нужды и потребности.

Четыре настроения

Когда человек в состоянии гипноза слышит внушение, он/она занимает одну из четырех позиций по отношению к этому внушению. От того какую позицию человек примет, зависит успех: будет внушение принято или отвергнуто. У него нет других вариантов, кроме как занять одну из четырех позиций, когда он слышит внушение:

1. «Мне нравится это внушение. Я уверен, что это сработает!»
2. «Я не уверен; звучит не очень хорошо. Это просто не для меня»
3. «Мне это безразлично. Не важно, будет это работать или нет»
4. «Мне нравится это внушение. Надеюсь, это сработает!»

Лишь в случае первой позиции внушение будет принято. Любая другая позиция приведет к отвержению внушения, а значит, не будет никаких изменений.

Во время предварительной беседы вы должны рассказать клиенту о его выборе.

Четыре решения

Какие четыре решения вы можете принять? Первое заключается в том, что услышав внушение, вы думаете или говорите про себя: «Мне нравится это внушение. Я уверен, что оно сработает!» Такое отношение на уровне сознания позволяет внушению проникнуть в ваше подсознание и начать изменения. К сожалению, у вас есть и три других варианта.

Следующим может быть внушение, которое заставляет вас чувствовать некое неудобство. Я даже не говорю о ненависти к внушению или чувстве, что внушение противоречит вашей морали или убеждениям. Оно, возможно, подобно паре туфель, которую вы хотели купить, но знали, что через три месяца они вас искалечат, потому что не подходят для ваших ног. Если внушение вызывает у вас хоть какое-то неудобство по какой-то причине, оно автоматически будет заблокировано сознанием и не пройдет в компьютер, и изменений не произойдет.

Вы также можете нейтрально относиться к внушению, не заботясь о том, пройдет оно или нет. Оно может ничего для вас не значить. Такое внушение также будет заблокировано сознанием и не проникнет в компьютер.

Последний ваш выбор, который у вас есть, приводит к тому, что у большинства людей ничего не получается с гипнозом. Вот как это происходит. Слыша внушение, вы говорите себе: «Мне нравится это внушение, надеюсь, оно сработает!»

Слово «надеюсь» очень близко к слову «попытаюсь», а это означает верный провал. Признайтесь себе откровенно, что когда-либо вы «пытались» что-то сделать, у вас это не получалось. «Хорошо мама, я попробую», «Хорошо отец, я попробую». Пробовать значит потерпеть неудачу.

Если вы задумаетесь о своей жизни, когда бы вы ни говорили себе «я сделаю это» и не задавались никакими вопросами, вы действительно делали это и у вас получалось. Надежда — сестра попытки. Вы можете надеяться, но это не значит, что это случится. Так что, если вы говорите «надеюсь» или «попытаюсь», это внушение блокируется сознанием и не может дойти до компьютера и вызвать изменения.

Задумайтесь над следующим. Если вы устранили слова «попытаться» и «на-деяться» из вашего разговорного и профессионального словаря, то уже в течение недели почувствуете себя лучше, чем когда-либо в жизни. Единственный способ, чтобы внушение проникло в ваш компьютер, это занять позицию: «Мне нравится это внушение, уверен оно сработает!» Это все что от вас нужно!

Индукции

Лучшая индукция для терапевтического гипноза — Эльмановская индукция

Готовы ли вы начать сеанс гипноза? Есть ли у вас какие-либо вопросы перед тем, как мы начнем? Повторим, что гипноз — это не сон. Все, что вы должны делать, это просто следовать моим инструкциям. Вы не будете против, если я буду до вас дотрагиваться в этом месте (*указать на места*)?

Сделайте долгий, глубокий вдох и задержите его на несколько секунд. Выдыхая, закройте глаза и избавьтесь от напряжения в вашем теле. Просто позвольте своему телу расслабиться настолько это сейчас возможно.

Теперь направьте внимание на мышцы ваших глаз. Расслабьте мышцы глаз до такой степени, что при попытке открыть их, у вас просто не получится это сделать, потому что они будут полностью расслаблены. Для полной уверенности можно еще раз попытаться их открыть, но и эта попытка не удастся. Ваши глаза сейчас расслаблены на 100%. Теперь точно также расслабьте свое тело. Просто позвольте этому расслаблению пройти через все ваше тело, начиная с головы до кончиков пальцев ваших ног, расслабляя каждую клетку в вашем теле.

Теперь вы можете углубить расслабление, которое уже завладело вашим телом. Через мгновение я попрошу вас открыть и закрыть глаза. Когда вы закроете глаза, то это будет для вас сигналом удвоить расслабление. Вам нужно только захотеть этого и это произойдет очень просто и легко.

Итак,... теперь откройте глаза... теперь закройте их и почувствуйте, как расслабление проходит через все ваше тело, погружая вас все глубже и глубже в расслабление. Просто позвольте этому произойти. Представьте, что ваше тело укутано теплым одеялом расслабления, которое помогает вам расслабляться все легче, приятней и спокойней. У вас прекрасно получается.

Сейчас мы можем углубить это расслабление еще сильнее. Через несколько мгновений я вновь попрошу вас открыть и закрыть глаза. И после того, как вы закроете глаза снова, вы удвоите расслабление, которое у вас уже есть. Сделайте так, чтобы оно стало вдвое глубже. Теперь еще раз, откройте глаза... закройте их и удвойте расслабление, которое у вас уже есть... очень хорошо. Позвольте каждой мышце в вашем теле настолько расслабиться, что пока вы будете придерживать этого расслабления, все мышцы вашего тела будут полностью расслаблены.

У вас прекрасно получается.

(Повторить еще раз)

Через несколько мгновений я подниму вашу (правую/левую) руку за запястье всего на несколько сантиметров и отпущу ее. Если вы следовали моим инструкциям до этого момента, то ваша рука будет настолько расслаблена, что она как тяжелый камень просто шлепнется вниз. Не помогайте мне, я ее подниму сам. Ваша задача сейчас просто расслабляться.

Вы достигли прекрасного физического расслабления сейчас. Я хочу, чтобы вы знали, что есть два способа расслабиться. Вы уже показали, что можете расслабляться физически и у вас это прекрасно получилось, теперь позвольте мне показать вам, как расслабиться мысленно. Через несколько мгновений я попрошу вас вслух сосчитать от ста в обратную сторону. Вот секрет к мысленному расслаблению: с каждой цифрой, которую вы произносите, удваивайте свое мысленное расслабление. С каждой цифрой, которую вы произносите, позвольте своим мыслям и своему сознанию стать вдвое более расслабленным. Когда вы это сделаете, то дойдя до цифры девяносто пять или может быть даже раньше, ваше сознание расслабится настолько, что вы расслабите и вытолкнете все оставшиеся цифры из своего сознания. Там просто не останется больше цифр. Вы можете это сделать, я не могу сделать это за вас. Эти цифры уйдут, если вы им позволите уйти.

Вы будете считать так — сто... девяносто девять... и так далее.

Теперь начинайте считать.

Сто... *(Мягче... спокойнее... тише)*

Теперь удвойте ваше мысленное расслабление. Позвольте всем цифрам начать испаряться.

Девяносто девять...

Удвойте свое мысленное расслабление. Позвольте им уйти. Они уйдут, если вы им позволите.

Девяносто восемь...

Теперь просто вытолкните их. Заставьте их испариться. Сделайте это, вы можете это сделать, я не могу сделать это за вас. Вытолкните их! Сделайте это!

Они все исчезли?

Все звуки в этой комнате и за ее пределами помогают вам расслабляться все глубже, приятнее и спокойнее.

Эльмановская индукция на английском

Dave Elman Rapid Induction Technique

The famous American hypnotist Dave Elman developed this method of inducing hypnotic trance. It has gained popularity with hypnotherapists because of its ability to create deep trances extremely quickly and reliably. The method generally consists of the following stages, interspersed with direct suggestions of physical relaxation:

1. Deep breath and eye closure.
2. Deep relaxation of eye muscles.
3. Eye catalepsy (suggestion that subject unable to open eyes).

4. Challenge to open eyes (catalepsy test).
5. Fractionation by repeated eye closure.
6. Losing the numbers, mental relaxation and test for amnesia.

Elman Induction Script

As you sit there comfortably, sinking down into that chair and beginning to relax the body, you can just turn your attention to your breathing. Taking a good, deep breath in and holding it now... and allowing your eyelids to fall gently shut as you let go of that breath. As you notice your breathing relaxing... finding a more soothing rhythm, you can just allow the rest of the body to relax, all those muscles becoming completely limp and slack, just like a rag doll.

And as you enjoy the feeling of that relaxation spreading through the body, turning your attention to the eyes. Knowing that for the time being you can relax those eyes so wonderfully deeply that so long as they remain relaxed they won't want to open. Those eyelids are so tired and heavy that they just won't lift at all... just like they're becoming tightly glued together, if you can imagine that... in fact, the more you try to see if you can open them, they more tightly glued together they become...

Now try and see if you can open those heavy eyelids just a bit... [pause]

That's good... just relax now you don't need to struggle anymore to open them...

As you let go... just allowing that wonderful sense of deep relaxation to spread from your eyes down through the rest of your body. And as you experience those subtle feelings of deep physical relaxation, deepening, and deepening... so your mind is relaxing, unwinding, enjoying a pleasant hypnotic trance.

In a moment, to begin really deepening that trance, we can gently open and close those eyes... as I count to three you will open your eyes for a moment feeling a wave of deep relaxation enveloping your body and your mind as you do so... beginning now: one, two, three, lifting those heavy eyelids... and three, two, one... letting them fall shut once again, relaxing twice as deeply, ten times as deeply... Repeat several times with interspersed suggestions of trance deepening and relaxation.

Now that the body's so deeply, so profoundly relaxed, you can allow the mind to enjoy an even deeper level of trance... In a moment begin counting down from 100, counting out loud, repeating the words «deeper and deeper» after each number. Each time you say the number, each time you say the words «deeper and deeper» your mind becoming twice as deeply relaxed, ten times as deeply relaxed, sinking down into a wonderfully deep trance... As you do this you'll find that voice, those numbers, relaxing so deeply that you quickly lose the numbers... lose the ability and the desire to keep on counting down...

Beginning now, «one hundred... deeper and deeper...» that's it, relaxing that voice, twice as deeply, ten times as deeply, losing those numbers... forgetting... leaving them behind... voice becoming weaker... fainter... [Intersperse suggestions of deepening until subject stops counting.]

Letting the numbers fade away... leaving them behind... your mind silent, calm, tranquil... enjoying the deepest level of trance... Losing those numbers... you just don't need to do anything else for the time being except sit silently, relax, and enjoy that fascinating sensation of deep trance, deep, deep trance...

Примеры индукций

1. Прогрессивное расслабление.
2. (Sensi-Motor) техника.
3. Индукция провала руки.
4. Введение в гипноз фиксацией.
5. Введение в гипноз замешательством и углубление.
6. Техника большого пальца.
7. Групповая индукция.

Мгновенный гипноз

Наше сознание постоянно окружает себя стереотипами, стандартами, штампами. Оно само их создает, используя как защитную тактику, своеобразный адаптационный механизм, амортизирующий требования реальности и приспособляющийся к ним личность. Любая информация, идущая извне, обрабатывается, сортируется и классифицируется по признаку приемлемости или неприемлемости, и уже после этого она подается в другие отделы психики, которые управляют ответными реакциями, то есть поведением. Деятельность обыденного сознания бюрократична. Когда снаружи спокойно, сознание также спокойно, оно работает в своем монотонном режиме. Но достаточно сигнала из внешней среды, который бы врывался диссонансом в монотонный, привычный, накатанный ритм, и сознание пасует, теряется, ныряет за советом в иные инстанции психического аппарата, более глубокие, сокровенные, отвечающее за интуицию, опыт и память. И пока оно ищет ответ на вопрос, как воспринимать неожиданную ситуацию, человек автоматически входит в состояние транса. (Вспомним, транс — это состояние, когда сознание погружено внутрь). Это состояние длится секунду, но данного времени достаточно для информационного воздействия в виде внушения или программирования. И, если оператор натренирован в плане наблюдательности и реакции, он успеет вложить необходимую установку.

Как же разорвать стереотип?

Существует множество самых различных поведенческих маневров, но чем внешне банальнее прием, тем эффективнее он срабатывает. Вся техника ваших манипуляций строится на парадоксе, то есть вы делаете или говорите не то, что от вас ожидается, как бы ломая тем самым логику развивающихся событий и нарушая прогноз. Нарушая прогноз, вы обрываете стереотип. Сознание вашего недоумевающего собеседника оставляет свой пост стража, открывая обезоруженное «Я», на которое вы сможете воздействовать. В подобных случаях всегда старайтесь вызвать аффект недоумения.

Вот простейший пример, с которым мы сталкиваемся ежедневно:

Приветствие при встрече:

- Здравствуйте.
- Здравствуйте.
- Как дела?
- Ничего. А у вас?
- Тоже ничего.

— Рад видеть.

— Я тоже.

— Ну, всего...

— Всего...

Обычный стандарт, ежедневный штамп, ни к чему не обязывающий. Сознание спокойно — ритуал совершен, все идет своим чередом. Теперь представьте себе реакцию собеседника, если вы несколько измените свои реплики:

— Здравствуйте.

— Здравствуйте.

— Как дела?

— Отвратительно.

— !?

В этот момент следует пауза. Аффект недоумения. Сознание растерянно — как же так? Стереотип нарушен. Что делать? Эффект обманутого ожидания. Транс. Через секунду ваш собеседник вернется в реальность, но пока он выпал из нее, эта секунда — ваша.

Начинайте с простых экспериментов, подобных этому, и вначале тренируйте только наблюдательность и реакцию. Затем переходите к более изощренным приемам и, если вы почувствуете, что у вас достаточно острая наблюдательность, мгновенная реакция и добрые намерения, начинайте воздействия.

Прогрессивное расслабление

Хорошая индукция при первом посещении.

Теперь, когда вы чувствуете себя удобно и спокойно, закройте глаза и не открывайте, пока я вам не скажу. Просто расслабьтесь. Сделайте глубокий вдох и задержите дыхание. Теперь выдохните М-Е-Д-Л-Е-Н-Н-О... у вас прекрасно получается.

Пауза...

Вновь сделайте глубокий вдох. Наполните свои легкие и снова М-Е-Д-Л-Е-Н-Н-О выдохните. Замечательно. Еще раз сделайте глубокий вдох,... наполните легкие до конца... и задержите дыхание. М-Е-Д-Л-Е-Н-Н-О выдохните. И вот вы уже чувствуете, как ваше тело начинает расслабляться.

Пауза...

Теперь позвольте этому чувству расслабления наполнить вас до самых ног. Почувствуйте, как ваши ноги становятся мягкими и неподвижными. Позвольте этому чувству дойти до кончиков пальцев ваших ног.

От лодыжек, по всем мышцам ваших ног, к вашим коленям... От коленей к бедрам... От бедер к животу.

С каждым выдохом расслабляйтесь все СИЛЬНЕЕ И СИЛЬНЕЕ. Просто расслабьтесь. Позвольте теплоте прекрасному чувству расслабления наполнить мышцы вашей спины. Позвольте всем мышцам вашей спины стать расслабленными и мягкими.

Пауза...

Пусть теперь расслабятся ваши плечи. Затем от плеч расслабятся ваши руки и локти... запястья... до самых кончиков ваших пальцев, все СИЛЬНЕЕ и СИЛЬНЕЕ становится ваше расслабление. Пусть оно все глубже проникает в вас.

Пауза...

Позвольте прекрасному чувству наполнить мышцы вашей шеи. Пусть они станут расслабленными и мягкими. Пусть теперь расслабление достигнет вашей головы. Пусть расслабятся даже ваши брови. Все мышцы вашей головы полностью расслаблены... Все мышцы ваших щек расслаблены... Все мышцы вашего подбородка расслаблены.

Если ваши зубы сжаты, расслабьте свою челюсть. Позвольте себе стать все более и более расслабленным.

Теперь я сосчитаю от трех до одного. И каждая цифра будет погружать вас в чувство расслабления и спокойствия. Вам так удобно, так хорошо, просто отпустите себя, позвольте этому произойти и это произойдет.

Внешние шумы не будут вас отвлекать. Более того, все, что вы слышите, лишь еще больше расслабит вас. Единственный звук, который будет вас интересовать, — это мой голос, и он поможет вам расслабиться СИЛЬНЕЕ и ПРИЯТНЕЕ, и СПОКОЙНЕЕ.

А сейчас я сосчитаю от пяти до одного. Когда я буду считать, пусть расслабление во всем вашем теле удваивается.

Один... Пусть ваше расслабление удваивается. Вы все более и более расслаблены.

Два... Вам очень удобно, вы очень расслаблены.

Три... Расслабление в вашем теле почти удвоилось.

Четыре... Вы позволили этому произойти.

Пять... Каждый нерв, каждая клетка вашего тела в два раза более расслаблена.

Я вновь сосчитаю от пяти до одного. Каждый раз вы будете утраивать расслабление в вашем теле.

Один... Позвольте вашему расслаблению усиливаться втрое с каждым разом.

Два... Расслабление все сильнее и сильнее.

Три... Вы разрешили своему расслаблению утроиться.

Четыре... Каждый нерв, каждая клетка вашего тела, каждое сплетение расслаблено втрое сильнее.

Пять... Весь дискомфорт покидает ваше тело.

Все ваши органы нормально функционируют, все в вашем теле функционирует идеально.

Вы просто отпускаете себя все дальше. Вы всегда будете помнить о том, что вас окружает. Возможно, вы будете слышать звуки, но они к вам никак не относятся и не будут вас беспокоить. Единственный интересующий вас звук — это мой голос, а он поможет вам стать БОЛЕЕ расслабленным.

(Sensi-Motor) техника

Убедитесь, что ваши руки на ваших бедрах, а ноги ровно стоят на полу.

Я хочу, чтобы вы посмотрели на одну из ваших рук. (*Пауза*) Какую руку вы выбрали? Отлично. Продолжайте смотреть на вашу руку (*Имя пациента*), просто и расслабленно. Просто и бесцельно, как будто противоречите серьезной концентрации. Сделайте глубокий вдох.

Вы сидите здесь, без движения, застыв на месте, но это не совсем так, ведь стоит вам перестать об этом думать, неважно, что вы застыли, в вашем теле все равно будет происходить какое-то движение. Например, бьется ваше сердце. Биение вашего сердца — это движение, ДАЖЕ

ПРИ ТОМ, ЧТО ВЫ СИДИТЕ НА МЕСТЕ. Кстати, многие могут чувствовать свое сердцебиение, если сосредоточатся на этом. Вы дышите, работают ваши легкие. ЭТО ДВИЖЕНИЕ ДАЖЕ ПРИ ТОМ, ЧТО ВЫ СИДИТЕ НА МЕСТЕ.

Как вы понимаете (*Имя пациента*), ДАЖЕ, КОГДА ВЫ СИДИТЕ НА МЕСТЕ, в вашем теле все равно происходит какое-то движение. И ПО ТЕМ ЖЕ ПРИЗНАКАМ, когда вы смотрите на свою руку, вы заметите какое-то движение. Вы можете заметить его зрительно или почувствовать. Палец может задеть мускул или нерв. Разные люди, конечно, реагируют по-разному. Иногда они чувствуют, как их рука тяжелеет.

Но обычно, и это, наверное, будет для вас интереснее всего: рука начинает казаться легче. Она становится все легче и легче.

Вскоре вам будет казаться, что ваша рука настолько легка, что вот-вот взлетит, как будто ее притягивает моя рука. Позвольте вашей руке делать все, что ей захочется. Не мешайте и не помогайте ей. По мере того, как она кажется вам легче и легче, она начнет подниматься. Возможно, она уже сейчас хочет подняться. Если вам кажется, что это так, просто позвольте ей подняться.

Легче и легче, вещи начинают перемещаться. Думайте, что моя рука действительно притягивает вашу. Она становится легче и легче. Легче и легче, начиная подниматься выше и выше.

Представьте, что я привязываю к вашей руке веревку, закрепленную на большом гелиевом шарике, парящем над вашей головой. Как вы знаете, гелий легче воздуха, потому шарик поднимается. Он делает вашу руку все легче и легче. Выше и выше. Позвольте вашей руке подниматься все выше и выше. (*Продолжайте и направляйте движение, пока рука не оторвется от ноги.*)

(*После того, как рука оторвалась от ноги.*)

Наблюдая, как ваша рука поднимается, вы начинаете чувствовать, как расслабляетесь. Выше и выше. Все мышцы вашего тела, особенно те, что в ваших глазах, скоро станут настолько расслабленными, что вы захотите закрыть глаза. Но, пожалуйста, не делайте этого, пока ваша рука не заденет вашего лица. Как сильно вы бы не хотели, не закрывайте глаза, пока ваша рука не коснется вашего лица.

Ваша рука будет подниматься все быстрее, пока не коснется вашего лица. Затем можете закрыть глаза, ведь я знаю, что вам этого хочется, но не закрывайте их до того, как ваша рука коснется вашего лица. Позвольте ей подниматься. Она приближается к вашему лицу. Вам бы хотелось сейчас закрыть глаза, но не делайте этого. Не закрывайте глаза.

Индукция провала руки

Джеральд Ф. Кайн

Дайте мне вашу руку... вот так. Теперь посмотрите на меня. (*Укажите на свой лоб!*) На счет три надавите на мою руку. Я буду давить на вашу в противоположном направлении, поняли идею? Теперь полностью следуйте моим инструкциям!»

Один (*качайте своим пальцем, каждый раз, когда считаете*), два, три — ДАВИТЕ, ДАВИТЕ, правильно... давите сильнее, отлично.

Теперь пусть ваши веки станут тяжелыми, сонными и усталыми... они закрываются, закрываются... (*Если нужно, закройте глаза клиента большими или указательными пальцами.*)

Резко выньте вашу руку из-под руки клиента и скажите:

СПАТЬ! и прикоснитесь ко лбу клиента своей ладонью.

Пока я медленно раскачиваю вашу голову, пусть ваше тело станет свободным и глубоко расслабленным.

Сосчитайте от пяти до одного чтобы глаза клиента сомкнулись.

Углубите это состояние.

Один. Два. Три. Четыре. Пять.

Ваши глаза закрыты. Вы глубоко погружены в состояние гипноза.

Hand Drop Induction

By Gerald F. Kein

Place your hand in mine... like that — Got it? Now, look at me. (*Point to your forehead!*) At the count of three, press down against my hand. I'll be pressing up against your power... Got the idea? Now, follow my instructions completely!

One, *wagging your finger at the subject with each count*, two, three — PUSH, PUSH, PUSH, That's right... push hard, that's good.

Now let your eyes become heavy, droopy, drowsy and sleepy... closing, closing, closing... (*If you have to, pull the subject's eyelids shut with your thumb and index finger.*)

Now, instantly pull your hand out from under the subject's and say,

SLEEP! *and tap the subject on the forehead with the palm of your hand.*)

As I rock your head gently, allow your body to go loose, limp and deeply relaxed.

Do a five to one count for eye catalepsy.

Fractionation to a proper depth.

One. Two. Three. Four. Five.

Your eyes have closed. You have plunged deeply into a state of hypnosis.

Введение в гипноз фиксацией

Держите в руках предмет: кристальный шар, монету, ключ и т.д., около 25 см над глазами клиента, чтобы заставить его взглянуть, или попросите его смотреть в какую-то точку на потолке сонно и неопределенно.

Продолжайте смотреть на этот предмет (или точку). Ваши глаза могут отклониться от предмета, но они вернутся обратно. Вы почувствуете, что ваши глаза очень устали. Ваши веки тяжелы. Вам тяжелее держать глаза открытыми. Они начинают слезиться; вы чувствуете жжение, ваши веки как будто сделаны из свинца. Они становятся все тяжелее, и ваши глаза начинают закрываться, они закрываются, закрываются. Они тяжелы, как свинец. Вы чувствуете, как становитесь сонным и усталым, очень сонным. (*Эти внушения продолжаются, пока глаза не закроются.*)

Ваши глаза закрываются, и вы чувствуете себя сонным и расслабленным. Очень расслабленным. Ваши руки расслабляются. Ваше тело расслабляется. Ваши ноги расслабляются. Вы очень хотите спать. Ваше дыхание глубокое и размеренное, вы становитесь все более и более, и более сонным.

В большинстве случаев, повторение внушения, такого, как изложено выше, приведет к закрытию глаз. Если глаза не закрылись, необходимо применить технику счета. Клиенту нужно сказать следующее:

Вы замечаете, что ваши веки становятся тяжелее. Я сосчитаю от десяти до одного. Каждый раз, когда я буду считать, пусть ваши веки становятся все тяжелее и тяжелее, и когда я досчитаю до одного или даже раньше, ваши глаза закроются, и вы будете держать их закрытыми до тех пор, пока я не скажу вам их открыть.

Десять... они начинают тяжелеть. Они все тяжелее и тяжелее.

Девять... ваши веки очень тяжелы. Вы весь сонный. Вы становитесь все более сонным. Вы весь сонный. Вы все более сонный. Вы чувствуете, как сильно устали ваши глаза. Вы чувствуете жжение, ваши глаза слезятся и по мере того, как я приближаюсь к одному, ваши глаза становятся настолько тяжелыми, что вы уже не можете держать их открытыми.

Восемь... они все тяжелее и тяжелее.

Семь... вы погружаетесь в более глубокое и тихое состояние расслабления. Вы все более и более сонный.

Шесть... вы все более сонный.

Пять... вы замечаете, как сильно потяжелели ваши веки. Вам очень, очень сложно держать их открытыми. Они начинают закрываться. Они закрываются, закрываются, закрываются.

Четыре... они становятся очень, очень тяжелыми.

Три... они становятся настолько тяжелыми, что к тому времени, когда я досчитаю до одного или раньше, они закроются, а вы погрузитесь в состояние отдыха.

Два... они очень тяжелы. Они начинают закрываться. Они все тяжелее и тяжелее.

Один... они закрыты и будут оставаться закрытыми, пока я не скажу вам их открыть».

Продолжайте с углубляющими техниками и сессией.

Fixation Induction

Hold an object, crystal ball, coin, key etc., about ten inches above subject's eyes to force him to look up, or ask him to select a spot on the ceiling above eye level and have him stare at it in a vague and dreamy kind of way.

Say the following: «Keep gazing at this object (or spot). Your eyes may shift from the object, but they'll go right back to it. As you stare at it, you'll notice that your eyes get very tired. They get very heavy and tired. It's harder now to keep them open; it's harder now to keep them open. They begin to water; they begin to burn; they feel like lead. Your eyelids are becoming heavier and heavier, and they close; they're closing, they're closing. They're as heavy as lead. You can feel yourself getting drowsy and tired, very drowsy.» These suggestions are repeated until the eyes flicker and shut.

Your eyes are shutting and you allow yourself to feel very drowsy and relaxed. Very relaxed. Your arms relax. Your body relaxes. Your legs relax. You let yourself feel very drowsy. Your breathing is becoming deep and regular, and you let yourself become drowsier and drowsier and drowsier.

In most cases a repetition of suggestions, such as above, for several minutes will result in the subjects closing his eyes. In the event the eyes do not close, a counting technique should be used the subject is told...

You notice that your eyelids are becoming heavy. I am going to count from ten to one.

As I do, allow your eyelids to get heavier and heavier, and by the time I reach the count of one, or even before, your eyelids will close and you will keep them closed until I ask you to open them.

Ten... they are getting very heavy. They are getting heavier and heavier.

Nine... your... eyelids are getting very heavy. You feel drowsy all over. You get drowsier and drowsier. You feel drowsy all over. You get drowsier and drowsier. Feel your eyes getting very, very tired. They burn, they smart and they water, and as I approach the count of one, your eyes get so heavy that you cannot keep them open.

Eight... they are getting heavier and heavier.

Seven... you go into a much deeper, more quiet state of relaxation. You get drowsier and drowsier all over.

Six... you're getting drowsier and drowsier.

Five... you notice your eyelids are becoming very heavy. It's very difficult to keep them open. They are beginning to close. They are closing, closing, closing.

Four... they are becoming very, very heavy.

Three... they are getting so heavy that by the time I reach the count of one, or sooner, they will close and you will go into a very restful state.

Two... they are getting very heavy. They begin to close. They are getting heavier and heavier.

One... they close and you keep them closed until I ask you to open them.

Proceed with deepening techniques and the rest of the session.

Метод введения в гипноз замешательством и углубление

Просто закройте глаза, и пусть ваш разум унесется туда, куда хочет. Вы все осознаете, но вместе с тем и нет. Вы слушаете своим подсознанием, пока ваше сознание отдыхает, оно не активно. Ваше сознание улетает далеко и не слушает. Ваше подсознание не спит и слушает, и все слышит, пока ваше сознание остается расслабленным и мирным. Вы можете спокойно позволить себе расслабиться, ведь ваше подсознание займет главное место, и когда это случится, вы можете просто расслабиться и позволить вашему подсознанию слушать. Ваше подсознание знает это, и по этой причине вашему сознанию не нужно знать, а вы можете остаться расслабленным и ни о чем не думать, пока работает ваше подсознание.

Ваше подсознание обладает большим потенциалом, большим, чем потенциал вашего сознания. Вы можете помнить все, что случилось в вашей жизни вашим подсознанием, но не можете всего удержать в сознании. Вы легко можете забыть, и, забывая одни вещи, вы можете помнить другие. Помните, что вам нужно, и забудьте, что не нужно. Неважно, если вы забудете то, чего вам не нужно помнить. Ваше подсознание помнит все, что вам нужно знать. И вы можете позволить вашему подсознанию слушать и запоминать, пока ваше сознание отдыхает и забывает. Держите глаза закрытыми и слушайте подсознанием, и когда очень внимательно слушаете, кивайте головой и говорите «Да».

И пока вы продолжаете меня слушать своим подсознанием, ваше сознание продолжает расслабляться глубже и глубже, глубже и глубже. Позвольте своему сознанию оставаться очень расслабленным, а подсознанию слушать меня.

Основным в этой индукции является запутывание сознания и знание подсознания. Отдельные внушения для сознания и подсознания способствуют вниманию подсознания; в то время как внимание сознания исчезает, посредством внушения, пауз или психического утомления.

The Confusion Method of Induction and Deepening

Just close your eyes and let your mind drift to where it will. You are aware of everything, and yet, you are not aware. You are listening with your subconscious mind, while your conscious mind is resting and not listening. Your conscious mind drifts far away and is not listening. Your subconscious mind is alert, and listening, and hearing everything while your conscious mind remains relaxed and very peaceful.

You can relax peacefully because your subconscious mind is taking charge, and when this happens, you close your eyes and let your subconscious mind do all the listening. Your subconscious mind knows, and because your subconscious mind knows, your conscious mind does not need to know and you can stay relaxed, and not mind while your subconscious mind stays alert.

You have much potential in your subconscious mind which you don't have in your conscious mind. You can remember everything that has happened with your subconscious mind, but you cannot remember everything with your conscious mind. You can forget so easily, and with forgetting certain things, you can remember other things. Remembering what you need to remember, and forgetting what you can forget. It does not matter if you forget, you need not remember. Your subconscious mind remembers everything you need to know, and you can let your subconscious mind listen and remember while your conscious mind relaxes and forgets.

Keep your eyes closed and listen with your subconscious mind, and when you're listening very, very carefully, nod your head and say «Yes.»

And as you continue to listen to me with your subconscious mind, your conscious mind relaxes deeper and deeper, and deeper and deeper. Let your conscious mind stay deeply relaxed, and let your subconscious mind listen to me.

The basic message to this induction is conscious forgetting and subconscious knowing. This message is drawn out and repeated. Separate directions for conscious mind, and separate directions for subconscious mind maintain the subconscious attention; while dismissing the conscious attention, both by the suggestions, the pauses and mental fatigue.

Шок — метод введения в замешательство

Этот метод особенно эффективен с особо сложными клиентами, но не подходит при работе с бухгалтерами, инженерами, математиками и т.д., так как состояние замешательства от цифр не совместим с их профессиональной деятельностью.

Клиенту советуют сосредоточиться на точке потолка слегка над уровнем глаз. Затем ему приказывают считать громко вслух от ста до нуля в обратном порядке. Пока клиент концентрируется на точке и считает, гипнотизер, стоящий позади него, говорит с ним; обычно внушения расслабления для различных частей тела. Утомленность глаз, сосредоточенность, необходимая для счета, и голос гипнотизера приводят клиента в замешательство.

Пока клиент считает, он может заметить, как пропускает числа. «87...86...85...83...81» или повторяет числа «87...86...85...85». У него могут возникнуть длительные паузы, пока он будет вспоминать, на какой цифре остановился. Гипнотизер прислушивается к симптомам замешательства, и как только обнаруживает их, громко хлопает руками и приказывает клиенту «СПАТЬ!».

Хлопок в ладоши и команда оказывают шок на клиента, который немедленно перестает считать и впадает в глубокий транс. Если счет слишком долго продолжается без ошибок, гипнотизеру следует начать самому произносить числа.

Очень важно, чтобы после того, как дана команда «СПАТЬ!», гипнотизер продолжал свою речь. Углубляющие внушения рекомендованы. Период в тишине после команды вызовет пробуждение клиента.

Продолжайте с углубляющими техниками.

The Shock — Confusion Method of Induction

This method is especially effective with particularly difficult subjects, but is not practical when working with accountants, engineers, mathematicians, etc, because it would not be in keeping with their professions to be confused by figures.

The subject is told to concentrate on a spot on the ceiling lightly above eye level. He is then instructed to count out loud, backwards, from one hundred to zero. As the subject concentrates on the spot and counts, the hypnotist standing directly behind him, converses with him; usually suggestion relaxation to various parts of the body. Eye fatigue, the concentration required to count and the distraction of the hypnotist's voice, all tend to confuse the subject.

As the subject counts, he may find himself omitting numbers as follows. «87...86...85...83...81» or repeating numbers «87...86...85...85». He may suffer long pauses as he tries to remember the last figure he quoted. The hypnotist listens for symptoms of confusion and the moment he detects it, he claps his hands loudly and commands his subject to «SLEEP!».

The hand clap and command have a very shocking effect on the subject who immediately stops counting and goes into a deep state of trance. If the count goes on too long without the generation of confusion, the hypnotist may help the situation by randomly uttering numbers.

It is very important that after the «SLEEP!» command is given that the hypnotist keeps up his patter (talking). Deepening suggestions are recommended. A period of silence right after trance is obtained will cause the subject to emerge.

Continue with deepening techniques.

Индукция для аналитического клиента

Если клиент не реагирует, какое бы внушение вы не пробовали, то, возможно, в нем живет страх. Устраните страх, затем поднесите вашу руку на несколько дюймов к глазам клиента и начните двигать руку вверх вниз, при этом говоря следующее: «Следуйте за моей рукой вверх и вниз, вверх и вниз, когда вы будете это делать, ваши веки будут становиться все тяжелее, вверх и вниз».

Повторяйте это около двух минут. Если глаза не закроются, нужно сказать: «Теперь вы можете их закрыть» (в это же время слегка надавите на веки).

Продолжайте с углубляющими техниками.

Техника большого пальца

Скажите клиенту, чтобы он смотрел на ваши большой и указательный пальцы. Разместите их недалеко от его глаз. Разведите на расстояние, соответствующее расстоянию между его глазами, и скажите:

Ваши веки становятся тяжелыми, а глаза усталыми... продолжайте смотреть на мои пальцы. Я буду подносить их все ближе и ближе к вашим глазам, и по мере того, как я буду это делать, вы будете закрывать ваши глаза. *(Приближайте пальцы медленно к глазам клиента, продолжая внушения о чувстве усталости и тяжести.)*

Естественно, клиент не сможет не закрыть глаза при приближении к ним ваших пальцев. Гипнотизер может затем слегка коснуться век, убеждаясь, что глаза закрыты и останутся закрытыми, пока клиенту не скажут их открыть.

Продолжайте с углубляющими техниками.

Групповая индукция

Позвольте показать, как вы можете глубоко расслабиться, положение вашего тела не имеет значения.

Во-первых, если ваши ноги скрещены, поставьте их прямо так, чтобы ступни ровно стояли на полу, займите наиболее удобное положение.

Вот что вам надо сделать: глубокий вдох. Правильно. Долгий глубокий вдох. Теперь выдохните весь воздух. Избавьтесь от поверхностного напряжения. Если клиент чувствует себя лучше, продолжайте.

Закройте глаза. Вы сможете лучше расслабиться с закрытыми глазами, т.к. уже привыкли расслабляться во сне с вашего рождения, но на этот раз вы не будете спать, а просто расслабитесь. Теперь давайте уделим внимание мышцам вокруг глаз. Прежде всего, расслабьте мышцы вокруг глаз. Начните с век. Расслабьте их до такой степени, чтобы появилось ощущение свободы и расслабленности, пока вы продолжаете расслабляться, они просто не будут работать. Теперь, когда вы уверены, что довели их до расслабленного состояния, попробуйте их открыть. Если вы действительно расслаблены, они не смогут открыться. И если все-таки вы захотите их открыть, нужно просто перестать расслаблять мышцы. Теперь напрягите глаза и почувствуйте, как они открываются. То есть это все, что нужно сделать.

Теперь вы знаете, что можете контролировать работу век в зависимости от того, насколько расслаблены ваши мышцы, поэтому попробуйте это еще раз, расслабляясь еще больше, чем раньше.

Повторим сеанс. Закройте глаза. Расслабьте мышцы до такой степени, чтобы ни были вам неподвластны. *(Пауза)* Теперь распространите это расслабление по всему телу. Пусть оно достигнет даже пальцев ваших ног. Вы почувствуете, как ваше тело становится покрытым и защищенным одеялом расслабления.

Пусть это чувство полностью вас охватит. Теперь мы можем сильно углубить это расслабление, нужно лишь начать с того расслабления, которое у вас есть сейчас, и по команде нужно открыть и закрыть глаза. И после этого более чем в пять раз вы почувствуете себя расслабленным. Приготовьтесь попробовать следующее. Расслабьте все свои мышцы, кроме мышц вокруг глаз. Теперь попробуйте заставить ваши веки работать, напрягая их. Откройте их, теперь закройте.

Теперь почувствуйте, как увеличивается глубина расслабления, когда вы снова расслабляете веки. Еще раз распространите это чувство расслабления до самых кончиков пальцев. Вы будете чувствовать себя очень расслабленным, почувствуете, как хорошо вам становится. Вы полностью покрыты одеялом расслабления.

Следуя тем же инструкциям, вы можете расслабиться еще в два раза сильнее. Глаза нужно открыть и потом снова закрыть их.

Вы должны чувствовать нарастающее расслабление по всему вашему телу. Это физическое расслабление, и если вы в точности следовали инструкциям, вы должны были достигнуть прекрасного расслабленного состояния к этому моменту. Но при желании можно достичь еще большего.

Вы можете расслабляться двумя путями: физически и психически. Вы уже доказали, что способны расслабиться физически, давайте теперь расслабимся психически. Как это сделать, вы увидите ниже.

Начните считать от 100, про себя, с мыслью, что вы растворяете числа в вашем разуме. Другими словами, вы рассеиваете эти числа, приказывая своему разуму расслабляться, когда вы считаете.

Теперь начинайте считать от 100 в обратном порядке, так, что когда дойдете до 98, вы обнаружите, что вдруг все числа после 98 исчезли. Назовите первое про себя и расслабьтесь, когда сделаете это.

100... Правильно, теперь полностью расслабьтесь и, когда придет время следующего номера, числа начнут исчезать. Это произойдет, если вы захотите, чтобы они покинули ваш разум.

99... Избавьтесь от этих чисел. Просто скажите себе, чтобы они исчезли. Пока вы расслабляетесь психически, они исчезнут, и вы почувствуете прилив расслабления.

Теперь назовите последнее число 98... Сейчас они исчезнут. Вы нигде не можете найти никаких чисел. Вот это называется полным психическим и физическим расслаблением. Если по какой-то причине числа не исчезли, не волнуйтесь, они пропадут, пока с вами продолжают разговаривать.

Продолжайте с углубляющей техникой от 10 до 1 и начните вашу групповую сессию. Помните, на сомнамбулизм указывает появление амнезии на все при помощи внушения. В этом случае он достигается амнезией на числа.

Техники углубления транса

Существуют десятки техник, помогающих углубить гипноз. Я перечислю самые популярные из них.

Звуки вокруг тебя (Углубление)

Выше уже было сказано о том, что вы будете слышать все, что происходит вокруг.

Вы не спите, вы просто расслаблены.

Отличие только в том, что с этого момента любые звуки, которые вы слышите, не будут никаким образом влиять на вас или мешать вам.

Наоборот (на самом деле), все звуки, которые вы слышите, *(упоминаем любые звуки, которые могут слышаться)*, будут только помогать и вводить вас в более глубокое расслабление.

Единственный звук, интересующий вас — это звук моего голоса.

Каждое слово помогает вам расслабляться все больше и больше (лучше).

Методы углубления

1. Периоды тишины: Внушите: «До тех пор, пока я снова не коснусь вашего плеча, вы будете все больше расслабляться. Вы будете уделять внимание моему голосу». Не оставляйте клиента одного дольше, чем на 15–20 минут, т.к. некоторые люди склонны выходить из гипноза или засыпать обычным сном.
2. Выдыхание: Внушите: «С каждым выдохом, вы будете погружаться глубже». Совмещайте внушение с минутой тишины.
3. Отсчет: Отсчет в прямом или обратном направлении, начиная с любого числа, например, с 10 до 1. Я предпочитаю обратный отсчет, т.к. он способствует ощущению погружения глубже.
4. Галлюцинации: Шаги, поездка в машине или поезде, плавание на лодке, нахождение в туннеле или коридоре, скольжение и т.д. Совмещение отсчета с галлюцинациями усиливает эффект, например, поездка на лифте, один этаж соответствует одной цифре отсчета.
5. Идеомоторные внушения: Обездвиживание глаз, рук и т.д.

6. Идеомосенсорные внушения: Горячие и холодные ощущения, а также все, связанные с воздействием на чувства, звуками, прикосновениями, запахами и вкусами.
7. Пирамида: Повторяющееся внушение без пробуждения.
8. Фракционирование: Гипнотизирование, выход из гипноза и погружение в гипноз несколько раз.

Мгновенные и быстрые индукции

Использование мгновенных и быстрых индукций в вашей практике усилит ее и поможет устранить многие проблемы с индукцией, возникающие у некоторых клиентов. Вот некоторые проблемы, которые могут быть устранены:

1. Никто из ваших вечерних клиентов не уснет, как часто случается при использовании техники прогрессивной релаксации.
2. Многие индукции предполагают тестирование, тем самым давая клиенту понять, что он действительно находится в состоянии гипноза. Это устраняет синдром «Я не думаю, что был под гипнозом».
3. У вас будет больше времени для самой трансформационной терапии. Если вы потратите всего полминуты или минуту на индукцию, вместо 15-30 минут, ваш клиент получит пользу от увеличенного времени для терапии.

Два самых важных предварительных шага для успешного введения:

1. Расширьте воображение клиента.
2. Создайте психологическое предвкушение.

Помните: То, чего ожидает разум, имеет тенденцию происходить. Создайте у клиента психологическое предвкушение и мгновенная индукция будет работать каждый раз.

Помните: Гипноз — это просто обход критического фактора сознания и установление нового (избирательного) мышления.

Три компонента мгновенной индукции:

1. Вызовите быстрое неожиданное движение какой-то части или всего тела клиента. Это создает обход критического фактора с помощью перегрузки нервной системы.
2. Выкрикните внушение (команду) «Спать!» Когда уровень энергии клиента упадет, он впадет в транс.
3. Немедленно скажите клиенту: «Пусть все мышцы вашего тела станут свободными, расслабленными и мягкими».

Внимание! Если вы проводите внушение клиенту в положении стоя, скажите клиенту до того как начнете, что он сможет спать стоя. Убедитесь, что ваше тело в сбалансированном по-

ложении, чтобы вы могли поддержать клиента, если его подведут ноги. Если клиент начинает падать, скажите: «Ваши ноги крепки, и вы можете спать стоя».

Заккрытие глаз

Глубину гипноза можно проверить следующими тестами.

Я буду считать от одного до трех и с каждой названной мной цифрой, ваши глаза будут закрываться все плотнее и плотнее. Они будут настолько плотно закрыты, что на счет «три» вы уже не сможете их открыть, даже если попытаетесь.

Пока я считаю от одного до трех, с каждой цифрой ваши глаза закрываются все плотнее и плотнее до такой степени, что когда я досчитаю до трех, вы не сможете открыть глаза.

Один... почувствуйте, как ваши глаза смыкаются все плотнее.

Два... плотно, плотно закрыты.

Три... плотно закрыты, вы не можете их открыть, пытаетесь, но не можете, перестаньте пытаться, перестаньте...

Переходите к следующему тесту.

Скрытый Тест

Я буду считать от одного до трех, на счет три вы моментально откроете глаза. Когда вы услышите щелчок моих пальцев, вы сразу закроете глаза и удвоите свое расслабление.

Один...Два...Три...

(Щелчок) Расслабьтесь глубже.

Один...Два...Три...

(Щелчок) Расслабьтесь глубже, почувствуйте расслабление во всем теле.

Один...Два...

Делаете паузу после цифры «два» для того, чтобы убедиться в том, что человек не делает самостоятельной попытки открыть глаза.

Три... Еще глубже, почувствуйте, как расслабление удваивается.

Если человек делает попытку открыть глаза, не дождавшись команды, значит, он еще не вошел в сомнамбулизм.

Используйте следующую индукцию.

Онемение рук

Я подниму вашу руку и зафиксирую ее в этом положении: ваше плечо, ваш локоть и запястье. Прикоснитесь к частям руки в соответствующей последовательности.

Пока я буду поглаживать вашу руку, считая от одного до пяти, вы будете чувствовать, как ваша рука становится жестче. Жесткой, как железо, и когда я досчитаю до пяти, вы попытаетесь ее опустить, но не сможете. Вы обнаружите, что она просто отскакивает, как от резиновой подушки.

Один... Ваша рука становится все жестче, она надежно зафиксирована.

Два... Ваше плечо, ваш локоть и запястье зафиксированы.

Три... Вы не можете опустить руку.

Четыре... Жесткая и надежно зафиксированная рука.

Пять... Попробуйте опустить руку, это у вас не получается. А теперь просто расслабьте ее.

Пока я буду опускать вашу руку, расслабляйте ее все сильнее. Когда я ее отпущу, и она заденет вашу ногу, вы будете в десять раз более расслаблены.

Переходите к следующему тесту.

Численный блок

Я прошу вас медленно сосчитать до десяти. Когда я скажу «готов», вы будете считать медленно вслух от одного до десяти. После слова «готов» клиент начинает считать.

Теперь я попрошу вас сосчитать еще раз. Однако, на этот раз между цифрами «пять» и «семь» ничего не будет. Вы не сможете это произнести, ничего нет между цифрами «пять» и «семь».

Вы будете считать: один — два — три — четыре — пять — ... — семь — восемь — девять — десять.

Клиент должен считать вслух, медленно, не называя цифру между «пять» и «семь». *Переходите к следующему тесту.*

Анестезия

Я снова подниму вашу руку. Я дотронусь до вашей руки вот здесь и сделаю это место онемевшим и нечувствительным. Как вы знаете, анестезия устраняет чувство дискомфорта, но оно полностью не устраняет чувство прикосновения. Я сделаю эту точку замороженной, вы не будете чувствовать никакого дискомфорта. Вы можете испытывать приятное чувство онемения, но в любом случае, не будете ощущать дискомфорт. *(Ущипните эту точку на руке).* Это признак глубокого расслабления.

Переходите к следующему тесту.

Галлюцинация

Возможно, вы не обратили особого внимания на часы на стене, но заметили ли вы, что цифры расположены в обратном порядке? Это действительно так, цифры переставлены, их значение возрастает против часовой стрелки. Теперь, оставаясь в том же расслабленном состоянии, откройте глаза, но не теряйте этого состояния. Посмотрите на стену перед вами. Вы увидите часы с переставленными цифрами.

Фракционирование

Фракционирование — это одна из самых эффективных углубляющих техник.

Она особенно эффективна после использования внезапного или быстрого введения в гипноз. Фракционирование включает прерывание транса и «пробуждение» клиента несколько раз за сессию. Это «пробуждение», при котором клиент открывает глаза, но пробуждающая техника не используется, и гипнотизирование заново способствует эффективному снижению напряжения клиента и тем самым углубляет транс с каждым новым введением. При этой процедуре клиент на самом деле остается под гипнозом, хотя его глаза и открыты, как будто гипнотизер и не пробуждал его от транса.

Отсчитывание может быть хорошим дополнением к фракционированию. Сначала считают от десяти до одного и, когда доходят до нуля, клиенту говорят «пробудить» его тело, а гипнотизер считает от нуля до пятнадцати. Клиенту говорят открыть глаза на счет десять, а на счет пятнадцать его глаза становятся тяжелыми и закрываются, и он погружается в расслабленное состояние, пока гипнотизер считает в обратном порядке от пятнадцати до нуля.

Цифра пятнадцать служит постгипнотическим сигналом «спать». Это внушение усиливается командой «Спать!», которая дается одновременно на счет пятнадцать. Двойному сигналу (отсчет и команда) нелегко сопротивляться. За короткое время, клиент, который не мог смириться со своей восприимчивостью гипноза, убеждается в этом благодаря своим спонтанным реакциям на сигналы. Как только он смиритесь с этим, он становится более способным к кооперации, становится успешным клиентом.

Обостренные реакции в гипнозе

Обостренные реакции от гипноза возникают не часто, но если вы профессионально пользуетесь гипнозом, всегда есть шанс столкнуться с одной из них. Единственная мера предосторожности, которая помогает во всех случаях, это выяснение полной физической, психической и жизненной истории каждого из ваших клиентов. Конечно, это невозможно, поэтому ваша единственная альтернатива — это способность узнавать отклонения и знание, как с ними справляться.

Эмоциональный выход — гипноз способствует естественному выходу эмоций. Клиент может быть в полностью нормальном состоянии, пока не загипнотизирован. Затем может начать дергаться или ворочаться или делать еще что-то необычное. В нормальном состоянии клиент может контролировать эти черты характера, но в состоянии гипноза эмоции выходят наружу. Избегайте работы с клиентом, если он продолжает реагировать отрицательно.

Подавленные эмоции — их примером может быть случай, когда клиент, погруженный в гипноз, начинает плакать без какой-либо очевидной причины. Как правило, с клиентом случилось что-то очень угнетающее в недалеком прошлом, например, смерть члена семьи. Клиент сдерживает свои эмоции, пока не загипнотизирован, когда он теряет контроль и выпускает эмоции.

Позвольте клиенту продолжить плакать. Скажите, что хорошо отпускать сдерживаемые эмоции. Через несколько минут скажите ему прекратить плакать и просто расслабиться. Продолжайте с сессией, только если клиент этого хочет.

Абреакции, вызванные внушением травмирующих эпизодов, имеют место, если клиент начинает плакать, кричать или впадает в истерику только ПОСЛЕ ТОГО, КАК БЫЛО ПРОИЗВЕДЕНО ВНУШЕНИЕ. Часто случается, что клиент возвращается в прошлое, где у него было малоприятное детство или травмирующий опыт.

Абреакции также могут быть вызваны внушением сцены, связанной с травмирующим событием. Например, женщине было проведено внушение о том, что она загорает на пляже, и появляются темные облака. Облака закрыли солнце, начался ветер, и пошел дождь. Это, на первый взгляд, безвредное внушение было дано, чтобы вызвать теплые и холодные ощущения. Вместо этого женщина немедленно начала плакать. Она перестала тогда, когда ей было сказано забыть внушение и успокоиться. Позже было обнаружено, что своим подсознанием она вспомнила похожую ситуацию, когда она, будучи маленькой девочкой, играла на пляже с друзьями. Но потом, вместе с темными облаками разразилась гроза, и молния убила ее подругу. Все это

было полностью забыто, и только после длительных расспросов, она смогла вспомнить об этом травмирующем событии.

Искусственные травмирующие эффекты — могут быть вызваны непригодными внушениями, такими как быть жертвой зверя, выезжающий перед вами грузовик, когда вы ведете автомобиль на полной скорости и т.д. Вы можете наслаждаться реакцией ваших клиентов, как при сценическом гипнозе, но в клинической атмосфере это не этично. Скорее всего, клиент откажется от дальнейших внушений, и это может повредить клиенту. Такие техники не должны быть использованы ни при каких обстоятельствах.

Простые и быстрые индукции

Падение карандаша

Возьмите в руку карандаш. Покажите клиенту как нужно его держать: держите за центр так, чтобы острый конец был направлен вниз. Дайте карандаш клиенту.

Сосредоточено смотрите на карандаш. Держите его и смотрите. Пока смотрите на карандаш. Я хочу, чтобы вы заметили, как ваши пальцы все сильнее его сжимают. Они сжимают его до такой степени, что, когда я досчитаю до трех, вы уже не сможете уронить его. Он будет надежно зажат в ваших пальцах.

Посмотрите на него. Почувствуйте, как ваши пальцы сжимают все сильнее. Вскоре вы не сможете его уронить, неважно, как сильно будете пытаться.

Один...Пальцы плотно сжаты.

Два...

Три... Вы не можете его уронить, не можете уронить! Закройте глаза и СПИТЕ!

После этого, немедленно начните углубляющую технику от десяти до одного.

Техника прямого взгляда

Усадите клиента на стул, попросите смотреть на вас.

Смотрите мне в глаза. Почувствуйте, как расслабляетесь сильнее и сильнее, сильнее и сильнее. Все мышцы вашего тела, все мышцы ваших глаз, все мышцы вокруг ваших глаз становятся все более расслабленными. Все мышцы вашего тела расслабляются.

На счет три вы закроете ваши глаза и погрузитесь в глубокое расслабленное состояние психического и физического умиротворения.

Один... Все мышцы вашего тела расслабляются.

Два... Все мышцы ваших глаз расслабляются.

Три...Закройте глаза и погрузитесь в приятное состояние психического и физического расслабления.

Начните углубляющую технику.

Уникальная левитация рук

Это введение хорошо работает и с одним человеком, и с группой. Скажите человеку или группе:

Направьте ваш палец на мои ноги. Когда я скажу вам начать, я хочу, чтобы ваша рука медленно начала подниматься. Следите глазами за пальцем и пусть они тоже медленно поднимаются. Вы почувствуете, что по мере того, как поднимаются ваши глаза, вы все более расслабляетесь.

И когда ваш палец будет указывать на мои глаза, вы немедленно закроете ваши и погрузитесь в глубокое, глубокое расслабленное состояние.

Хорошо, пусть ваша рука медленно поднимается. Когда ваши глаза будут смотреть в мои, закройте их и погрузитесь в глубокое, расслабленное состояние.

Когда глаза закроются, начните углубляющую технику.

Гипносон

1. Достигнете сомнамбулизма у клиента.
2. Установите числовой блок на номере «семь», считая от одного до десяти.
3. Сделайте внушение, что клиент не будет помнить номера «семь» и внушения с открытыми глазами и скажите клиенту открыть глаза.
4. Пусть клиент пересчитает свои пальцы, и скажите: «Закройте глаза».
5. Скажите: «Каждый раз, когда вы будете видеть, как я трогаю свой нос, вы будете впадать в глубокий сон. Такой же глубокий, как обычный ночной сон. Он будет даже еще более глубоким».
6. Скажите: «Этот сон будет глубже, чем обычный сон. Когда вы откроете глаза, вы не будете помнить об этом разговоре. Откройте глаза».
7. Дотроньтесь до вашего носа, чтобы клиент впал в гипносон.
8. Несколько раз скажите: «Вы можете слышать меня, но не можете проснуться. Когда будете слышать меня, просто поднимите этот палец». Прикоснитесь к выбранному пальцу.
9. Затем скажите: «Сейчас я буду с вами говорить, а вы продолжите спать и сможете сказать мне такие вещи, которые не могли в нормальном состоянии. После этого мы решим, могут ли эти события проникнуть в сознание».

Терапевтическая часть

10. *(Имя клиента)*, как долго у вас была (назовите проблему)?
11. Когда я щелкну пальцами, вы вернетесь в (ответ на 10 вопрос), и я буду говорить с вами, но вы продолжаете спать.
12. Используйте прямое внушение или необходимую гипнотерапию, чтобы изменить восприятие событий, послуживших причиной.
13. Когда я вас разбужу, мы сможем обсудить проблему, и вы поймете, что события (возраст клиента, когда это произошло) больше не могут оказывать на вас влияние сегодня.
14. Отправьте клиента в события, уменьшающие восприимчивость, чтобы убедиться, что проблема разрешена.
15. Разбудите клиента, обсудите причину и как он/она сейчас изменился/ась.

Вывод из Гипноза №1

Через несколько мгновений я сосчитаю от одного до трех. На счете три и не раньше вы откроете глаза и будете чувствовать себя замечательно.

Один... Медленно и легко почувствуйте, как вы возвращаетесь к чувству полного контроля.

Два... Вы все еще расслаблены и спокойны, но прекрасное чувство наполнения новой энергией проходит через ваше тело и сознание. И ваши глаза, под вашими веками, почувствуйте, как будто они очищаются, как будто вы их умываете водой в прохладном горном ручье.

На следующий счет ваши глаза откроются. полностью бодрый и в полном сознании вы будете чувствовать себя замечательно во всех отношениях.

Три... Открывайте глаза, в полном сознании, и заметьте, как прекрасно вы себя чувствуете. Так как вы себя чувствуете?

Вывод из Гипноза №2

Через несколько мгновений я сосчитаю от одного до пяти. На счет пять и не раньше вы откроете глаза и выйдете из этого приятного состояния гипноза. Заметьте, что я использую слово «выйдете», а не «проснетесь» просто потому, что вы не спите.

Вы просто находитесь в приятном состоянии расслабления.

Когда вы выйдете из этого состояния, вы будете себя чувствовать замечательно, как будто вы прекрасно отдохнули. Вы будете помнить все сказанное во время сеанса. Если у вас было какое-то напряжение от каких-либо занятий, оно просто испарится. Вы будете чувствовать себя просто великолепно.

Один...

Два...

Три...

Четыре...

Пять... откройте глаза, полностью бодрый, чувствуете себя прекрасно.

Так как вы себя чувствуете?

Внушения

- ☑ Косвенные внушения: Пока клиент загипнотизирован, обратите ваши внушения к кому-то еще. Объясните, что происходит и будет происходить. Таким образом, клиент косвенно получает внушение.
- ☑ Обратная связь: Чувства клиента возвращаются ему.
- ☑ Плацебо: Таблетка, напиток. Безвредные процедуры, которые, как верит клиент, имеют положительное воздействие.
- ☑ Составные внушения: Внушите, что каждое движение клиента и каждое ваше внушение все сильнее его расслабляет.
- ☑ Постгипнотические внушения: Реакция на сигнал, чтобы погружаться в гипноз каждый раз все глубже.
- ☑ Осознание: Привлечение внимания клиента к тому, что внушение работает и что он реагирует на него.

Достижение состояния гипнотической комы

Достигните сомнамбулизма, используя любую технику введения. Вы ДОЛЖНЫ быть уверены, что достигли сомнамбулизма до того, как переходить к следующей стадии.

Скажите клиенту: «Сейчас я бы хотел погрузить вас на самое дно расслабления, где вы будете чувствовать себя прекрасно. В место, где все ваши проблемы и боль просто исчезнут. Прекрасное место. Чтобы туда добраться, я попрошу вас спуститься на три уровня расслабления ниже. Давайте назовем эти уровни — уровень А, уровень В и уровень С.» *(Повтор идет об уровнях).*

«Чтобы попасть на уровень А, вам нужно просто удвоить уровень расслабления, на котором вы сейчас находитесь. Чтобы добраться до уровня В, вам придется удвоить расслабление, которое у вас будет на уровне А. Чтобы достигнуть уровня С, самого дна расслабления, удвойте расслабление, которое у вас будет на уровне В.»

«Хорошо, давайте начнем. Я хочу, чтобы вы представили, что стоите на вершине своего личного эскалатора. Я сосчитаю от одного до трех. На счет «три» эскалатор повезет вас на уровень А, где ваше расслабление усилится вдвое... Эскалатор будет настолько длинным или коротким, насколько вам хочется. Он будет двигаться с той скоростью, с которой вы хотите. Когда достигнете уровня А, дайте мне знать, просто сказав громко букву «А». Хорошо, начинаем. Один...два...три...» *(Подождите, пока клиент не скажет «А» громко).*

Затем скажите: «Очень хорошо... я снова собираюсь сосчитать от одного до трех. На счет «три» эскалатор отвезет вас с уровня А на уровень В, где вы опять расслабитесь вдвое сильнее. Когда достигнете уровня В, дайте мне знать, просто сказав громко букву «В». Если вы следуете моим указаниям, когда достигнете уровня В, ваши голосовые связки будут настолько расслаблены, что для вас будет невероятно сложно сказать «В». Это как раз то, что нам нужно, но все равно попытайтесь сказать «В». Хорошо, давайте начнем...Один...два...три...Отправляйтесь на уровень В.» *Соблюдайте тишину, пока клиент не назовет букву «В».*

«У вас прекрасно выходит. Остался всего один уровень. Уровень С. Самое дно расслабления. Место, где вы будете себя чувствовать так хорошо, так прекрасно. Место, где все ваши проблемы, как физические, так и психические, пройдут. Вам нужно лишь захотеть, и это окажется для вас простой задачей. Хорошо, еще раз представьте себя на вершине эскалатора. Я вновь буду считать от одного до трех. На счет «три», эскалатор отвезет вас до самого уровня С, самого дна вашего расслабления. Не пытайтесь этому способствовать, просто оставайтесь расслабленным и позвольте этому произойти. Начнем. Один...два...три... До самого уровня «три», дна вашего расслабления... глубже... глубже... глубже... погружайтесь глубже... вниз... вниз... вниз... глубже... глубже... глубже.»

Тестирование состояния комы

Существует три теста, определяющих, находится ли человек в состоянии комы (гипнотическая стадия). О проведении таких тестов клиенту сообщать не следует. Просто сделайте это!

Тест 1

Поскольку состояние комы автоматически вызывает эффект анестезии у клиента, протестируйте на анестезию. Хороший щипок за запястье или руку подойдет для этой цели.

Тест 2

Проверка на физическое оцепенение. Поднимите руки и ноги вверх и отпустите. Они должны оставаться в такой позиции, пока вы их не опустите. Когда рука или нога окажется в позиции, которую вы выбрали, может понадобиться легкий толчок для того, чтобы подсознание поняло, что это окончательное положение.

Тест 3

Шокирующая команда. Примите положение, в котором вы можете видеть глаза клиента и громким, резким голосом скажите: «Откройте ваши глаза!» Если абсолютно никакого движения глаз не последует в ответ на команду, и клиент успешно прошел два предыдущих теста, вы можете быть уверены, что он в состоянии комы.

Помните! Когда клиент в состоянии комы, к нему все еще относятся физические ограничения, как и к не загипнотизированному человеку. Все, что может навредить человеку в обычном состоянии, точно так же опасно и для человека в гипнотической коме.

Самогипноз

Техника самогипноза «Выключатель света»

Это техника, которую я разработал за многие годы для обучения чрезвычайно глубокому сомнамбулистическому самогипнозу за одну простую сессию. Она прекрасно работает для женщин, которые желают научиться обезболиванию во время родов.

Во-первых, убедитесь, что ваш клиент уже знает, как входить в транс. Я предпочитаю использовать для этого индукцию Эльмана. Затем скажите:

Мы можем продолжить и расслабить вас психически и физически еще больше, но на самом деле в этом... нет необходимости. Ведь познание секретов контроля над своим телом не требует от вас превращения в физического или психического «зомби». Для этого лишь нужно, чтобы ваш разум принял предложение научиться. И сейчас мы научим вас самогипнозу. Я хочу, чтобы вы сделали следующее...

Я хочу, чтобы вы полностью использовали свою чрезвычайно сильную способность представлять, которую получили (от Бога, природы и т.д.). Если вы предпочитаете воспринимать информацию зрением, нарисуйте в уме картину. Некоторые люди предпочитают воспринимать мир иначе, но если для вас это зрение, то нарисуйте картину. Если же нет, вы можете представить. Представьте или мысленно нарисуйте то, что я сейчас опишу.

Я опишу для вас две вещи. Я хочу, чтобы вы ясно их представили или мысленно нарисовали их очень отчетливо. Выберете, что для вас будет легче. Не сомневайтесь в этом. Успех будет зависеть от того, как вы следуете инструкциям.

Во-первых, я хочу, чтобы вы представили или изобразили себя, стоящим на вершине длинной лестницы. Она ведет вниз. Она прямо перед вами. Пока смотрите вниз на лестницу... украсьте ее, постелите на нее любой ковер, она ваша. Смотря вниз, вы замечаете кое-что необычное, кажется, у лестницы нет конца, она лишь продолжается дальше и дальше. Дело в том, что это лестница расслабления и невозможно найти предел человеческой способности расслабляться. И теперь я хочу, чтобы вы согласились с тем, что с этого момента, когда вы в этом прекрасном состоянии. Каждый вдох ведет вас ниже... и ниже... Каждый глоток воздуха позволяет вам сделать еще один шаг вниз по этой прекрасной лестнице. Каждый выдох ведет вас все ниже... и ниже. Запомните это.

Теперь перейдем к самой важной вещи, которую вы должны запомнить. Поэтому я хочу, чтобы вы запомнили и сохранили в себе это следующее внушение так, как вы еще ничего в жизни не запоминали... потому, что это даст вам возможность... улучшить вашу жизнь во многих отношениях. Сначала я хочу, чтобы вы представили или мысленно нарисовали свой мозг.

Далее я буду использовать слово «представьте». Это будет означать либо представьте что-либо, либо мысленно нарисуйте картину, если вы тот человек, который может это сделать. Но вместо того, чтобы говорить «представьте» или «мысленно нарисуйте», я буду говорить лишь «представьте». Это будет означать то слово, которое больше к вам относится.

Представьте, что от основания вашего мозга спускается толстый электрический кабель, возможно, такой же толщины как ваш мизинец. Я хочу, чтобы вы представили, что этот провод подключен к выключателю света, такому как тот, что управляет лампами на потолке в ванной или на кухне у вас дома. Представьте, что кабель выходит из основания этого выключателя. Обмотка, покрытие кабеля открывается, и становятся видны сотни крохотных проводков, которые проходят через каждый мускул и клетку вашего тела, от верхушки головы до кончиков пальцев ног.

Через несколько мгновений я попрошу вас переключить этот выключатель из положения «включено» вниз в положение «выключено».

Теперь мне нужно, чтобы вы приняли следующее внушение, и вы должны принять его, если хотите иметь возможность эффективно программировать себя быстро и просто. Когда вы переключаете выключатель в положение «выключено», вы принимаете внушение добровольно, не задавая никаких вопросов, заблокируйте весь электрический ток от вашего мозга ко всем мускулам в вашем теле, которые не нужны для поддержания жизни. Внезапно все мышцы перестанут действовать, будут неспособны к движению, не важно как сильно вы будете пытаться.

Стоит мне попросить вас поднять палец или открыть глаза, или даже заговорить, когда выключатель в положении «выключено», ничего не будет работать. Сделайте это своей действительностью, живите с этим пониманием, это ваш выключатель. Вы можете включить или выключить его в любое время, когда хотите. Но вы должны принимать внушение, что когда он в положении «выключено», все мышцы в вашем теле становятся совершенно бездействующими, неспособными к движению.

Теперь, когда вы делаете это, вы сможете заметить еще кое-что, еще одно преимущество исходит из этого. Если где-либо вы испытываете напряжение или несильный стресс, в тот же момент, что вы переключаете выключатель, они больше не существуют, и вы почувствуете себя во много раз более расслабленным.

Хорошо. В вашем сознании дотянитесь, возьмитесь за выключатель, который вы создали. А теперь твердо переключите его вниз в положение «выключено», выключая каждый мускул, каждый нерв, каждую клетку, блокируя электрический ток в этом выключателе, как если бы выключили свет, и почувствуйте свое тело гораздо более расслабленным. Теперь, если вы приняли это внушение, прямо сейчас каждый мускул в вашем теле полностью выключен, не способен к движению, неважно как сильно вы пытаетесь.

Это самая важная часть вашего обучения. Вы должны принять это. Сейчас я собираюсь выяснить, стало ли это вашей реальностью. С вашим выключателем в положении «выключено», блокирующим доступ электрического тока ко всем вашим мускулам. Попробуйте поднять вашу правую руку. (ПАУЗА) Прекрасно. Перестаньте пытаться и давайте двигаться дальше.

При выключателе в положении «выключено» попробуйте поднять левую руку. (ПАУЗА) Великолепно. Перестаньте пытаться и давайте продолжим.

Итак, мы знаем, что левое и правое полушария приняли внушение. Перейдем к заключительному тесту. Знайте, что выключатель блокирует электрический ток. Верьте в это всем сердцем. Храните это в себе.

При выключателе в положении «выключено», блокирующем весь электрический ток, попробуйте открыть глаза. (ПАУЗА) Великолечно. Перестаньте пытаться. Расслабьтесь еще больше. У вас прекрасно получается.

Секрет техники, которой вы собираетесь овладеть, в том, что когда вы передвигаете выключатель в положение «выключено», вы знаете, что это не вопрос веры, а вопрос осознания, вы понимаете, что выключаете каждый мускул в своем теле.

Вы находитесь в прекрасном состоянии. Сейчас у вас есть естественная анестезия. Я покажу вам, что я имею в виду. Без всяких внушений любого типа анестезии вообще, я просто собираюсь провести весьма общее тестирование на вас. По мере того, как я работаю, вы чувствуете себя все более расслабленным, хотя бы потому, что вам приятно расслабляться. (УЩИПНИТЕ ЗА РУКУ, ЗА ЩЕКУ и т.д.)

Я собираюсь поднять вашу правую руку и отпустить. И когда я это сделаю, эта прекрасная анестезия и физическая часть вас глубоко внутри расслабляется еще сильнее. (ОТПУСТИТЕ ПРАВУЮ РУКУ) Отлично.

Если необходимо, повторяйте до тех пор, пока клиент не будет уверен в результатах.

Теперь я научу вас, как достигнуть такого состояния самому. Но до того, как я это сделаю, до следующего раза, когда я вас увижу, вы будете много упражняться в самогипнозе. Следующее имеет очень большое значение: когда вы передвигаете выключатель в положение «выключено», ни при каких обстоятельствах никогда не забываете о внушении, что каждый мускул вашего тела выключен.

Теперь, когда вы будете практиковаться, вы обнаружите, что возможно однажды у вас зачесется нос, или вам захочется подвигаться, по какой-то причине вы будете испытывать дискомфорт, хорошо, но сначала вам следует переключить выключатель обратно в положение «включено», затем почеситесь или подвигайтесь, снова переключите выключатель в положение «выключено».

Ваш выключатель света — это инструмент. Вы никогда не должны пренебрегать им. Когда он в положении «выключено», вы выключены, никаких исключений. Вы должны верить в это, вы должны принимать это, если вы хотите испытать настоящее облегчение и расслабление. Но это выключатель, и ваш выключатель может быть либо в положении «включено», либо в положении «выключено», в зависимости от того, что вы от него хотите.

Отлично. Теперь о том, как вы будете входить в это состояние. Во-первых, я ознакомлю вас с двумя внушениями для безопасности, т.к. с каждым разом, как вы будете входить в это состояние, вы обнаружите, что вы входите в него глубже, чем раньше. Поэтому вы будете практиковаться, только когда вы в безопасном и удобном положении, например, сидя на стуле, который поддерживает ваше тело или лежа дома в кровати, или в аналогичном положении. Не делайте этого сидя на стуле с прямой спинкой. По мере того, как вы все больше расслабляетесь и овладеваете этой техникой, вы просто упадете со стула. Вы должны находиться в безопасном и удобном положении.

Во-вторых, вы должны ввести ограничение по времени. Скажите себе: «Я буду заниматься самогипнозом в течение...» и назовите промежуток времени. Сейчас, для практики, мы остановимся

на 30 секундах. Дома (на этой неделе и т.д.) я хочу, чтобы вы изменяли этот промежуток, от 30 секунд до, скажем, двух минут. Вы можете заниматься этим дольше, если хотите, но мне бы не хотелось отнимать значительную часть вашего дня. Вы скажете себе: «Я собираюсь заняться глубоким самогипнозом, прямо сейчас, на 30 секунд».

Теперь о том, как вы будете входить в состояние. После того, как вы назвали себе время, вы поднимете и опустите ваш правый указательный палец. Как только он дотронется до поверхности — это может быть ваша рука, ручка кресла, ваша нога, кровать, что угодно, — как только его прикосновение зафиксируется на этом месте, и это очень важно, не до, а после этого прикосновения, вы сразу закроете глаза. В этот самый момент вы вернетесь назад в это прекрасное состояние. Мгновенно переключите свой внутренний «выключатель» из положения «включено» в положение «выключено», полностью расслабляя каждый мускул, нерв и клетку своего тела. И вот вы снова в этом чудесном состоянии.

Затем вы ничего не будете делать. Не думайте о времени, это все испортит. Просто наслаждайтесь этим прекрасным состоянием. Ваше подсознание отсчитывает время гораздо лучше, чем ваше сознание может это делать. Оно даст вам знать, когда ваше время выйдет. Когда вы это почувствуете, переключите выключатель в положение «включено», ваши глаза откроются, вы будете полностью в сознании и почувствуете себя фантастически. Позвольте мне повторить это, т.к. мы будем практиковаться сейчас. Во-первых, вы будете в безопасном и удобном положении, как сейчас. Во-вторых, вы определите для себя предел по времени. Вы скажете себе: «Сейчас я собираюсь заняться самогипнозом на 30 секунд». В-третьих, вы поднимете свой указательный палец и опустите его. Когда он дотронется до чего-либо, но не раньше этого момента, вы закроете свои глаза, передвинете выключатель в положение «выключено», полностью выключите свое тело и вернетесь в это состояние, с каждым разом погружаясь глубже.

Ни о чем не думайте специально, и ваше подсознание даст вам знать, когда выйдет время. В вашей голове всегда будут мысли, не волнуйтесь о них.

Затем, когда у вас будет ощущение, что время вышло, вы просто переключите выключатель, ваши глаза откроются, вы будете полностью в сознании. Отметьте, как вы себя чувствуете.

Хорошо, на счет «три», но не раньше, передвиньте выключатель в положение «включено», откройте глаза, и мы начнем отрабатывать эту технику.

Раз... два... три, переключите выключатель вверх, откройте глаза, заметьте, как хорошо вы себя чувствуете.

Прекрасное ощущение, не так ли? Помните, самое важное сейчас — это переключить выключатель в положение «выключено».

Пусть клиент отрабатывает технику с временным лимитом тридцать секунд в течение трех-пяти минут.

Когда клиент закончит, спросите его: «Чувствуете ли вы, что действительно переключили выключатель в положение «выключено»?» Если да, скажите клиенту войти в состояние самогипноза без временного предела, скажите, что поможете ему из него выйти. Когда он войдет в состояние, скажите следующее: «Теперь я хочу поговорить с вашим подсознанием. Вы можете слушать своим сознанием, если хотите, но я бы хотел поговорить с вашим подсознанием». Затем скажите:

Когда (*имя клиента*) говорит тебе время, тебе нужно соблюдать его строго. Если он/она говорит «тридцать секунд», это не значит «двадцать девять», это не значит «тридцать одну». Если

он/она говорит тебе «одна минута», это не значит «шестьдесят одна секунда» или «пятьдесят девять секунд». Ты будешь следовать его/ее инструкциям неукоснительно.

Теперь слушайте меня очень внимательно. Вы справляетесь с заданием прекрасно и будете делать это еще лучше. Сейчас вы должны отдать свой разум в школу. До следующего раза, когда я вас увижу, вы будете практиковаться, используя технику ограниченного времени, и вы будете делать это десять раз в день минимум. Сейчас вам может показаться, что это займет много времени. Но скажем, если вы установите ограничение по времени одна минута, это составит всего лишь десять минут в день. Если вы остановитесь на тридцати секундах, это отнимет всего пять минут в день. И я верю, вы готовы пожертвовать этим временем для того, чтобы уметь пользоваться самогипнозом. Так что вы будете делать это десять раз в день.

Вы будете слушать очень сильную аудиопрограмму самогипноза, которую я вам дам. *(Дайте прогрессивное введение в релаксацию с пятнадцатисекундной паузой в начале.)* Вот как это работает. Вы включите аудиозапись, примете удобное положение и запустите воспроизведение. Ничего не произойдет в течение двадцати секунд. Это просто двадцать секунд тишины в записи. В течение этих двадцати секунд вы войдете в состояние самогипноза без временных ограничений, как только что. Вы войдете в состояние, переключите выключатель. После этого вы услышите мой голос, он введет вас в состояние гипноза крайне глубоко. Каждый раз, когда вы будете использовать эту особенную аудиозапись, вы будете чувствовать, как входите в состояние гипноза очень, очень глубоко, гораздо глубже, чем до этого. Вы будете использовать эту аудиозапись один раз в день, без перерывов.

Вы обнаружите, что если вы будете следовать этим двум инструкциям, в следующий раз, когда я вас увижу, вы сможете немедленно войти в прекрасное глубокое состояние гипноза.

Я дам вам письменные инструкции, так что у вас будет все. Просто знайте, что у вашей способности расслабляться нет предела. Любые ограничения на вашей способности расслабляться — это всего лишь ваши ограничения и они не настоящие. Вы можете расслабиться гораздо сильнее, чем вы когда-либо предполагали.

Углубление самогипноза. Стандартная версия

Когда будете входить в это состояние, вы должны позволить себе вернуться в это прекрасное состояние, в котором сейчас находитесь. Каждый раз, позволяя себе зайти глубже, наслаждаясь этим все больше и больше, чувствуя себя превосходно во всех отношениях. Когда вы входите в это состояние, как только закрываете глаза, вы мысленно дотягиваетесь до выключателя и передвигаете его в положение «выключено». Когда выключатель в этом положении, весь ток, текущий от вашего мозга к вашему телу, останавливается. Ваши мышцы мгновенно успокаиваются, очень сильно расслабляются, и вы позволяете моему голосу завести вас еще глубже в это состояние.

Следование моим инструкциям расслабляет вас еще больше. Чем сильнее вы расслабляетесь, тем лучше себя чувствуете, и чем лучше вы себя чувствуете, тем сильнее расслабляется ваше тело, в нем остаются только прекрасные ощущения, а в вашем разуме только счастливые мысли. Так что расслабьтесь. Я хочу, чтобы вы расслабились даже еще сильнее, погрузились глубже в состояние расслабления. Вы гораздо более расслаблены. Я опять сосчитаю от пяти до одного. И пока я буду считать от пяти до одного, ваше тело расслабит в два раза сильнее, чем сейчас, автоматически.

Пять... Расслабление начинает удваиваться.

Четыре... Расслабление все сильнее удваивается.

Три... Вам очень удобно, вы очень расслаблены.

Два... Ваше расслабление уже почти удвоилось.

Один... Расслабление усилилось в два раза от верхушки вашей головы до кончиков пальцев ног. Каждая мышца, каждая клетка и каждый орган расслабился в два раза сильнее. Вы прекрасно себя чувствуете.

Я хочу, чтобы вы представили, или мысленно изобразили длинную лестницу перед вами, ведущую к расслаблению. Не существует предела человеческой способности к расслаблению. Она бесконечна.

Каждый выдох помогает вам спуститься на ступеньку ниже по лестнице расслабления.

Каждый глоток воздуха углубляет ваше расслабление. Вы спускаетесь вниз, чувствуя себя прекрасно и удобно. Расслабьтесь. Просто расслабьтесь. Я хочу, чтобы вы расслабились еще сильнее. С вашим выключателем в положении «выключено» ваши мышцы становятся не способными двигаться. Я снова буду считать, но на этот раз от десяти до одного. Пока я буду считать от десяти до одного, ваш разум расслабится так же, как расслабилось ваше тело. Ваш разум и тело будут расслабляться вдвое сильнее каждый раз, когда я буду считать.

Десять... Ваш разум расслаблен, как и ваше тело, и тело вновь удваивает свою расслабленность.

Девять... Ваш разум расслаблен, как и ваше тело, и тело вновь расслабляется вдвое сильнее.

Восемь... Разум расслаблен, как тело, и тело снова удваивает свою расслабленность.

Семь... Все глубже погружаетесь в расслабление.

Шесть... Продолжайте в том же духе. Пять...четыре...три...два...один... Разум расслаблен так же, как тело, и ваше тело многократно удвоило свою расслабленность.

Под расслаблением я понимаю отсутствие любого стеснения. Ваше тело свободно и неподвижно. Ваши мускулы не способны сопротивляться, как если бы вы были куклой. Полное расслабление означает отсутствие всякого движения. Оно означает отсутствие напряжения в любой части вашего тела. Так что, когда вы полностью расслаблены, все мышцы становятся очень мягкими. Если вы будете производить какое-то движение, вы сможете сделать это, только напрягая некоторые группы мышц, но когда вы позволяете своим мышцам полностью расслабиться, ваши нервы тоже приходят в состояние покоя и станут неактивными. Это совершенно точно: полное расслабление нервных волокон означает, что они становятся неактивными. И в таком состоянии вы физически не можете ощущать нервных сигналов в любой части вашего тела. Вы чувствуете себя лучше, чем за долгое время. Внешние звуки вас совсем не будут отвлекать. Все, что вы слышите, лишь поможет вам сильнее и сильнее расслабиться, и вы погружаетесь все глубже. С каждым вдохом, все ниже спускаясь по лестнице расслабления. Мой голос все дальше уводит вас к расслаблению.

Следуя моим инструкциям, вы все ближе и легче приближаетесь к расслаблению. И чем сильнее вы расслабляетесь, тем лучше себя чувствуете, а чем лучше вы себя чувствуете, тем сильнее расслабляется ваш разум и тело. У вас полный контроль над каждой мышцей в вашем теле, контроль над всей вашей нервной системой, и вы все глубже и глубже погружаетесь в расслабление.

Сейчас осталось всего три уровня расслабления, которых вам нужно достичь. Уровень А, уровень В и уровень С. Чтобы достигнуть этих уровней, вы должны знать, что это сработает,

позвольте этому произойти. Вы можете чувствовать, как это работает, как будто все время спускаетесь на эскалаторе на нижние уровни. Я хочу, чтобы вы спустились до уровня А, в десять раз глубже. Вы знаете, что это работает, позвольте этому работать. Позвольте этому произойти, почувствуйте, как спускаетесь до уровня А, как будто на эскалаторе. Очень хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы спустились с уровня А на уровень В. Вы и сейчас знаете, что это работает, позвольте этому произойти. Почувствуйте, как это происходит, как будто вы спускаетесь на эскалаторе с уровня А на уровень В, в десять раз глубже, автоматически. Отлично.

Спуститесь теперь с уровня В на уровень С, ваше дно расслабления на сегодня. Вы же знаете, что это работает, пусть это произойдет. Почувствуйте, как это работает. Почувствуйте, как спускаетесь в десять раз глубже на уровень С.

Отлично.

Внушения для самогипноза

1. Каждый день я становлюсь лучше во всех отношениях.
2. Я чувствую в себе больше жизненной энергии по утрам, и мне это нравится.
3. У моей способности преуспевать нет предела.
4. Я упражняюсь ежедневно, и мне это нравится.
5. Я больше внимания уделяю другим, и мне искренне нравится делать им комплименты.
6. Каждый день я становлюсь все более уверенным в себе.
7. Моя уверенность в себе стремительно растет.
8. С каждым днем во мне все больше энергии и жизнестойкости.
9. В конце дня я все еще энергичен, свеж и полон жизни.
10. Я легко и спокойно говорю, и мои мысли свободно текут в моем разуме.
11. Моя память улучшается каждый день.
12. Объем моей памяти увеличивается.
13. Во время учебы мой разум ясен и точен, и я сохраняю в памяти то, что учу.
14. Когда я что-то учу, я полностью поглощен и увлечен.
15. Что бы я ни учил, я смогу это легко вспомнить.
16. Моя работа приносит все больше результатов.
17. Я получаю удовольствие от работы с другими.
18. Я проявляю все больший интерес к себе самому и к тому, что происходит в моей жизни.
19. Когда я играю в боулинг (гольф и т.д.), мой разум полностью сосредоточен на том, что я делаю.
20. Я становлюсь стоящей и интересной личностью; во мне много интересного.
21. Я полностью расслаблен, когда разговариваю с другими.
22. Я становлюсь более самоуверенным и могу за себя постоять.
23. Я получаю огромное удовольствие от того, чем я занимаюсь.
24. Я нахожу счастливые моменты в жизни и больше ею наслаждаюсь.

25. Я могу изменить свою жизнь в любом направлении.
26. С помощью расслабления я могу контролировать себя.
27. Мои упражнения в самогипнозе оказывают желаемое воздействие на меня.
28. Я понимаю, что достигаю своих целей с помощью самогипноза.
29. Я такой один. Я уникален и очень собой доволен.
30. Я легко расслабляюсь и вне своего дома, в компании других.
31. С каждым днем, что я остаюсь на этой работе, я все лучше подготавливаюсь к будущему.
32. Я успешен и достигаю своих целей.
33. Я всегда подготовлен и справлюсь с задачей.
34. Мой мозг впитывает информацию как губка, и на тестах я легко все вспоминаю.
35. Я помню правильные ответы для тестов.
36. Каждую ночь я сплю как ребенок.
37. Я встречаю сложности и конфликты спокойно и легко с ними справляюсь.
38. Прошлое мертво, а я свободен.
39. Я жив, счастлив и свободен.
40. Я люблю жить и с волнением начинаю каждый свой день.
41. Моя энергия безгранична, я чувствую себя полным жизни.
42. Я прекрасно распределяю свое время.
43. Меня любят.
44. Я смотрю в будущее с позитивным, уверенным и светлым отношением к себе.
45. Каждый день я буду вести себя, как человек, которым я хочу стать.
46. Я создам здоровое, уверенное и позитивное отношение к себе.
47. Я выбираю здоровье и свободу от сигарет.
48. Я наслаждаюсь жизнью, свободной от сигарет.
49. Сигареты – это яд для меня, и я отвергаю яд во всех формах.
50. Курить не модно, меня это не интересует.
51. Я наслаждаюсь жизнью, свободной от алкоголя.
52. Алкоголь – это яд для меня, и я отвергаю яд во всех формах.
53. Я испытываю большее чувство насыщения от меньшего количества еды с каждым днем.
54. Я обнаруживаю, что ем медленнее и больше внимания уделяю вкусу еды.
55. Я ем только в правильное время, немного и как положено.
56. Я уверен, что сброшу вес.
57. Я решил стать худым и привлекательным.
58. Я быстро наедаюсь.
59. Сахар — это яд для меня, и я отвергаю яд во всех формах.
60. Я избегаю употребления сахара, алкоголя, кофе и табака.

61. Наркотики вызывают у меня отвращение.
62. Прощение стирает вину и страх, и я прощен.
63. Я прощаю всех людей, которые когда-либо причиняли мне боль в прошлом, и я свободен.
64. Я прощаю тебя (имя) и освобождаю тебя.

Инструкции для самогипноза

Базовый метод

1. Примите безопасное и удобное положение.
2. Определите для себя ограничение по времени.
3. Поднимите и опустите ваш указательный палец. Когда ваш палец остановится, закройте глаза и погрузитесь в глубокое состояние гипноза. **ПЕРЕДВИНЬТЕ ВАШ ВЫКЛЮЧАТЕЛЬ В ПОЛОЖЕНИЕ «ВЫКЛЮЧЕНО».**
4. Пока вы под гипнозом, **НЕ ДУМАЙТЕ О ВРЕМЕНИ**, об этом позаботится ваше подсознание.
5. Выйдите из состояния гипноза, когда почувствуете, что время вышло.

Метод для использования записи с техникой углубления

1. Примите безопасное и удобное положение.
2. Включите воспроизведение аудиозаписи.
3. Поднимите и опустите ваш указательный палец. **НЕ СТАВЬТЕ СЕБЕ ВРЕМЕННОГО ОГРАНИЧЕНИЯ, АУДИОЗАПИСЬ ПОМОЖЕТ ВАМ ПРОБУДИТЬСЯ. ПЕРЕДВИНЬТЕ ВАШ ВЫКЛЮЧАТЕЛЬ В ПОЛОЖЕНИЕ «ВЫКЛЮЧЕНО».**
4. Аудиозапись выведет вас из состояния гипноза при завершении.

Как проводить для себя внушения

1. Напишите внушение на подходящей карточке или листке бумаги.
2. Примите безопасное и удобное положение.
3. Определите для себя ограничение по времени.
4. Держите внушение в левой руке и прочитайте его пять раз медленно, сосредотачиваясь на каждом слове.
5. Когда начнете читать его в пятый раз, поднимите указательный палец. Когда будете читать последнее слово, опустите палец и погрузитесь в состояние гипноза. **ПЕРЕДВИНЬТЕ ВАШ ВЫКЛЮЧАТЕЛЬ В ПОЛОЖЕНИЕ «ВЫКЛЮЧЕНО».**
6. Пока будете под гипнозом, **НЕ думайте и не пытайтесь способствовать внушению**. Это приведет к тому, что внушение не сработает. Просто расслабьтесь. Вы можете заметить, что слова внушения парят в вашем разуме.

7. Они могут быть не по порядку. Это не страшно. Просто оставайтесь расслабленным.
8. Выйдите из состояния гипноза, когда почувствуете, что время вышло.

На первые две недели

В этот период проводите только одно внушение в неделю. После первой недели, вы можете поменять внушение и использовать другое всю следующую неделю. Вам следует проводить внушение два-три раза в день.

На третью и четвертую неделю

Вы можете каждый день изменять внушения, но не более одного внушения в день. Проводите внушения, по крайней мере, дважды в день.

После четвертой недели

Можете проводить столько внушений, сколько хотите; так часто, как хотите, но ограничьте себя только одним внушением за каждую сессию гипноза. Иногда используйте вашу аудиозапись с углубляющей техникой, чтобы достичь и сохранить более глубокие уровни гипноза.

Вывод чувств на поверхность

Я отключаю мои чувства, потому что

Я чувствую себя в безопасности, когда

Если я когда-либо теряю контроль

Если бы вы лучше меня узнали, то

Пока я занят, я

Если я когда-либо дам себе волю

Если я когда-либо сдамся

Я должен быть сильнее, потому что

Если я когда-нибудь выпущу гнев наружу

Если бы я почувствовал всю свою грусть

Я не испытываю чувства радости, потому что

Когда я испытываю свои сексуальные чувства

С одной стороны я чувствую

С другой стороны я чувствую

Я чувствую себя беспомощно, когда

Я испытываю боль в сердце, потому что

Если ты действительно меня любишь, ты

Каждый раз, когда ты меня наказываешь

Я чувствую сексуальное возбуждение, когда

Если я когда-нибудь заявлю о себе

Когда я влюбляюсь, я чувствую

Я чувствую себя виноватым, потому что

Я чувствую себя виноватым в

Когда я вырасту

Малоизвестные секреты успешного сеанса гипноза

Что пошло не так? Уходя из вашего офиса, он зажег сигарету. Ведь вы сделали для него все, что могли. Спросили, есть ли у него вопросы о гипнозе, и он ответил: «Нет». Он сказал, что уже посетил нескольких гипнотизеров до встречи с вами. Вы подумали, что он понимает суть гипноза. Гипнотизируя его, вы использовали ваше любимое прогрессивное введение в релаксацию. Применили технику углубления. Да, вы не проводили тест на глубину, ведь он и так выглядел довольно глубоко погруженным в гипноз. Прочитали ему «Текст» и заставили его представить сигареты, покрытые токсическими отходами, череп и скрещенные кости на них. Сказали, что сигареты будут иметь вкус бензина. Что же пошло не так, ведь вы все делали правильно, не так ли?

НЕТ! Вы практически все делали не так. Когда человек приходит к вам со словами: «Гипнотизеры, к которым я обращался до вас, не смогли мне помочь», вы должны воскликнуть про себя «ура!», ведь он только что значительно упростил вашу работу.

Успешная сессия гипноза не должна быть счастливой случайностью. Она должна быть достигнута посредством стандартного общего плана сессии гипноза, который вы можете использовать от клиента к клиенту. Этот общий, часто изменяющийся план предоставит клиенту средства, которые ему нужны для достижения своей цели. Многие гипнотизеры до сих пор используют устаревшие идеи и концепции. Они убеждены, что если клиент четко следует их инструкциям, то достигнет успеха. Часто гипнотизеры могут намекать, создавать у клиента впечатление, что они могут вызвать желаемые изменения. **НО ЭТО НЕ ТАК!** С самого начала гипнотизер должен давать клиенту знания, нужные ему для достижения цели. Другими словами, до самого введения в гипноз, вы должны просветить клиента о гипнозе и рассказать ему, что он должен делать, чтобы достичь успеха. До индукции он должен осознать, что ответственность за успех или неудачу лежит на нем, а не на вас. Он должен понимать, что вы не чародей, а лишь опытный наставник, и что если он будет следовать вашим наставлениям, то, у него, несомненно, все получится.

Первое требование для успешной сессии гипноза – расширить и усилить воображение клиента и подарить ему надежду. Первая возможность сделать это появится у вас при первом телефонном разговоре с клиентом. Вы должны использовать возможности НЛП и гипноза, чтобы убедить клиента в том, что он, наконец, нашел человека, несомненно, обладающего навыками

и опытом, чтобы помочь ему в достижении цели или облегчении его проблемы. Как вы этого добьетесь? Просто. Неважно, о каких беспокоящих его проблемах говорит клиент, будь то тяжелый случай южноафриканского грибка с сильной диареей и боязнью противоположного пола в придачу, когда он спрашивает, можете ли вы помочь, вы всегда отвечаете одно и то же. Вы просто и уверенно говорите: «Это просто. Мы постоянно с таким сталкиваемся». С того времени, как он вешает трубку и до того, как приходит на встречу с вами, его надежды значительно возрастают. Главный психологический закон: «То, чего ожидает разум, имеет тенденцию происходить» контролирует систему убеждений клиента.

У каждой сессии гипноза имеется три разных и очень важных части. Каждая из них должна быть полностью выполнена.

Первая часть самая важная – интервью до введения в гипноз. Это интервью состоит из двух частей. Во-первых, презентация клиента. Здесь он описывает вам, как он воспринимает свою проблему. Обычно клиент сам не осознает сути своей проблемы, но вам все равно стоит его выслушать, т.к. после того, как выскажется, он почувствует себя лучше. Кроме того, в это время вы должны узнать больше о клиенте и наладить хорошие отношения. Во-вторых, вы ДОЛЖНЫ избавить клиента от любых страхов или предрассудков, связанных с гипнозом. Запомните второй психологический закон гипноза: «Страх клиента перед состоянием гипноза и его восприимчивость к гипнозу находятся в прямой зависимости». Это значит лишь, что не существует плохих клиентов. Это старая концепция, не имеющая сегодня никакого значения.

Единственное, что может помешать человеку в здравом уме быстро достичь состояния гипноза — это СТРАХ!

Когда клиент говорит вам, что не может быть загипнотизирован, т.к. обладает крепким разумом, это утверждение для самозащиты, означающее, что он боится. Страх перед гипнозом возникает из-за невежественности. Просветите клиента в отношении гипноза, и страх исчезнет.

Существует две точки зрения о том, как много информации о гипнозе стоит предоставить клиенту при разговоре. Первая заключается в том, чтобы спросить клиента, что его интересует о гипнозе и просто ответить на вопросы. Помните, что ваша цель — избавить клиента от страха. Клиент может заявить, что все знает о гипнозе и не имеет к вам вопросов. После этого вы начнете процесс гипноза и обнаружите, что либо столкнулись с очень простым случаем, либо клиент полностью отвергает гипноз. Это потому, что у него не было вопросов. Он ЗНАЛ, что вы можете контролировать его разум и ЗАСТАВИТЬ его делать все, что хотите. В этом случае у него осталось множество предрассудков, которые вызывают СТРАХ! Клиент должен понимать, как работает гипноз, что будет происходить во время сессии, и что он полностью контролирует ситуацию.

Другая точка зрения об информировании клиента — это использование времени интервью для детального обсуждения гипноза и как это работает, включая ограничения. Если клиент потерпел неудачу с другим гипнотизером, возможно, это случилось из-за того, что гипнотизер не уделил достаточно времени интервью, чтобы избавить его от страхов и предрассудков. По мере того, как клиент будет узнавать о гипнозе от вас, он поймет, почему у него ничего не вышло с другим гипнотизером, и начнет воспринимать вас как крупного специалиста, тем самым повышая свою веру в успех.

Вторая часть успешной сессии — это сам гипноз. Эта часть может быть разбита еще на четыре части. Первая из них — индукция. Запомните следующее важное правило о введении: «В более позднее время дня индукция должна быть короче». Если вы проводите сессию в восемь вечера

с человеком, уставшим на работе, не используйте прогрессивное введение в релаксацию. Если вы это сделаете, не удивляйтесь, когда комнату наполнит звук похрапывания. В этом случае гораздо более эффективным будет метод релаксации Эльмана.

Вторая часть наступает после того, как будет достигнут уровень транса, когда вы уверены, что клиент находится в сомнамбулистическом состоянии. Проверьте клиента, чтобы убедиться в том, что это состояние действительно достигнуто, используя технику Эльмана обратного отсчета в уме, тест на катаlepsию или любой другой тест на ваш выбор. Если клиент еще не достиг нужного состояния, продолжайте применять другие индукции, пока не достигнете сомнамбулизма. Скрытый тест на расслоение работает лучше всего.

В третьей части проведите терапию или примените внушения, необходимые для того, чтобы добиться требуемых изменений в клиенте. Важно выбрать подходящую для клиента терапию. Например, если человек страдает депрессией, никакие прямые внушения для хорошего самочувствия не сработают. При таком раскладе вам придется использовать косвенное возвращение в прошлое, чтобы выяснить настоящую причину депрессии, после чего применить одну из ваших быстрых трансформационных терапий, чтобы нейтрализовать эффект психологической травмы и закончить сложным, проверенным тестом для избавления клиента от всех остаточных негативных эмоций. Вы должны будете продолжать внушения до тех пор, пока клиент полностью не будет их принимать.

Четвертой и последней частью наиболее часто пренебрегают. Это постгипнотическое интервью. Клиент и многие гипнотизеры не понимают, что когда человек открывает глаза и выходит из транса, это не означает состояние выхода из гипноза.

Следующие шестьдесят-девяносто секунд клиент все еще в чрезвычайно внушаемом состоянии. Используйте эту минуту «гипервнушаемости», чтобы применить закон гипнотического наслоения и усилить внушения, только что полученные клиентом. Во многих случаях понимание и использование закона наслоения в этот момент времени может принести успех в сессии, которая сначала казалась провальной. Понимание и использование закона наслоения внушений — это, пожалуй, ваш главный инструмент для техник прямого внушения, который может помочь вам мгновенно добиться постоянного принятия ваших внушений клиентом.

Помните, главный ваш инструмент — это ваш голос. Вы должны уметь использовать свой голос, как художник использует кисть для рисования. Успешные гипнотизеры сегодня больше не придерживаются принципа монотонного голоса (гипнотического голоса). Контроль над своим голосом важен, потому что когда клиент находится в состоянии гипноза, вы разговариваете с эмоциональным подсознанием. Эта эмоциональная часть резко воспринимает эмоциональные слова и фразы. Если вы хотите проводить по-настоящему успешные сессии, уделяйте достаточно внимания эмоциональности вашего голоса, когда ваш клиент в состоянии транса.

Помните о концепции визуализации. Сегодня выдающиеся гипнотизеры, за исключением нескольких случаев, делают все возможное, чтобы избежать техник визуализации. Причина тому — недавнее открытие того, что только от восемнадцати до двадцати процентов населения способны мысленно представить себе картину. Когда вы говорите клиенту мысленно что-либо изобразить, а он не может этого сделать, у него появляется чувство, что он не способен следовать инструкциям, что вызывает неуверенность в себе. Стоит этому случиться, все ваши последующие внушения будут отвергнуты. Обычно клиент не станет говорить вам, что не может представить себе картину, когда вы просите его это сделать. Он скорее уйдет после сессии без желаемых

изменений. Так как ваш бизнес зависит от рекомендаций ваших клиентов, вы не можете этого допустить.

Другая причина избегать общих техник визуализации заключается в том, что образ, который вы просите своего клиента создать, может напугать его, что приведет к нежелательной реакции.

На мой взгляд, использование визуализации — это довольно медленный метод для достижения конечной цели. С помощью быстрых, не визуальных техник, доступных сегодня, все больше и больше гипнотизеров, за исключением тех, которые работают в специфичных областях помощи при заболеваниях, предпочитают устранять техники, которые будут успешно работать лишь на двадцати процентах клиентов.

Как вы видите, успешные сессии гипноза требуют большего, чем хорошие навыки гипнотизера. Также важна организация сессий, шаг за шагом, что позволит вашим сессиям проходить так, как это нужно вам.

Регрессивный гипноз

Регрессия гипнотическая — это когда человек мысленно возвращается в прошлое, переживая события и ощущения из более раннего периода своей жизни или какого-либо конкретного места.

В общем случае регрессию используют в двух целях:

1. Как метод для обнаружения изначальных причин, вызывающих чувства, и последующих, оставляющих след событий.
2. Для отдыха. Для людей, которые хотят заново пережить события прошлого исключительно для удовольствия, из любопытства или для самоудовлетворения.

Однако, в случае судебных процессов, регрессию иногда используют для того, чтобы клиент мог вспомнить относящиеся к делу факты и детали, важные для суда, которые он/она не в состоянии вспомнить, находясь в сознании. Гипнотизер должен быть крайне осторожен, чтобы быть уверенным, что не направляет ход мыслей клиента.

В какой-то степени, регрессия может быть достигнута в легких стадиях гипноза. На этих стадиях воспоминания клиента о событиях прошлого, скорее всего, будут в прошедшем времени. Более убедительные регрессии могут быть достигнуты на более глубоких уровнях гипноза, таких как сомнамбулизм, где воспоминания клиента скорее будут звучать в настоящем времени. Часто на этих стадиях голос клиента, его речь и манеры могут становиться такими же, как были в то время, о котором он вспоминает.

В любой регрессии, в которой сбор информации важен для достижения успеха или для разрешения какого-то спора, некоторый тест на глубину желателен, чтобы проверить адекватность состояния гипноза, мотивы клиента, его общее отношение и образ мышления могут рассматриваться для определения точности раскрытых данных.

Некоторые признаки, на которые стоит обратить внимание для определения регрессии:

- ☑ Отрицательные признаки: Выражение лица, указывающее на сознательные попытки вспомнить или отчетливая артикуляция при задании вопросов. Отсутствие изменений

в частоте дыхания при воспоминании волнующих деталей. Отсутствие слез при воспоминании грустных деталей. Отсутствие видимой реакции на пугающие инциденты. Отсутствие признаков радости при воспоминании счастливых случаев.

- Положительные признаки: НИКАКИХ признаков обдумывания ответов или событий. Учащение дыхания при воспоминании волнующих событий. Слезы или очевидная грусть при воспоминании печальных событий. Очевидная физическая и эмоциональная реакция при воспоминании любых эмоциональных случаев, хороших или плохих.

Важная разносторонность

В течение многих лет грандиозный потенциал гипноза не был замечен многими людьми из-за его простоты. Психология научила нас искать глубоко спрятанные, абстрактные, сложные, сплетенные, запутанные, многогранные причины для каждого расстройства психики. В большинстве случаев все не так сложно!

Из-за всей публичности, которой психология подвергается последние десятилетия (в отличие от парапсихологии), приведшей к внушению идей, для нас сложно оставить в стороне наши часто бесполезные попытки успешного решения проблем на уровне сознания. Я использую рациональность сознания, чтобы осуществить изменения в ЭМОЦИОНАЛЬНОМ КОНФЛИКТЕ (дисбаланс мыслей и эмоциональной энергии) между прошлым, хранящемся в нашем подсознании, и нашим настоящим сознательным существованием.

Пока мы используем рациональное сознательное логическое обоснование для решения проблемы, мы намеренно позволяем нашему сознанию контролировать ситуацию, в качестве критической аналитической мысли. Значит, у нас нет хорошего доступа к источнику проблемы в подсознании!

Осуществить регрессию довольно просто. В том, что мы называли «этической практикой», есть неизбежные повторения по-разному названных частей гипнотической сессии. Как вы знаете, предварительная беседа — это часть успешного введения в гипноз, и введение начинается с предварительного разговора. Когда регрессию проводят, как часть какого-либо трансформационного процесса, регрессия становится не просто техникой анализа, но и важной частью трансформации. Переживание первоначальных событий, лежащих в основе проблемы — это форма очищения, с некоторыми подходящими «контрольными» внушениями во время абреакций, а также восприятия корректирующих внушений, касающихся события во время, а также сразу же после абреакций. Способность такого события из прошлого негативно воздействовать на клиента, сейчас или в будущем, теперь устранена. То есть в некоторых случаях терапия заканчивается уже на стадии анализа.

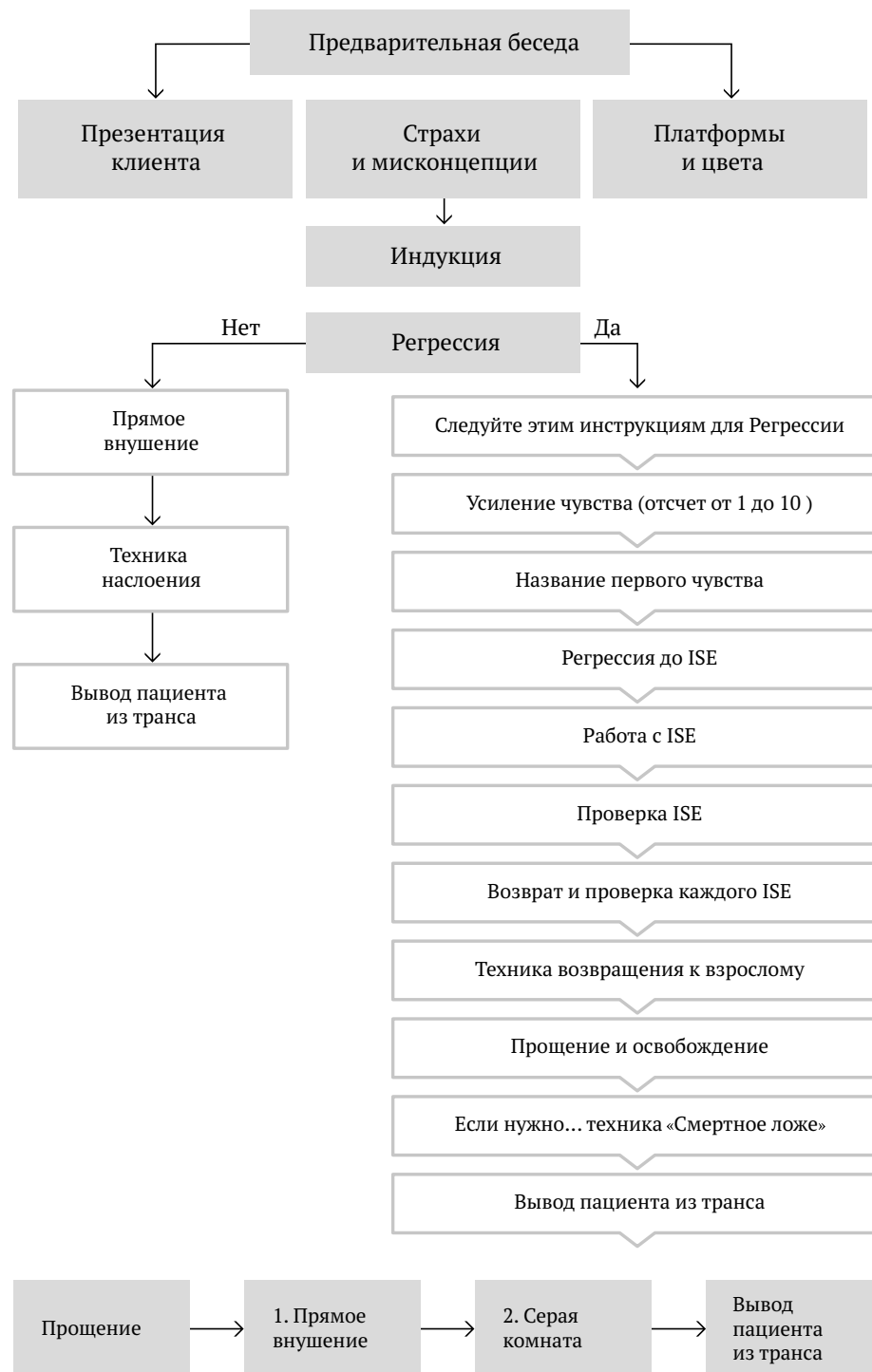
Постгипнотические «контрольные» внушения и внушения перед выводом пациента из гипноза должны всегда быть полностью позитивными и вызывающими счастливые ожидания. Таким образом, они становятся частью терапии.

Когда клиент загипнотизирован, регрессия достигается простой техникой внушения клиенту, что это случится. Однако помните, что клиент не должен принимать какие-то аналитические решения. Поэтому ваши внушения должны быть столь законченными и простыми в деталях, что это смогло бы произойти без привлечения клиентом своего сознания и решения, как сделать то, что вы внушаете.

Самая сложная часть гипнотизма при достижении результатов — это мышление. Во время предварительного разговора наблюдение и вслушивание помогут вам правильно определить лучшую технику внушения для использования с этим клиентом, а также выполнить ее!

Другими словами, ваше введение!

План работы с пациентом



Инструкции по технике регрессии

Твердым и уверенным голосом скажите следующее:

Я хочу, чтобы вы знали, что если я столкнусь с сопротивлением, то не смогу делать свою работу. Я не смогу вам помочь. Если вы будете работать вместе со мной, то я уверен, что смогу помочь вам.

После достижения сомнамбулизма

Когда вы расслаблены как сейчас, вы можете вновь пережить любую часть вашей жизни. Мы всегда думали, что пережитое либо забыто нами, либо хранится в нашей памяти. На самом деле это всегда будет с нами в каждую минуту и каждый день. Это все часть нас. Мы живем свою жизнь в свете отраженных действий. Все то, что мы делали раньше, мы проделываем в своих умах.

Поэтому мне бы хотелось, чтобы вы вернулись во времена детства и выяснили, существовала ли (*заявленная проблема*) тогда, когда вы были маленьким (*мальчиком/девочкой*). *Объясните, куда вы собираетесь вернуть клиента: в детский сад, в первый класс, на день рождения и т.д.*

Я собираюсь вернуть вас назад в (*назовите место*). Когда я подниму вашу руку и опущу ее, вы будете в (*назовите место*). Не пытайтесь вспомнить это своим сознанием, это постоянно все портит. Другими словами, просто скажите себе, что мне хочется этого и это произойдет. Так что, когда я подниму и опущу вашу руку, это случится в (*назовите место*), и вы увидите себя в том (*месте*) также отчетливо, как в первый раз, а я буду говорить с маленьким (*назовите имя клиента*). Когда я подниму вашу руку и опущу ее, вы будете там, так что просто полностью расслабьтесь и смотрите, как это случится.

Поднимите и опустите руку

Следующий текст подойдет, если вы возвращаете клиента в первый класс.

Если вы возвращаете клиента в другое место, адаптируйте текст.

(*Назовите имя*) ты в первом классе. Нравится ли тебе первый класс? Осмотрись. Тебе нравятся дети? Тебе нравится учитель? (*назовите имя*) Скажи, ты в первом классе и все кажется ясным и понятным, весело ли тебе в первом классе? Взгляни на себя, есть ли у тебя какие-то проблемы с (*назовите проблему, которую клиент хочет разрешить*) в первом классе?

В зависимости от ответов перенесите клиента на год вперед или назад в том направлении, в котором, по вашему мнению, нужно продолжать поиск, чтобы найти ISE или начальную точку текущей проблемы клиента. Перенесите клиента в ситуацию, где он/она делает что-то, что ей/ему нравится, и повторите текст и вопросы из предыдущего абзаца.

Сейчас я собираюсь поднять и опустить вашу руку, и когда я это сделаю, вы окажетесь в первом дне, когда вы (*назовите проблему*), и вы будете знать, что ее вызвало. (*Поднимите и опустите руку.*) То, что случилось сегодня, стало причиной для (*назовите проблему*) у маленького (*мальчика/девочки*)!

Пусть клиент переживет событие и поменяет отношение

1. Я буду считать от одного до десяти. Пока я буду считать от одного до десяти, я хочу, чтобы вы сильнее сосредоточились на этом чувстве. *Начните считать с прерывающимися внушениями о возрастающей сосредоточенности на этом чувстве.*
2. На этот раз я буду считать от одного до трех, дотрагиваясь до вашего лба. Затем я задам вам вопрос. Вы дадите ответ по буквам. Считайте 1 – 2 – 3 (*прикасаясь ко лбу*). Что заставляет вас чувствовать? Отвечайте быстро.
3. Я снова дотронусь до вашего лба, и когда я это сделаю, вы скажете предложение, фразу или параграф, включающий слово _____.
4. Хорошо, теперь я буду считать от десяти до одного. Когда я буду это делать, мы будем возвращаться в более раннее время, связанное с этим чувством _____. *Считайте в обратном порядке от десяти до одного, с прерывающимися внушениями путешествия во времени. Затем, легко дотрагиваясь до лба клиента, скажите: Где вы сейчас? Внутри или снаружи? Сейчас день или ночь? Вы один или с кем-то? Расскажите, что происходит, сделайте отсчет.*

Запишите ответы на вопросы на бумагу или на пленку, чтобы использовать их в техниках раскрытия и хранить их в деле клиента до следующей сессии, если потребуется.

Продолжайте с техниками раскрытия.

Коридор регрессии

Сейчас (*имя клиента*), оставаясь глубоко расслабленным и погруженным в состояние гипноза, я хочу, чтобы вы обнаружили себя в приятном, светлом и уютном коридоре. Вы чувствуете себя как дома, вам удобно, вы свободны от любых страхов и волнений.

Вы смотрите на коридор перед вами и замечаете, что слева от вас пустая гладкая стена до самого конца коридора. По правую сторону, на равном друг от друга расстоянии, расположены двери до самого конца коридора. На каждой из этих дверей есть номер. Эти номера — годы из вашей жизни, ваш возраст с каждым годом. Вы смотрите направо и видите, что стоите перед дверью с вашим настоящим возрастом. На следующей двери возраст на год меньше, на следующей еще на год меньше и так далее. Двери с вашим возрастом до самого конца коридора.

На счет один я хочу, чтобы вы медленно начали идти по коридору, посматривая на каждую дверь, которую проходите, осознавая, что за каждой дверью находится особенный год из вашей жизни, там содержатся все воспоминания, хорошие и плохие, из этого года; все обработаны, так что вы увидите их только если захотите. Когда подойдете к двери, у которой почувствуете потребность или желание остановиться, остановитесь и дайте мне знать, подняв указательный палец вашей правой (*или левой*) руки.

На счет один я хочу, чтобы вы начали движение. *Считайте с каждым выдохом клиента.* Три, два, один!

Теперь сидите тихо и терпеливо ждите сигнала! Каждый клиент двигается со своей собственной скоростью, так что ждите! Если вы прождете больше четырех или пяти минут и это покажется долгим для вас, спросите: «Где вы сейчас?»

Клиент: «Около пятнадцатой». Медлительный!

Гипнотизер: «Еще не было дверей, где вам бы хотелось остановиться?»

Клиент: «Нет».

Гипнотизер: «Хорошо, продолжайте двигаться по коридору. Проверьте остальные двери. Если пройдете весь коридор, не найдя нужной двери, дайте такой же сигнал, как если бы остановились у двери».

Снова подождите. Когда клиент даст вам знак, спросите «Где вы?»

Клиент: «У шестой».

Гипнотизер: «На счет один, откройте шестую дверь и войдите в комнату, закрыв за собой дверь. Вы обнаружите, что вошли в довольно большую, прямоугольную комнату с пустыми белыми стенами. Единственной вещью, которую вы найдете в комнате, будет пьедестал в центре, высотой где-то до талии, с двумя кнопками на нем; одна красная, а другая зеленая. Дойдите до пьедестала и остановитесь, а затем дайте мне знак, как до этого.

Три, два, один! Входите и закройте за собой дверь, и подойдите к пьедесталу.

Дайте знать, когда дойдете.

После сигнала...

На счет один, нажмите зеленую кнопку. Когда вы это сделаете, какое-то важное событие или случай из этого года появится на стене напротив двери, в которую вы вошли, или всплывет в вашей памяти. Любой вариант подойдет. Когда нам понадобится остановить это событие, нажмите красную кнопку, и оно быстро исчезнет. Итак, на счет один нажмите зеленую кнопку, затем громко скажите мне, что случилось; в вашей памяти или на стене. Не задавайте вопросов, просто скажите мне, что бы это ни было.

Три, два, один!... Нажимайте зеленую кнопку».

Вновь будьте терпеливы и подождите; целую минуту или больше, если потребуется.

К этому моменту будьте готовы! Когда клиент нажмет эту кнопку, почти все, что угодно, от полного отсутствия реакции до кажущейся полной истерики, может случиться. Это волнительный момент!

Подсознание чувствует, зачем вы там и его ранние попытки раскрыть и выпустить то, что в нем хранится, в большой степени определяют жалобы клиента.

Доверьтесь следующему факту. Когда клиент раскрывает вам то, что к нему приходит в этот момент, это есть все или часть того, что вы ищете! В каждом случае это очень важно и относится к делу. Это может быть изнасилование, отвержение, смерть любимого человека, расставание, несчастный случай, болезнь, ссоры из детства; практически любое эмоционально травмирующее событие. Но что бы это ни было, когда это раскрывается таким образом, это важно для терапии клиента! Вы можете быть уверены, что это правда.

Но что, если клиент пройдет весь коридор, так и не дав вам сигнал? Такое случается очень редко, но СЛУЧАЕТСЯ. Это указывает на одну из четырех вещей:

1. Клиент плохо понял ваши указания. Подумайте! Достаточно ли вы четко для подсознания провели внушение?
2. Клиент не находится, по крайней мере в этот момент, в состоянии гипноза. Обсудите это с ним. Возможно, он просто был настолько заинтересован и боялся что-то упустить, что не смог расслабиться. А вам надо больше знать о классификации и тестировании клиентов!

3. В редких случаях: ISE¹ клиента случилось до рождения и нет каких-то особенных SSE². Начните все заново. Поставьте еще одну дверь под названием «лоно» в самом конце коридора, пусть клиент войдет в эту теплую и темную комнату, вернется в лоно своей матери. Затем скажите: «Почувствуйте безопасность и умиротворение. Услышьте, как бьется сердце вашей матери. Почувствуйте, как становитесь моложе и меньше, как плод, до самого момента вашего зачатия. Скажите мне, когда почувствуете неприятные ощущения».
4. Клиента необходимо вернуть от зачатия, развития до полноценного плода, чувства схваток своей матери, собственного рождения, а затем по коридору в сегодняшний день, когда он будет готов вернуться.

В регрессии в прошлую жизнь самый главный момент — когда его душа отделяется от тела и уходит туда, где ждет рождения в вашей жизни. Вы должны сделать все, чтобы душа ушла либо с позитивным чувством, либо с нейтральным.

Техника серой комнаты

Эта техника прекрасно подходит для очищения сознания клиента от негативных мыслей и эмоций.

А теперь, вы чувствуете себя хорошо, безопасно и удобно, оставаясь расслабленным и загипнотизированным, ваше расслабление и гипнотическое состояние все глубже и полнее. Представьте себя в удобной, маленькой серой комнате. Вы чувствуете себя, как дома, уютно и спокойно. Это маленькая круглая комната с серыми стенами и куполообразным потолком. Как шатер может быть внутри; и вот вы понимаете, что эта серая комната на самом деле есть ваше подсознание, ваше ядро, самый центр вас.

Вдруг вы замечаете, что к стенам комнаты прилеплены кусочки бумаги! Одни белые, другие красные.

Приближаясь к стене, вы понимаете, что на красных кусках бумаги записаны негативные мысли и эмоциональная энергетика из вашего прошлого. Такие, как страх, сомнение, чувство вины, ненависть, обеспокоенность, чувство отвержения и несчастье!

Все негативные, угнетающие, подавляющие мысли и эмоциональная энергетика и чувства из вашего прошлого хранятся в этой комнате вашего подсознания, на этих маленьких красных кусочках бумаги.

Найдите следующее! Вы можете сорвать эти красные листочки бумаги со стен, вы можете скомкать их в своих руках, набрать столько, сколько сможете, и отнести их туда, где в центре пола открыта дыра около пятнадцати сантиметров в диаметре, и выкинуть их в эту дыру, наблюдая, как они растворяются в темноте! Они больше не вернуться!

Вы можете почувствовать, что через четыре-пять заходов, собирая охапки, относя их к дыре и выбрасывая, вы можете очиститься от всех негативных эмоций. Так что сейчас, на счет один, я

¹ ISE (Начальное Сенсibiliзирующее Событие) — это самое первое переживание, которое запустило негативную эмоциональную реакцию. Обычно это происходит в раннем детстве или даже во внутриутробном периоде. В гипнотерапии выявление и проработка НСС считается ключевым условием для достижения устойчивых терапевтических изменений.

² SSE (Последующее Сенсibiliзирующее Событие) — это более позднее переживание, которое усиливает эмоциональные паттерны, заложенные Начальным Сенсibiliзирующим Событием (НСС). В гипнотерапии выявление ПСС помогает понять, как изначальная травма или конфликт поддерживались и усиливались с течением времени.

хочу, чтобы вы начали над этим работать. Я тихо посижу, пока вы не закончите. После того, как вы это сделаете, просто дайте мне знать, дав знак указательным пальцем.

На счет один, начинайте. Очистите все! Три... два... один!

Будьте терпеливы и подождите. У некоторых клиентов это может занять четыре-пять минут.

Если замечаете признаки расстройства и напряжения, просто спросите: «В чем дело?» Вы, скорее всего, услышите ответ вроде: «Я не могу оторвать листочек!»

Гипнотизер: «Какой из них вы не можете оторвать?»

Клиент: «Ненависть!» или страх или чувство вины и т.д.

Гипнотизер: «Хорошо, возьмитесь за него рукой. На счет один, все сопротивление исчезнет, и с небольшим усилием листок упадет в вашу руку! Три...два...один!» Щелкните пальцами, но не громко.

К этому моменту, если клиент все еще проявляет признаки напряжения или кажется, что он не может оторвать кусочек бумаги и расслабиться, просто предложите ему запомнить этот листок и оставить его пока, и заняться другими, и дать вам сигнал, когда он закончит избавляться от всех, что может. Объясните, что он не должен бояться того, что оставляет листок, ведь он вернется и разберется с ним позже.

Теперь заметьте: белые кусочки — хорошие, позитивные, наполненные энергией, полезными мыслями и светлыми чувствами — расширяются и заполняют все пространство, освобожденное от красных кусочков. Они растут, наполняют вас, становятся больше, пока не заполнят все стены и потолок красивым позитивным прекрасным белым цветом. Почувствуйте возрождение позитивной энергии внутри вас, когда заметите, что дыра в потолке закрылась сама собой и атмосфера в комнате становится белой! Прекрасный, чистый, заряжающий энергией белый! Сделайте глубокий вдох и вдохните чистоту, силу и уверенность в себе, любовь, умиротворенность, уверенность, свободу этой атмосферы! Почувствуйте, как она проникает в каждую клетку и атом вашего тела!

С этого момента, минута за минутой, час за часом, день за днем, мысли и эмоциональная энергетика вашего подсознания будут оставаться такими позитивными, такими спокойными и стабильными как сейчас, когда каждая часть вас тело и разум, остается спокойной, объективной и творческой; и функционирует идеально таким образом, как это задумал Бог.

(Короткая пауза)

На счет один, все эти образы исчезнут, но останутся позитивные эффекты.

Три... два...один! Образы исчезают, а вы расслаблены и загипнотизированы отдыхаете здесь, в моем офисе.

Отсюда вы переходите либо к какому-то виду гипноанализа, или специальной терапии, или просто проводите постгипнотические внушения, после чего пробуждаете клиента.

Это упражнение пойдет на пользу любому клиенту. Однако я предлагаю сначала провести прямой подсознательный опрос и/или регрессию, до того, как приступите к самому очищению. Если все пройдет успешно, при специальных ISE серая комната послужит как техника для очистки от остатков. Если никаких особых ISE или SSE не возникает, техника принесет особенно много пользы, если будет повторена на двух — четырех сессиях.

Примечание: Если клиент не может оторвать некоторые красные бумажки, очевидны два факта:

1. Эта эмоция есть или прямо относится к его проблеме.
2. Повторные сессии помогут с этим справиться.

НЛП в гипнотерапии

Использование техник НЛП в гипнозе

*НЛП — это позиция и методология,
порождающие целый ряд методов.
— Ричард Бэндлер*

Нейролингвистическое программирование (НЛП) представляет собой сравнительно новую дисциплину, возникшую лишь в середине 1970-х годов. В основе НЛП лежит большой объем заслуживающих доверия знаний. НЛП берет начало в нескольких областях знания, объединенных двумя его создателями — Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером.

Это случилось в то время, когда доктор Гриндер занимал должность профессора лингвистики в Калифорнийском университете в Санта-Крус. Бэндлер был студентом этого университета и изучал математику и компьютерные науки. Доктор Гриндер к тому времени уже опубликовал несколько книг по той области лингвистики, которая известна как трансформационная грамматика.

Ричард Бэндлер показал незаурядные способности в выявлении и четком описании моделей самых различных процессов. Этот талант наиболее ярко проявил себя в описании человеческой коммуникации. Ричард с большим удовольствием изучал, анализировал, моделировал коммуникативные процессы в психотерапии. Тогда он начал активно изучать техники гештальт-терапии. Ему удалось выявить, описать и самостоятельно опробовать модели этого психотерапевтического подхода.

Результаты такой работы впечатляли окружающих, а успех в решении сложных задач направил талант Ричарда в изучение, а затем моделирование приемов работы других выдающихся специалистов. При поддержке Джона Гриндера, Бэндлер получил возможность смоделировать техники Вирджинии Сатир — самого известного в мире семейного психотерапевта. Ричард быстро идентифицировал используемые Вирджинией «семь паттернов». Когда они с Джоном начали применять их, то обнаружили, что могут моделировать ее методы психотерапии и получать такие же результаты.

Как компьютерный программист, Ричард знал, чтобы запрограммировать самое простое «сознание» (компьютер с состояниями «включено-выключено»), нужно разбить поведение

на компоненты и предоставить системе ясные и однозначные сигналы. К этой простой метафоре Джон добавил свои обширные знания по трансформационной грамматике. Из трансформационной грамматики они позаимствовали понятия глубинной и поверхностной структур, которые трансформируют значение/знания в человеческом мозге. Так они начали строить свою модель «программирования» людей.

Позже известный во всем мире антрополог Грегори Бейтсон познакомил Бэндлера и Гриндера с Милтоном Эриксоном, доктором медицины. Эриксон разработал модель коммуникации, которая известна как «эриксоновский гипноз». В 1958 году Американская медицинская ассоциация признала, что гипноз является полезным лечебным средством во время хирургических операций. Когда Бэндлер и Гриндер смоделировали работу Эриксона, они обнаружили, что могут получить тот же эффект. Многие сегодняшние методики НЛП основаны на приемах, которые использовал Эриксон.

На основе этого опыта и исследования объединяющих факторов и принципов Бэндлер и Гриндер разработали свою первую модель коммуникации, отражающую теоретическое понимание того, каким образом мы «запрограммированы» посредством языков (сенсорных и лингвистических) так, что у нас возникают регулярные и систематичные действия, реакции, психосоматические эффекты и т. д. Эта модель также определяла способы использования компонентов субъективного опыта для психологических (ментально-эмоциональных) изменений поведения человека.

С того времени НЛП прошло значительный путь развития. Модель расширилась за счет включения в нее данных других дисциплин: кибернетики (коммуникации в сложных системах, как механических, так и живых), философии, когнитивной психологии, исследований «бессознательного» и неврологии. Сегодня во всем мире существуют институты НЛП, и многие авторы применяют НЛП в областях, связанных с медициной и здоровьем, психотерапией и психологическим благополучием, бизнесом, образованием, спортом, правом, христианской религией и т. д.

Базовые пресуппозиции НЛП

1. Никто не владеет истиной в последней инстанции.
2. Все клиенты разные, каждый клиент имеет свои собственные представления о том, что хорошо и что плохо. Каждый человек живет в своей модели мира, и эта модель неизбежно отличается от самого мира. «Карта — это не территория».
3. В любой ситуации каждый человек делает лучший выбор из всех, какие он может себе представить в данный момент. То есть клиент всегда по-своему и для себя прав и не обязан быть человеком, приятным во всех отношениях.
4. В каждом человеке существует внутренний ресурс, внутренний потенциал для решения его проблем. Если человек осознает проблему, значит, он уже знает (но возможно не осознает) ее решение.
5. Есть различие между человеком и его поведением. Успех общения с клиентом зависит от способности терапевта понять способы мышления и поведения клиента, т. е. его мир.
6. За каждым поведением стоит некоторое позитивное (положительно направленное) намерение.

7. Смысл общения заключается в вызванной реакции, а не в том, что предполагалось сообщить.
8. В человеческом взаимодействии наибольшее влияние на результат имеет тот, кто проявляет наибольшую гибкость и разнообразие в поведении. Если вы всегда делаете то, что вы всегда делали, вы всегда будете получать то, что вы всегда получали.
9. Память и воображение используют одни и те же нервные цепи и потенциально имеют одно и то же действие.
10. Знание, мышление, память и воображение возникают из последовательностей и сочетаний систем представления.
11. Психика и тело — это части одной и той же кибернетической системы. Поэтому существует параллелизм и взаимосвязь между нашими внутренними нервными процессами и нашим внешним наблюдаемым поведением.
12. Метод проб и ошибок составляет часть процесса обучения. Если вы не получили желаемых результатов, это не значит, что вы потерпели неудачу. Не бывает поражений или неудачной работы, существует только обратная связь о вашем взаимодействии и вам надо только проанализировать ее, чтобы использовать в дальнейшем.
13. Вы можете зайти в тупик, если идете, не зная куда, и это может случиться, куда бы вы не шли.
14. Не бывает безвыходных ситуаций. Каждая проблема имеет свое решение.
15. Если вы не достигли желаемого результата от того, что вы сделали, то сделайте что-то иначе, если и здесь нет результата, то займитесь прямо противоположным.

Предикаты и слова, описывающие процесс

При общении мы не можем не общаться. Вы не можете не рассказать о себе. Таким образом, всякий раз, открывая рот, мы осуществляем вербальную репрезентацию вашей модели мира. Это также относится и к репрезентативной системе. Люди, которые классифицируют и кодируют свои мысли в основном аудиально, будут образовывать в основном аудиальные предикаты. Визуалы будут делать это в визуальной системе, а кинестетики — в кинестетической. Только это имеет смысл. Если мы думаем в терминах изображений, звуков и ощущений, это проявляется в наших внешних языковых картах — словах.

Модель мира — это карта реальности, уникальная репрезентация мира, основанная на обобщении нашего опыта и совокупность принципов деятельности человека.

Соответственно, если мы прислушаемся к специфическим предикатам или описывающим процесс словам (в основном это глаголы, прилагательные и наречия), которые использует человек, мы сможем узнать его основную репрезентативную систему. Таким образом, эти предикаты являются языковыми ключами (лингвистическими маркерами) внутренней обработки человеком информации (репрезентативных систем). Ключи — информация, которая помогает понять субъективные структуры человека. К ней относятся ключи глазного доступа, предикаты, дыхание, поза, жесты, тон и тональность голоса и т. д.

Какую ценность имеет знание об использовании предикатов в речи партнера по коммуникации? Использование предикатов — это главный индикатор того, как человек «формирует представление» о мире и конструирует свою «внутреннюю реальность». Таким образом, предикаты

предоставляют нам главный ключ к субъективной реальности людей — «зеленую улицу» к их мышлению/чувствам и реакциям.

Предикаты также очень помогают нам при установлении раппорта с людьми. Так как раппорт подразумевает достижение гармонии, согласия и близости, то знание и использование предикатов позволяют нам быстро научиться «говорить на языке другого человека». Это позволяет нам быстро услышать и использовать те же языковые паттерны, которые использует другой человек.

Мы не знаем более простого способа достижения основательного раппорта с другим человеком, чем присоединение к предикатам. Вы вербально «отзеркаливаете» способ мышления другого человека, когда отражаете предикаты его основной репрезентативной системы.

Отзеркаливание — процесс отражения физического поведения другого человека или передача обратной связи о его поведении.

Присоединение к предикатам — изысканный, изящный и элегантный процесс подстройки. Потренировавшись некоторое время сознательно, вы заметите, что стали неосознанно осуществлять присоединение к предикатам. Когда вы неоднократно выполняете «отзеркаливание» при присоединении и подстройке к человеку, это становится неосознанным паттерном ваших реакций и речи.

Примеры сенсорноопределенных слов и выражений (предикатов)

Нейтральные

Решать, думать, помнить, знать, медитировать, понимать, намереваться, осознавать, оценивать, решать, учить, мотивировать, изменять, относиться.

Визуальные

Смотреть, картина, фокус, воображение, прозрение, сцена, слепой, визуализировать, перспектива, блеснуть, отражать, прояснять, рассматривать, глаз, фокусировать, предвидеть, иллюзия, иллюстрировать, замечать, вид, взгляд, точка зрения, показывать, появиться, анонс, видеть, обзор, обозрение, зрение, зрелище, наблюдать, неясный, темный.

Аудиальные

Говорить, акцентировать, рифма, громкий, тон, резонировать, звук, монотонный, глухой, звонок, спрашивать, ударение, внятный, слышать, дискуссия, заявлять, делать замечание, слушать, звенеть, замолчать, неразговорчивый, вокальный, звучать, голос, говорит, тишина, диссонанс, созвучный, гармоничный, пронзительный, тихий, немой.

Кинестетические

Хватать, вручать, контактировать, толкать, тереть, жесткий, теплый, холодный, шершавый, взяться, сдавить, сжать, напрячься, осязаемый, ощутимый, напряжение, твердый, мягкий, нежный, зажимать, держать, залезать, сносить, тяжелый, гладкий.

Обонятельные

Душистый, ароматный, дымный, спертый, свежий, благоухающий, вонючий.

Вкусовые

Кислый, соленый, сладкий, вкусный, сочный, привкус, горький.

Визуальные выражения

Я вижу, что вы имеете в виду.

Я внимательно рассматриваю эту идею.

Мы смотрим глаза в глаза.

Я имею смутное представление.

У него слепое пятно.

Покажите мне, что вы имеете в виду.

Вы посмотрите на это и засмеетесь.

Это прольет немного света на существо вопроса.

Он смотрит на жизнь сквозь розовые очки.

Это прояснилось для меня.

Без тени сомнения.

Смотреть скептически.

Будущее выглядит светлым.

Решение возникло перед его глазами.

Приятное зрелище.

Аудиальные выражения

На той же длине волны.

Жить в гармонии.

Говорить на тарабарском языке.

Пропускать мимо ушей.

Звонить в колокол.

Задавать тон.

Слово за слово.

Неслыханный.

Давать аудиенцию.

Держать язык за зубами.

Манера говорить громко и отчетливо.

Кинестетические выражения

Я связался с вами.

Я ухватил эту идею.

Задержаться на секунду.

Я своей печенкой чувствую это.

Человек с холодным сердцем.

Хладнокровный человек.

Толстокожий.

Руки чешутся.

Пальцем не тронуть.

Палец о палец не ударил.
Твердое основание.
Загореться желанием.
Не хватать звезд с неба.
Плавно регулировать.

Обонятельные и вкусовые выражения

Чуять недоброе.
Горькая пилюля.
Вкус к хорошей жизни.
Слащавый человек.
Кислая мина.

Упражнение на выявление предикатов

Один рассказывает историю, один слушает, один — наблюдатель. Задача: выявить репрезентативную систему по ключевым словам. Сравнить новые результаты со старыми (по глазам).

Если кто сделал раньше, задайте вопросы в той же модальности. На эту работу отводится полчаса.

Обсуждение. Вопросы. Комментарий к будущей подстройке: важно сначала услышать, а потом и самому использовать предикаты той же модальности.

Подстройка и присоединение

Подстройка нужна, чтобы на неосознанном для человека уровне сообщить ему о нашем с ним сходстве и установить, как следствие, доброжелательный контакт (*раппорт*). Основная польза подстройки — обеспечение «мы-пространства» или раппорта.

Сразу скажем главное: раппорт — это самое «мы-пространство» — нельзя просто технично изобразить. В него надо войти. Его надо пережить. Но вот сам процесс входа может быть технологизирован.

Виды подстройки:

- ☑ по позе и жестам;
- ☑ по дыханию и ритму;
- ☑ по мелодике;
- ☑ по тону;
- ☑ по ключевым словам;
- ☑ по глазодвигательным паттернам;
- ☑ по репрезентативным системам (в стрессовых ситуациях человек пользуется одной, ведущей системой);
- ☑ по ценностям и убеждениям.

Техники «подстройки» позволяют не «изобразить» качественно, как многие думают (неверно), а именно вжиться и пережить нужное состояние. Обратим внимание на то, что это именно техники, то есть их надо не столько знать, сколько — выполнять.

Лучше всего автоматически. Бессознательно. То есть, потратив однажды время на хорошее обучение-тренировку и закрепив на практике. Как у водителя — навык переключения скоростей. Хороший водитель всю эту процедуру не осмысливает. Он ее делает. А мы — подстраиваемся и устанавливаем контакт.

Итак, подстройки. Они работают на разных уровнях. Самый простой и понятный способ — подстройки по телу. А среди подстроек по телу в первую очередь надо вспомнить подстройку по позе. Вообще-то их тоже две: прямая и зеркальная.

Прямая подстройка заключается в том, чтобы внимательно присмотревшись и оценив положение тела клиента, принять позу максимально приближенную. И сделать это не нарочито, а потихоньку. А то люди подумают, что вы передразниваете. Вы когда-нибудь видели, как пять человек сидят в ряд на лавочке, положив ногу на ногу (одну и ту же на одну и ту же, например, правую на левую)? И как они практически одновременно меняют ноги, не очень об этом задумываясь? Вот, это про то самое. Или ваш клиент облокотился на стол и подпер кулаком щеку. И вскоре вы обнаруживаете себя едва ли не в такой же позе, бывало такое?

Зеркальная же подстройка предполагает, что ваша поза будет симметрична позе клиента, то есть, как бы отражать ее. Как в зеркале. А в остальном, все то же самое. Вот две подружки сидят на диванчике, развернувшись друг к другу. Одну руку, согнутую в локте они кладут на спинку дивана, другую — на бедро. И так разговаривают. Увлеченно. И даже волосы поправляют практически одновременно. Вспоминаете?

Следует отметить, что приведенные способы являются грубой формой подстройки, характерной для начального уровня. Но и тут есть свои нюансы. Подстройка (кстати, любая) должна выполняться с меньшей интенсивностью, чем оригинальные действия клиента. Он рассмеялся — вы улыбнулись, он закинул ногу на ногу, вы скрестили щиколотки, он сложил руки на груди, вы положили одну ладонь на другую. Ну и так далее. И, самое главное, цель не в том, чтобы максимально точно изобразить тело клиента. Суть в том, чтобы почувствовать его внутреннее состояние. Физическое состояние. Поэтому важно не то, насколько точно вы копируете позу, а напряжены ли те же мышцы, так же ли распределен вес тела, комфортно ли вам в вашей позе. Потому что клиенту в его позе комфортно. И если, опираясь на подстройку по позе, вы поймаете похожее внутреннее состояние — контакт установится. Это значит, что появилось сочувствие, что и требовалось.

Якорение

Якорь — это любой стимул или сочетание стимулов (внутренних или внешних), которые запускают некоторые представления или поведение. Каждый раз, когда извне вызывается часть переживания, то при этом самостоятельно воспроизводятся и другие части этого переживания. Поэтому любая часть определенного переживания может быть использована в качестве якоря (пускового механизма), дающего доступ к другой части этого переживания.

Установление якорей во многих отношениях напоминает концепцию «стимул — реакция» в поведенческих моделях. Однако между ними есть следующие важные различия:

1. Для установления якорей не требуется длительного воздействия. Длительное воздействие способствует установлению якоря, но часто якорь устанавливается уже первым переживанием.
2. Для возникновения ассоциации между якорем и реакцией не требуется прямое подкрепление каким-либо немедленным вытекающим из этой ассоциации результатом. Это значит, что якоря (или ассоциации) устанавливаются без прямого вознаграждения или подкрепления за ассоциацию. Подобно длительному воздействию, подкрепление может способствовать установлению якоря, но не является необходимым.
3. Внутреннее переживание считается столь же значительным в отношении поведения, как и явно измеримые реакции. Иными словами, внутренний диалог, картина или ощущение составляют реакции в такой же степени значительные, как автоматическая слюнная реакция у собаки Павлова. На них тоже можно установить якорь и в нужный момент вызвать реакцию, предъявив этот якорь.
4. Установление якоря создает связь между некоторыми представлениями или группой представлений (переживаний). Стимул или представление (переживание) «имеет смысл» лишь в терминах реакции, вызываемой им у определенного индивида. Якоря обычно бывают внешними, т.е. возникают во внешней среде и вызывают внутренние состояния.
5. Стимул, который связан с неким физиологическим состоянием и запускает его, называется в НЛП якорем. По сути, якоря — это все, что вызывает эмоциональные состояния не непосредственно, а по ассоциации.

Установка якоря

Согласно НЛП, если якорь ставится на пике эмоционального состояния, одного совпадения бывает достаточно для его закрепления. Таким образом, мы начинаем якорение в момент прохождения эмоционального пика и удерживаем его немного после.

Есть три вида якорей (ВАК):

- визуальные — символы, образы, картинки, внешние виды;
- аудиальные — звуки, слова, фразы, интонации;
- кинестетические — ощущения, чувства в теле.

Плюс сочетания стимулов в разных модальностях. Якорь особенно силен, если он представлен во всех трех модальностях: по сути это три якоря на одно состояние, задействованных одновременно.

Ты видишь, слышишь и чувствуешь любимого человека рядом — и тебе уже хорошо. Кинестетические якоря удобнее ставить на костях, т.к. мышцы подвижны и существует вероятность в следующий раз не попасть на это место.

Итак, якоря должны:

- по времени совпадать с пиком интенсивности состояния;
- быть уникальными и различимыми (если с этим стимулом связано много чего и всякий раз разного, то это уже не уникальный стимул и якорем он не будет);

- ✓ быть легко воспроизводимыми (в погоне за уникальностью можно так наворотить, что потом в точности так не воспроизведешь, и якорь не сработает);
- ✓ быть связанными с тем состоянием, которое отчетливо и легко переживается (а не со сложностями вроде наслоений нескольких невнятных эмоций одновременно).

Якорь можно установить, используя любую из наших сенсорных модальностей (органов чувств):

- ✓ выражение лица, жесты (зрительная);
- ✓ тон и темп голоса (слуховая);
- ✓ прикосновения (кинестетическая);
- ✓ запахи и вкусовые ощущения (обоняние/вкус) и другие.

Якорение необходимо проводить на пике состояния.

Стратегия якорения

Идея заключается в том, чтобы создать последовательность ощущений, в которой каждое очередное состояние и связанное с ним представление служит якорем для последующего.

Стопка якорей

Это постановка одного и того же якоря — например, прикосновения к определенному месту, одинакового тона голоса или повторяющегося слова — на серию схожих состояний позволяет усилить его эффективность.

Это бывает нужно, если мы хотим создать позитивный якорь сильнее негативного из нескольких самих по себе не слишком сильных.

Коллапс якорей

Коллапс якорей применяется, когда надо снять якорь, поставленный или уже существующий (обычно неприятный). Тогда мы делаем сильный якорь на противоположное состояние, а потом несколько раз воспроизводим оба якоря одновременно. Получаем третье нейтральное состояние и разрушение обоих якорей.

Это, наверное, можно просто проговорить. А если уже показывать и отрабатывать, то нужно поставить на костяшки пальцев или колени, чтобы сработало явно. Можно еще надавливать на лопатки.

Пошаговая схема

Шаг 1. Идентифицируйте проблему.

Шаг 2. Установите сильный ресурсный положительный (+) якорь. Для якорения используйте левое колено (плечо, предплечье).

Шаг 3. Установите отрицательный (-) якорь. Для этого используйте тот же шаблон, что и для (+) якоря, только вызывайте то отрицательное состояние, от которого человек хотел бы избавиться. Для якорения используйте надавливание на правое колено (предплечье, плечо).

Шаг 4. Проверьте, работают ли якоря, то есть, вызываются ли вашим прикосновением те полярные переживания, которые вы «якорили». Используйте калибровку и вербальный контакт.

Шаг 5. Нейтрализация. Одновременно надавите на оба колена (плеча, предплечья). Обычно на лице человека появляется растерянность, глазные яблоки «бегают» или взгляд «стекленеет», могут быть и другие реакции. Удерживайте их до тех пор, пока наблюдаются эти реакции, и человек не будет выглядеть нейтрально.

Шаг 6. Проверка эффективности нейтрализации. Надавите на (-) якорь. Вызываются ли по-прежнему негативные переживания? Если да, то установите другой (+) якорь и повторяйте процедуру до тех пор, пока якоря полностью не нейтрализуются.

Шаг 7. Подстройка к будущему. Надавите на (+) якорь и попросите клиента просмотреть все похожие ситуации в будущем и сохранять при этом ресурсное состояние.

Мета-модель

Мета-модель — это набор приемов, предназначенных для сбора лингвистической информации. Она позволяет связать речь человека с опытом, который передается этой речью.

Три универсальных процесса моделирования

Поскольку мы не работаем непосредственно с миром, в котором живем, то мы создаем его модели или карты и используем их, чтобы направлять свое поведение. Свои модели мы создаем посредством трех универсальных процессов человеческого моделирования:

- ☑ упущения;
- ☑ обобщения;
- ☑ искажения.

Эти процессы помогают нам выжить, развиваться, учиться, понимать и переживать богатство окружающего мира. Как именно? Упущение позволяет пропускать не значимую информацию. Обобщение позволяет формировать большие блоки из множества однотипной информации (а сознание удерживает от пяти до девяти элементов). Искажение позволяет заполнять пропуски и нехватку информации, позволяет подставлять прошлый или несуществующий опыт для сохранения целостности картины.

Однако если мы смешиваем свою субъективную реальность (карту) с подлинной реальностью (территорией), то эти же самые процессы начинают нас ограничивать, подавляют наши способности и приводят к искажению восприятия. Поэтому в ситуации неудачи имеет смысл разобрать все эти нарушения, чтобы выяснить, где вкралась ошибка, приведшая к проблемной ситуации. Для этого и существует мета-модель. Она позволяет выяснить структуру и навести порядок в отдельном участке картины мира.

С помощью мета-модели можно быстро выявить разнообразие и ограничения, как предполагаемой информации, так и самих процессов моделирования, используемых собеседником. Слушая и отвечая в соответствии с категориями мета-модели, можно достичь наибольших успехов в понимании и обучении при любом конкретном общении.

Картина мира — не мир, но на нее человек опирается, взаимодействуя с миром. У каждого в процессе роста и развития формируется карта своя, со своими шифрами, кодами и прочими «заморочками». Мета-модель занимается выяснением чужих «заморочек» (то есть индивидуального восприятия мира).

Группы мета-модельных нарушений

Это недостаток информации (необоснованные упущения), ограничение модели собеседника (неоправданные обобщения), семантические нарушения (непродуктивные искажения). Как говорится: «Странно не то, что люди используют слова, а то, что они при этом друг друга понимают».

В НЛП нет вопроса «Почему?» — есть вопрос «Как?» «Почему ты это сделал?» и «Как ты это сделал?». Мета-модель дает возможность понять, как человек смог думать и воспринимать мир именно так, как он думает и воспринимает.

Исключение

Недостаток информации (исключение) разделяется на четыре категории:

- ☑ собственно исключение (сравнение, суждение),
- ☑ отсутствие указательного индекса;
- ☑ неконкретные глаголы;
- ☑ номинализации.

1. Исключение (сравнение и суждение)

Исключение — это процесс, при котором мы избирательно обращаем внимание на одни стороны опыта и пропускаем другие.

Вопросы: О ком (именно), о чем (именно) идет речь? Вот несколько примеров:

— Я не понимаю.
— Чего именно вы не понимаете?

— Я боюсь, что никто не придет.
— Кто именно может не прийти?

— Я тормоз.
— В чем именно вы тормоз?

2. Отсутствие указательного индекса

Отсутствие указательного индекса — выпадение из модели мира человека необходимых для ее понимания подробностей.

Вопросы: Кто именно? Что именно?

— Меня никто не любит.
— Кто именно вас не любит?

- Они упрямы.
- Кто именно упрям?

3. Неконкретные глаголы

Неконкретные глаголы — глаголы, которые не дают ясного понимания описываемого опыта. Все глаголы неконкретны, но «поцеловать» конкретнее, чем «прикоснуться».

Вопросы: Как именно это было сделано?

- Он меня наказал.
- Что именно он сделал?

- Он мне помог.
- Как именно?

- Она меня обидела.
- Как именно?

4. Номинализации

Номинализации — это отглагольные существительные. Они превращают процесс в вещь или события. Для определения можно использовать «тест тачки»: если то, о чем идет речь, можно положить в тачку (или на стул), — это предмет; если нельзя (например: дружба, неудача, любовь и т. д.), — это номинализация.

Для выделения смысла номинализации необходимо вернуть ей глагольную форму:

- Какая неудача!
- Что вам не удалось?
- У нас такая любовь!
- Что именно вы любите?
- У меня плохая память.
- Что именно вы запоминаете плохо?

Упражнение на поиск информации

Работа в группах по три человека (сначала внутри команды, затем — команда против команды). Участники генерируют нарушения, распознают их, выявляют и формулируют уточняющие вопросы, чтобы определить, на чем основано нарушение. Генерация происходит внутри команд, распознавание и корректирующие вопросы — от второй команды. Продолжительность: десять–двадцать минут.

Обобщения

Существуют два типа ограничений в модели собеседника (обобщения): универсальные количественные и модальные операторы.

1. Универсальные количественные

Универсальные количественные — это слова и выражения вроде: «все», «всегда», «никогда», «никто», «вообще», «по жизни», «всякий», «каждый», «любой» и т.д.

Вопросы: Все-все? Никто-никто? А есть ли хоть один случай, когда это не так?

— Все мужики сволочи.

— Все-все?

— А есть хоть один не совсем сволочь?

2. Модальные операторы возможности и долженствования

Модальные операторы — это глаголы и наречия, указывающие на отсутствие выбора: «должен», «не могу», «необходимо», «обязан», «нельзя», «обязательно», «это мой долг» и т.д.

Вопросы: А что будет, если вы этого не сделаете? Что именно вам мешает?

Кому должен? А долг помогает вам в жизни?

— Я должен ходить в институт.

— Кому именно вы должны?

— Я не могу этого сделать.

— Что именно вам мешает?

— Я должен заботиться о других.

— Что будет, если вы не будете этого делать?

Упражнение на снятие ограничений

Аналогично предыдущему. Работа в группах и обсуждение в течение пятнадцати минут.

Семантические нарушения

Семантические нарушения разделяются на четыре типа:

- ☑ нарушение причинно-следственных связей;
- ☑ чтение мыслей;
- ☑ потеря исполнителя;
- ☑ пресуппозиция.

1. Причина-следствие

Нарушение по типу «причина-следствие» (бред воздействия) основывается на убеждении, что некоторые действия или совокупность обстоятельств с неизбежностью вызывают определенные последствия.

Вопросы: Как именно это влияет на то?

- Мои ученики меня раздражают.
- Что именно они делают, что вызывает у вас раздражение?
- Солнечный свет заставляет цветы расти.
- Как именно он это делает?

2. Чтение мыслей

Чтение мыслей — это вера говорящего в то, что мысли и чувства других людей он понимает без прямого сообщения с их стороны.

Вопросы: Откуда вы это знаете? Откуда у вас такая информация?

- Я знаю, что ты сейчас скажешь.
- Откуда?
- Я знаю, ты считаешь меня душой.
- Откуда такая информация?

3. Потеря исполнителя

Потеря исполнителя — это обобщение (обычно в форме суждения), при котором говорящий требует от мира полного соответствия своей модели мира. Важно помнить: модель не есть мир.

Вопросы: Для кого это так? Кому именно это так? Кто именно?

- Оральный секс неприличен.
- Для кого именно?
- Все воруют.
- Кто именно?
- Стыдно жениться.
- Кому именно?

4. Пресуппозиция (импликация) и выбор без выбора

Пресуппозиция — это неявное предположение, которое содержится в высказывании и ограничивает выбор: «Мы пойдем гулять в семь или в девять?»

Вопросы: Откуда известно что? Что заставило вас подумать, что?

- Когда вы заболеете, вы меня вспомните.
- Откуда известно, что я заболею?
- Ты так же глуп, как твой друг.
- Откуда достоверно известно, что он глуп?

Рефрейминг

Рефрейминг — это очень мощный инструмент коммуникации. В общей теории коммуникации есть базовая аксиома, что сигнал имеет смысл только в рамке или контексте, в котором он появляется. Неожиданная задержка в отправлении самолета — это неприятность для пассажиров на его борту, но подарок судьбы для пассажира, который опаздывает. Воспринимается что-либо как преимущество или недостаток — это зависит от того обрамления, в котором понимается сообщение. Эффективный рефрейминг приводит к изменению переживания опыта.

Рефрейминг — это алгоритм создания обрамления, в котором все части системы выстраиваются в ряд по направлению к достижению результата. Имеются три основных типа рефрейминга.

Рефрейминг содержания (смысла)

Это изменение значения содержания, оставляющее контекст прежним. Поведение само по себе ничего не значит. Вы можете придать ему значение, которое сделает его полезным. В рефрейминге содержания применяется формула: «Я чувствую X, когда происходит Y» — то есть реакция привязана к определенной группе событий через комплексную эквивалентность.

Если это жалоба, спросите себя: «Какой другой аспект этой же самой ситуации, неявный для этого человека, мог бы создать другой фрейм значения? « или

«Как еще я бы мог описать эту ситуацию?».

Найдите новое значение, которое может послужить переходом от жалобы на поведение к хотя бы частичному признанию, чем ценно это поведение. Чтобы достичь наибольшего эффекта, Вам нужно будет знать, какие критерии важны для человека, с которым Вы собираетесь проводить рефрейминг.

Рефрейминг контекста

Это изменение контекста на тот, в котором данная реакция представляет ценность. Вы меняете контекст, оставляя содержание прежним. Для рефрейминга контекста подходит формула «Я слишком X» или «Они слишком Z» (жалоба как сравнительное сообщение относительно себя или кого-то еще).

Аутфрейминг

Это полезный вариант рефрейминга для изменения фрейма, когда имеется конфликт, спор или различие во мнениях. Коммуникация по формуле «А настаивает, что это X, В настаивает, что это Y, X и Y противоречат друг другу или взаимоисключающи». Спросите себя: «Какой фрейм подошел бы к обоим этим противоречивым позициям?» Найдите большой фрейм (укрупните), в котором обе позиции справедливы.

Упражнение

Чтобы научиться использовать рефрейминг, нужно начать упражняться с конкретными реакциями и формами поведения.

Во-первых, идентифицируйте форму реакции, чтобы определить, какой тип рефрейминга больше подходит — рефрейминг контекста или содержания. В случае комплексной эквивалентности создайте несколько различных значений, которые это поведение могло бы иметь

в конкретном контексте, в котором оно появляется (рефрейминг содержания). По мере сравнительного обобщения создайте несколько других контекстов, в которых это поведение приобрело бы другую ценность (рефрейминг контекста). Самый простой способ начать — написать список создающих проблемы поведенческих реакций, с которыми вы сталкиваетесь, и методично для каждой создать значение или контексты, которые поведут к позитивным изменениям.

После того, как вы потренировались в создании значений и/или контекстов к интересующим вас поведенческим реакциям на бумаге, объединитесь с кем-либо из других участников и поупражняйтесь непосредственно в рефрейминге. Один человек играет поведенческую реакцию, а другие предлагают возможные варианты рефрейминга.

Упражнение: поиск нового контекста

В группах по четыре человека вам предлагается подобрать более забавные начала фраз (см. примеры ниже), которые могут завершаться прямой речью. Время на выполнение: от пяти до семи минут.

Теперь сформулируйте каждый то, что вас может сейчас беспокоить: («один, совсем один», «я никому не нужен», «у меня большие уши» и т.д.) А теперь подставьте свои трудности как окончания придуманных фраз (нескольких). Что получается?

«Как выглядит кусок хлеба, зависит от того, голодны вы или сыты».

Если жалобу можно проговорить, ее можно и рефреймировать:

Попробуйте спеть или станцевать вашу проблему.

Попробуйте написать стихи на вашу проблему.

Выйдите на улицу и прокричите вашу проблему.

«Примаков пожал руку Ельцину и сказал...»

«Падая в озеро, старушка успела сказать...»

«Лучший способ испортить себе жизнь — это утверждать, что...»

«Собака посмотрела на еду голодными глазами и подумала...»

«Хор ветеранов поет...»

«На дверях банка было написано...»

«Красная Шапочка выпрыгнула у волка из брюха и сказала...»

«На демонстрации рабочий нес плакат...»

«Сожги записку, в которой написано...»

«... — сказал сумасшедший соседу по палате»

«... — сказал слон, глядя на мышь»

«Чапаев приподнялся в седле и выкрикнул...»

«А теперь Майя Плисецкая исполнит танец...»

«Буратино открыл глаза и произнес первые слова...»

«Сегодня в театре опера «Юнона и Авось» заменяется спектаклем...»

«Вызвав к себе Штирлица, Мюллер сказал...»

«Взяв микрофон, Пол Маккартни запел...»

«Вылезая из сгоревшего автомобиля, сенатор заметил...»

«Никто не услышит, если я скажу...»

«Гамлет выхватил шпагу и сказал Лаэрту...»

«Взявшись за провод под током, электрик воскликнул...»

«Оживили статую фараона, и она сказала...»
 «Глядя в дуло автомата, заложник подумал...»
 «На стене в женском туалете было написано...»
 «Чак Норрис каждый раз ломал лыжи со словами...»
 «Проходя перед строем заключенных, комендант лагеря думал...»
 «Когда в стиральную машину засыпают порошок, она думает...»
 «Увернувшись от тапочка, таракан подумал...»
 «Одна проститутка жаловалась другой...»
 Делаем в тройках в течение десяти минут.
 Реакция на эффективный рефрейминг:

1. Внутренние реакции: легкость, расслабление, более легкое дыхание, более привлекательная картинка содержания.
2. Внешние реакции: порозовение кожи, изменение в дыхании и мускульном напряжении.

Использование частицы «не»

В скрытых формах вербальной манипуляции частица «не» также используется как шаблон суггестивного воздействия. В человеческом опыте, к которому обращается бессознательное, не существует образа, например, «не-камень» — есть просто камень, и именно он вспоминается. Поэтому указания с частицей «не» могут по-разному интерпретироваться сознанием и бессознательным.

Например, команда «не кричи» в трансе может восприниматься, как прямой призыв кричать.

Диссоциация сознания и бессознательного

Цель этого упражнения — научиться строить сложные предложения, оказывающие на клиента определенное влияние. Помните, что в этом упражнении вы просто тренируетесь в построении предложений.

Выберите одно предложение из левой части таблицы и присоедините к нему любое предложение из правой части таблицы. Через некоторое время начинайте придумывать свои собственные предложения.

1. Используя таблицу, партнер 1 делает утверждение на диссоциацию сознания и бессознательного.
2. Партнер 2 также использует таблицу, делает утверждение на диссоциацию сознания и бессознательного.
3. Продолжайте меняться. На упражнение отводится пять минут. Учтите возможность использования синонимов слов «сознание» и «бессознательное»: «на переднем плане сознания» — «на заднем плане сознания», «в центре внимания» — «на периферии внимания».

Ваше сознание		Ваше подсознание
1. Прислушивается к тому, что я говорю	И В то время как По мере того как Но	1. Может начать нужные изменения вашего состояния
2. Возможно, хочет узнать, что произойдет дальше		2. Может начать вспоминать те события, которые для вас наиболее важны
3. Может быть сосредоточено на той или иной мысли		3. Может начать свое путешествие в мир особенных, отличающихся от обычных переживаний
4. Может сомневаться в значении того, что сейчас происходит		4. Научилось многому, и вы можете впоследствии это использовать
5. Может отдавать себе отчет в том, какие ощущения вы сейчас испытываете		5. Может иметь свои собственные представления о том, что вы хотите
6. Озабочено тем, чтобы все сделать правильно		6. Может создать образы, которые покажутся вам удивительными
7. Может отдавать себе отчет о том, что происходит «здесь и сейчас»		7. Открывается более глубоким знаниям и мудрости
8. Занято некоторой мыслью		8. Входит в еще более глубокий транс
9. Стремится проникнуть в смысл того, что я сейчас говорю		9. Начинает понимать что-то очень для вас важное
10. Осмысливает и критически оценивает происходящее		10. Открывает скрытую мудрость

Хорошо сформированный результат (ХСР)

Эта техника не случайно изучается первой. Прежде, чем приступать к изменению, нужно убедиться, что клиент готов принять такое изменение, что он хочет именно этого. Для качественного определения конечной цели действия и проверки на экологию (безопасности) изменения и существует ХСР.

Если вы не знаете, куда идете, как вы узнаете, что вы туда уже пришли? Или: «Если вы не знаете, куда вы идете, то вы зайдете в тупик, куда бы вы не шли».

Клиент часто не знает, чего хочет или не знает, хочет ли он того, чего хочет. ХСР помогает разобраться в перспективе и усиливает мотивацию. Иногда одного ХСР достаточно, если человек «знает, чего хочет», часто дальше он может справиться сам.

Процедура ХСР для коррекции

4. Установите раппорт с клиентом, используя присоединение на вербальном и невербальном уровне.
5. Соберите информацию в явной сенсорной форме о переживаниях клиента в данный момент и о желаемых для него результатах.
6. При сборе информации о нынешнем и желаемом состоянии клиента вашим главным средством является сенсорная наблюдательность. Используя мета-модель, вы можете получить более полное вербальное представление опыта клиента.
7. Ваша цель — помочь клиенту расширить его выбор, а вовсе не отнять реакции или способы поведения, или просто заменить одно поведение другим.
8. Установив раппорт и выявив информацию о нынешнем и желаемом состоянии, помогите клиенту перейти из нынешнего состояния в желаемое с помощью методов изменения, разработанных в НЛП.

1. Нынешнее состояние

- ☑ «Что вы переживаете сейчас? Как вы создаете это состояние внутри себя?» — вопрос относится к проблемному состоянию. Цель — выявить сенсорные признаки и внутреннюю стратегию, с помощью которой человек входит в это состояние (через обращение к модальностям: образы, звуки, ощущения и т. д.). Обратите внимание на физиологию клиента — откалибруйте позу, дыхание, мимику. Особенно важны повторяющиеся модели поведения, которые человек неосознанно воспроизводит, даже если они ему вредят.
- ☑ «В каких ситуациях вы переживаете это? Есть ли случаи, когда вы не переживаете этого?»
- ☑ «Какие положительные преимущества есть в нынешнем состоянии? Что мешало вам измениться раньше?» (Вторичная выгода).
- ☑ «Какие способы разрешения этой проблемы вы уже испробовали? Какие из этого вышли результаты?»

Тщательное изучение этих попыток решения не только показывает, какого рода изменений надо избегать, но также обнаруживает, что именно поддерживает ситуацию, которую желательно изменить и, тем самым, в чем следует произвести изменение.

2. Желаемое состояние

- ☑ «Чего именно вы хотите получить?» Важной частью терапевтического процесса является формулировка желаемого результата в положительном смысле, потому что практически и логически невозможно сообщить кому-то отрицание переживания.
- ☑ «Реален ли этот желаемый результат?» Утопическая цель может стать патологической. В погоне за недостижимым мы делаем невозможным осуществимое. Будьте мудры в стремлении к прогрессу и не гоняйтесь за иллюзией совершенства. Рассмотрите предпосылки,

заложенные в том, чего хочет клиент и как он об этом просит. В них обнаруживается информация о модели клиента, которой он сам может не осознавать.

- «Было ли у вас когда-нибудь такое состояние? Как вы об этом узнавали? На что оно было похоже?» Задавая эти вопросы, мы собираем сенсорную информацию: что человек видел, слышал, чувствовал в момент этого состояния. Также важно откалибровать физиологию — обратить внимание на выражение лица, позу, дыхание и другие телесные сигналы.
- «Как вы себя почувствуете, когда достигнете результата? Как вы узнаете, что движетесь к нему? Покажите мне состояние, в котором вы будете, добившись желаемого результата? Что будет конкретным свидетельством для вас, что вы достигли этого результата?» Обращайте внимание на то, что человек реально чувствует, видит, слышит и как это проявляется в его теле — в позе, дыхании, мимике, голосе. Заметьте, как именно выражается его состояние, чтобы потом можно было отследить изменения. Клиент прежде всего должен четко понимать, к чему он стремится, а затем быть способен продемонстрировать это состояние. Важно, чтобы это было не словесное описание, а реальное, телесно переживаемое состояние. В сочетании с развитой сенсорной осознанностью это позволяет клиенту замечать и оценивать собственное продвижение к цели, а также осознавать момент ее достижения. Когда терапевт калибрует демонстрацию желаемого состояния, он получает точный ориентир: может отслеживать изменения и объективно определить, достигнуто ли состояние, к которому стремится клиент.
- «В каком месте вы хотите достичь этой цели и где вы не хотите этого? С кем вы хотите достичь этой цели и с кем не хотите этого?» (Контекст.)
- «Чем вам поможет достижение этой цели? Достигнете ли вы только того, что хотели достичь? Что мешает вам получить этот результат сейчас? Какие преимущества или выгоды прежнего поведения могут быть потеряны? Какие проблемы могут возникнуть, когда вы получите желаемый результат? Как достижение этой цели повлияет на другие аспекты вашей жизни: на вашу семью, работу, окружающих людей?» (вторая и третья позиции). «Есть ли у вас какие-нибудь части, возражающие против этой цели?» (Экология.) Тщательно изучите все потенциальные проблемы, которые могут возникнуть в результате работы с клиентом. Внимательно отмечайте любые проявления внутреннего разногласия (неконгруэнтности). Это значительная часть коммуникации, наиболее важной для терапевта, не воспринимаемая клиентом сознательно. Для экологичности желаемого результата он должен принести только то, что хочет клиент, и в нем должны сохраниться преимущества старого поведения.

3. План достижения изменения

- «Какие способности, душевные состояния и знания вам нужно найти в себе и как воспользоваться ими, чтобы достичь желаемого результата?» Следите за позой, дыханием, мимикой и голосом — это даст вам представление о внутреннем состоянии человека.
- «Какие конкретные действия вы предпримете, чтобы достичь желаемого результата? Что вы сделаете сегодня, чтобы начать этот процесс? Что вы будете дальше делать, чтобы успешно завершить этот процесс?» (Сенсорная информация. Откалибруйте физиологию.)

Чтобы желаемый результат был достижим, контроль над ним должен быть сосредоточен в руках клиента. Гибкость внутренних реакций и внешнего поведения также необходимы. Так что продвижение к желаемому результату и его достижение могут произойти в различных контекстах и ситуациях.

4. Подстройка к будущему нового поведения

- ❑ Поставьте якорь на необходимые клиенту ресурсы, убедившись при этом, что они представлены В, А и К репрезентативными системами.
- ❑ Пусть клиент определит стимулы (В, А и К, внутренние и/или внешние), которые естественным образом возникают в желаемом контексте.
- ❑ Пусть клиент войдет в ситуацию, в которой он хочет достичь желаемого результата, и отчетливо увидит, услышит и почувствует эти стимулы. Пока он это делает, воспользуйтесь якорем, чтобы связать ресурсы со стимулами, которые он воспринимает.
- ❑ Во время применения якоря пусть клиент переживет, что у него есть эти ресурсы в желаемом контексте, а потом прорепетирует (поупражняется) в желаемом поведении.
- ❑ Проверьте вашу работу, предложив клиенту представить себе без якоря, как он переходит в будущую ситуацию. Когда стимулы ситуации сами по себе будут вызывать желаемые результаты, вы исполнили задачу.

Хорошо сформированный результат как стратегия постановки цели

Эта техника особенно ценна, потому что напрямую связана с принципом «результат — чувствительность — гибкость»: важно не просто что-то менять, а уметь замечать малейшие изменения и гибко адаптироваться в зависимости от того, что работает. Суть не в наличии волшебной палочки, а в умении правильно сформулировать желание. Именно точность намерения определяет результат. Эта техника применима как в личной жизни — для выстраивания отношений, изменения поведения или достижения целей, так и в бизнесе — в переговорах, управлении или адаптации к переменам. В консультировании она особенно эффективна при работе с внутренними конфликтами и неосознанными установками.

ХСР по шагам

1. Чего вы хотите?

А. Что даст вам достижение этого конечного результата?

Б. Является ли этот конечный результат:

- ❑ положительно сформулированным (что вы хотите, а не чего вы не хотите)?
- ❑ Может ли это быть вашей инициативой?
- ❑ Можете ли вы это контролировать?
- ❑ Это большой глобальный конечный результат или это этап на пути? Разделите его на более мелкие части, если это необходимо.

2. Как вы узнаете, когда вы этого добьетесь? (В процессе обоснования используйте описание исключительно в терминах сенсорных систем (видеть, слышать, чувствовать, обонять, пробовать), а не интерпретации).
3. Где, когда и с кем вы этого хотите? (Контекст).
4. Что мешает вам сейчас получить этот конечный результат? (Существующие ограничения).
5. Какие положительные и отрицательные последствия может иметь достижение вами этого конечного результата для вас самих и окружающих вас людей? (Экологическая проверка).
6. Какие ресурсы вам нужны для того, чтобы достичь этого результата? (Информация, внутреннее состояние, обучение, деньги, помощь со стороны других и т.д.).
7. Является ли первый шаг для достижения вашего конечного результата реально достижимым?
8. У вас есть только один способ достижения этой цели или существуют другие пути? Если да — какие это пути?
9. Когда вы хотели бы достичь этого? (Временные рамки).
10. Представьте себе, что вы достигли вашей цели. Оглянитесь назад и определите, какие шаги требовались для того, чтобы достичь того результата, который вы сейчас получили. (Рамка «Как если бы...»).

Упражнение на ХСР

Работа в тройках. Участники по шагам исследуют, зачем человек изучает НЛП и чего он хочет достичь с помощью этих знаний. Можно также выбрать другую тему по личному запросу, если она для участника сейчас актуальнее. В ходе упражнения предусмотрены две смены ролей, чтобы каждый побывал в роли исследуемого, ведущего и наблюдателя.

Хорошо сформулированный результат состоит из следующих элементов:

- ☑ позитивная формулировка;
- ☑ активная позиция (сам делаю);
- ☑ конкретность (четко, пошагово в деталях);
- ☑ подтверждение (как вы поймете, что вы получили результат: что я увижу, услышу, почувствую);
- ☑ ресурсы (что мне поможет);
- ☑ размеры (можно разбить огромную цель на более мелкие промежуточные, чтобы было достижимо);
- ☑ экологичность (последствия достижения результата и где его не нужно).

Быстрое лечение фобий

А: клиент. В: консультант.

Шаг 1: (А): Определите ситуацию, в которой существует фобия, и попросите представить эту ситуацию.

Шаг 2: (В): Откалибруйте состояние фобии у А, но сделайте это быстро, и выведите его из этого состояния как можно быстрее.

Шаг 3: (В): Дайте инструкцию А, что он сидит в комфортном кресле кинотеатра и на экране черно-белый неподвижный кадр, в котором вы видите себя (диссоциированным) в ситуации, непосредственно предшествующей моменту начала фобической реакции.

Шаг 4: (В): Предложите А представить, что он вылетает из своего тела в будку оператора, откуда он может видеть себя, сидящего в зале и наблюдающего за собой на экране.

Шаг 5: (В) Когда вы увидите, что А принял эти три места диссоциации, дайте ему нижеследующую инструкцию целиком, прежде чем он начал выполнять следующее упражнение.

Шаг 5а: (В): Попросите А «запустить черно-белое изображение и наблюдать за поведением себя в зале, смотрящим фильм. На экран не смотреть!»

Шаг 5б: (В): Далее скажите А: «Когда вы досмотрите это кино, остановите его и последний кадр превратите в цветной слайд, прыгните в него» (т.е. ассоциируется с образом на экране).

В зависимости от силы фобической реакции можно проделать этот шаг несколько раз.

Шаг 5в: (В): После того, как А полностью ассоциируется с образом в цветном слайде, попросите его прокрутить весь этот фильм назад в новом, уже цветном варианте. Предложите ему заметить, что все люди двигаются задом наперед и все действия происходят в обратную сторону. Предложите ему еще попробовать сопровождать этот фильм какой-нибудь повторяющейся мелодией.

Шаг 6: (В): После того, как А успешно завершит последовательность действий, описанную выше, попросите его подумать о предмете его фобической реакции, увидеть то, что он видел в этот момент. Откалибруйте и сравните с вашими наблюдениями на шаге 2.

Быстрое лечение аллергии

1. Выявите аллерген. Спросите: «Что для вас значит находиться в присутствии аллергена?» Откалибруйте физиологические реакции, глазные сигналы доступа, дыхание человека и т.д.
2. Объясните ошибку иммунной системы, которая промаркировала что-то как опасное, что не является опасным. Этому можно переобучиться довольно быстро.
3. Проверьте экологию/вторичную выгоду. Какова была бы жизнь человека без аллергии? Много ли положительных или отрицательных последствий? Применяйте на этом этапе любую технику НЛП, которая вам нужна, чтобы решить вопросы экологии, прежде чем идти дальше.
4. Найдите контрпример, как можно больше похожий на аллерген, на который иммунная система реагирует нормально. Поставьте якорь на эту реакцию и затем держите этот якорь на протяжении всего процесса. Если возможно, позвольте человеку предложить свой пример чего-то подобного.
5. Предложите клиенту «выстроить прозрачный экран» через всю комнату. Продолжая удерживать якорь, предложите увидеть себя там, по другую сторону от «экрана», имеющего ресурс, такого, каким он хочет быть, с нормально реагирующей иммунной системой.
6. ПОСТЕПЕННО «вводите аллерген» в пространство к «двойнику», калибруя реакцию клиента. Не торопитесь, давайте возможность привыкнуть к новому состоянию.
7. Ассоциируйте клиента, верните его в свое тело, и пусть он представит себя в присутствии аллергена. Продолжайте удерживать якорь.
8. Перенос в будущее. Пусть он представит, как он ведет себя в будущем в присутствии аллергена.
9. Тест. Если можете провести проверку сразу, сделайте это.

Техника взмаха

Стратегии взмаха отлично иллюстрируют процесс формирования программирования поведения в будущем. «Взмах» — это очень мощная техника, которая эффективно работает на уровне поведения.

Три главные элемента «взмаха»:

- определение того ключа, от которого начинается «взмах»;
- создание желаемого ресурсного образа самого себя — привлекательного, притягивающего;
- использование мощных изменений в субмодальностях, необходимых для первого и второго.

А. Определение ключа

Ключ — это триггер, который дает толчок паттерну нового поведения. Ключ — это репрезентация, проведенная внутри или вовне, которая имеет место как раз перед тем, когда начинается проблемное поведение. Поэтому важно определить тот ключ, который будет срабатывать.

1) ЗАВИСИМОСТЬ.

А. Внешний ключ — если проблемным поведением является курение, можно быть уверенным в том, что при этом всегда будет ключ, связанный с движением к сигарете. Позаботьтесь о том, чтобы такой ключ был перед началом проблемного поведения и появлялся в любом контексте, относящемся к данному поведению.

Б. Внутренний ключ — иногда толчок проблемному поведению дают внутренние состояния, вызываемые различными внешними ключами. Например, женщина испытывает волнение в нескольких различных ситуациях (опаздывая, слыша крик своих детей, устраивая вечеринку у себя дома и т. п.), выявленное с помощью различных внешних ключей. Общим для всех этих ситуаций вызывающих волнение было то, что она представляла себя совсем маленькой и ошеломленной тем, к чему могла привести данная ситуация. Здесь было проще всего использовать в качестве ключевого образа внутреннее состояние, а не внешний ключ.

2) АССОЦИИРОВАННЫЙ КЛЮЧ.

Если ключевая репрезентация представлена внешним ключом из реального мира (например, видишь и тянешься к сигарете), нужно быть ассоциированным, т.е. человек видит свою руку так, как это было бы в процессе движения к сигарете. Это может помочь выработать новую желаемую реакцию на ключ из реального мира. Если же ключевая репрезентация представлена внутренним состоянием, дающим толчок проблемному поведению, она должна быть именно такой, как он ее ощущает перед возникновением реакции на проблему.

Б. Желаемый образ себя

Это образ с большим выбором. Для него это нежелательное поведение — не проблема. Следующие элементы делают образ мощным фактором, мотивирующим изменения.

1) ЖЕЛАЕМЫЙ ОБРАЗ САМОГО СЕБЯ ДИССОЦИИРОВАН, что делает его привлекательной притягательной возможностью, а не тем, что уже сделано (ассоциированный образ). Возможно, что вы захотите временно ассоциироваться с ним, попытаться его примерить, чтобы узнать, как чувствуешь себя в нем. Но в технике «взмаха» вы используете диссоциированный образ.

2) ОБРАЗ ДОЛЖЕН ВКЛЮЧАТЬ КАЧЕСТВА, СПОСОБНОСТИ И ВЫБОР, а не конкретные виды поведения. Например, если проблемным поведением является курение, желаемым образом самого себя был бы образ ресурсного человека, имеющего несколько вариантов выбора в отношении сигарет, а не какое-либо конкретное поведение, например жевание резинки. Для женщины, испытывающей волнение, желаемый образ себя самой был бы ее собственный образ как ресурсного человека, способного эффективно реагировать на требование ситуации, а не какая-то конкретная реакция, например, быть спокойной и уравновешенной, когда что-то получается не так.

3) ПОЗАБОТЬТЕСЬ О ТОМ, ЧТОБЫ ОБРАЗ ВКЛЮЧАЛ РЕСУРСЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОЗИТИВНОГО НАМЕРЕНИЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Люди курят, чтобы расслабиться, прерваться и т.п., возможны различные позитивные результаты, связанные с проблемным поведением. В желаемом образе самого себя должны быть вы, для которого сигареты нерелевантны, который имеет много вариантов выбора относительно того, как расслабиться и чем занять перерыв.

4) ОБРАЗ ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН ЯВЛЯТЬСЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИЕЙ.

Если первоначальный образ самого себя окажется слишком резким, необходимо модифицировать его. Например, «всегда сильный и энергичный», попросите клиента прибавить к этому образу немного легкости и сочувствия. «Постоянно активный и дипломатичный» — добавьте к этому немного гибкости, чтобы иметь возможность поступать как серьезный человек.

5) ПОЗАБОТЬТЕСЬ, ЧТОБЫ ОБРАЗ ОТВЕЧАЛ РЕАЛЬНЫМ КРИТЕРИЯМ ЧЕЛОВЕКА.

Образ самого себя должен быть реальным для этого человека. Если он окажется нереальным и невозможным, он не будет эффективным.

6) КОНТЕКСТУАЛИЗАЦИЯ.

Если новое поведение желательно во всех сферах жизни человека, сделайте его образ общим и универсальным. Фон при этом должен быть размытым, нечетким, чтобы поведение легко вписывалось в любые жизненные ситуации. Чем менее конкретен контекст, тем больше свободы и гибкости в применении этого поведения. Другими словами: не ограничивайте образ узкой ситуацией — пусть он подходит для разных жизненных сценариев.

В. Соединение ключа с желаемым образом себя

Условия, позволяющие сделать это подсоединение наиболее сильно:

1) ВЫБЕРИТЕ ДВЕ САМЫХ СИЛЬНЫХ СУБМОДАЛЬНОСТИ для того, чтобы соединить ключ с желаемым образом самого себя. Используйте те субмодальности, которые больше всего изменяют реакцию.

2) ОДНОВРЕМЕННОСТЬ (СИНХРОННОСТЬ).

Для большей эффективности добейтесь того, чтобы два изменения происходили одновременно, чтобы нежелательная реакция на ключевой образ происходила синхронно, с повышением реакции на желаемый образ самого себя.

3) НАПРАВЛЕНИЕ.

Важно сделать «взмах» в одном направлении, от ключевой картинки к желаемому образу самого себя. Используйте при этом явно выраженные промежуточные состояния перед каждым повторением, например, очищение визуального экрана (откройте глаза, посмотрите вокруг и т.п.)

4) СКОРОСТЬ.

Чем быстрее выполняется прием «взмаха», тем лучше. Определите условия спокойно, как вы хотите. Медленно проделайте все шаги, чтобы понять их, помните, что на практике смена образов осуществляется быстрее.

5) ПОВТОРЕНИЯ.

Для закрепления приема «взмаха» достаточно от пяти до десяти повторений. Если он не закрепляется после десяти быстрых повторений, возможно, Вам понадобится внести несколько изменений, чтобы он работал.

6) ПРОВЕДИТЕ КАЛИБРОВКУ КЛЮЧЕВОГО ДОСТУПА К СУБМОДАЛЬНОСТЯМ.

Используйте внешнюю обратную связь для уверенности, что человек выполняет ваши указания. Калибруйте внешние невербальные признаки поведения, сопровождающие изменения субмодальностей.

Шестишаговый рефрейминг**ШАГ 1**

Определите стратегию или поведение, которые должны быть изменены.

ШАГ 2

Установите коммуникацию с частью, которой принадлежит это поведение. Обратитесь вовнутрь и задайте следующие вопросы себе и оставайтесь внимательными, чтобы отметить и зафиксировать любые изменения в ощущениях, визуальных образах или звуках, которые проявляются в ответ на ваши вопросы. Вопрос такой: «Хочет ли часть, которой принадлежит поведение X, общаться в сознании?» Будьте внимательны к любым проявлениям реакций В/А/К систем. Поблагодарите часть за сотрудничество. Затем попросите часть, назовем ее частью X, увеличить этот сигнал, если она хочет ответить «да», и уменьшить его, если она хочет ответить «нет». Затем протестируйте ответ, задавая части вопросы на «да» и «нет», для того, чтобы вы могли точно различать ответ. Откалибруйте внешние индикаторы на «да» и «нет».

ШАГ 3

Отделите намерение от поведения. Поблагодарите часть. Затем спросите часть, хотела бы она дать вам знать, что она пытается сделать для вас, используя поведение X. После этого вопроса будьте внимательны, чтобы заметить «да» или «нет» ответ. Если ответ «да», попросите часть обнаружить положительное намерение поведения, затем переходите к шагу 4. Если ответ «нет», сразу переходите к шагу 4.

ШАГ 4

Создание альтернативных способов поведения для удовлетворения намерения. Поблагодарите часть за ответ. Обратитесь вовнутрь и обнаружьте свою творческую часть, попросите ее создать десять, двадцать, может быть 100 вариантов альтернативного поведения, которые были бы также или еще более хороши для удовлетворения намерения части X. Спросите творческую часть, хочет ли она использовать бессознательный уровень и познакомить часть X с этими альтернативными вариантами. Попросите часть X сигнализировать, когда она получит эти альтернативные возможности. Поблагодарите творческую часть.

ШАГ 5

Часть X выбирает три альтернативных варианта поведения и принимает ответственность за их генерацию в соответствующих ситуациях. Попросите часть X выбрать из этих альтернатив варианта нового поведения столь же или даже более подходящие, чем поведение X. Затем попросите часть X генерировать новое поведение в соответствующем контексте, когда намерение нуждается в удовлетворении (период времени до четырех до шести недель). Поблагодарите часть.

ШАГ 6

Экологическая проверка. Попросите часть, которая вам отвечала, вести себя тихо, хранить молчание и обратитесь вовнутрь и спросите, есть ли какие-либо части, которые хотят принять участие в этих переговорах. Будьте готовы к любой внутренней реакции. Если ответ «нет», рефрейминг завершен. Тест. Присоединение к будущему. Попросите подсознание партнера: «Пофантазируй об испытании новых способов поведения в подходящих условиях. Скажи мне либо «да», если это работает, либо «нет», если не работает. Поблагодарите все части и попрощайтесь с ними, сказав: «Я говорю вам «до свидания», прощаюсь с вами и желаю вам всего доброго».

Техника терапии для фобий

Предварительный разговор

1. Выслушайте жалобу.
2. Спросите, что произошло до того, как клиент впервые заметил страх.
3. Кто? Что? Где? Когда? Вопросы.
4. Обсудите гипноз – устранили страхи и предрассудки о гипнозе.

Терапия шаг за шагом

1. Вызовите гипнотическое состояние (должен быть сомнамбулизм).
2. Пусть клиент представит случай, вызвавший страх. (Заставьте клиента почувствовать страх).
3. Закончите со случаем и скажите: «Теперь проследите время, свой возраст, что именно случилось с вами, найдите истоки своего страха». (Выясните возраст, день или ночь, что случилось).
4. Развейте эту картину и вернитесь к первому сознательному событию, проанализируйте и поменяйте восприятие этого момента. Потом к следующему сознательному событию, проанализируйте и поменяйте отношение, пока не проработаете все сознательные события и не измените отношения клиента к каждому из них.
5. Затем скажите: «Чем сильнее вы могли бы бояться, тем спокойнее вы становитесь. То, что произошло в прошлом, больше не оказывает на вас никакого влияния. Эти страхи — всего лишь события прошлого, которые больше не имеют власти над вами и не могут вызвать в вас страх».
6. Вспомните вместе с клиентом все осознанные события, связанные с этим страхом, чтобы проявить его настоящую причину и помочь понять, что теперь этот страх больше не вызывает тревоги.
7. Скажите: «Вы не способны чувствовать какой-либо страх от этих событий».
8. Скажите: «Сейчас я хочу, чтобы вы воссоздали ситуацию, которую находите наиболее пугающей, и попытались почувствовать страх, и чем больше вы будете пытаться, тем меньше страха почувствуете».

Проведите технику серой комнаты.

Вторая сессия (если потребуется): Пусть клиент еще раз переживет те пугающие события, которые происходили ранее, — это поможет точнее определить причину реакции и усилить эффект проработки.

Эксперимент

Вспомните какое-нибудь приятное переживание из прошлого. В вашем сознании всплывут различные картины. Какими бы они ни были, пусть они пока останутся с вами. Если вам кажется, что вы не обнаружили такого воспоминания, просто представьте что-нибудь приятное. У некоторых людей это получается лучше с закрытыми глазами. Как только вы сможете представить приятное переживание, позвольте ему оставаться в вашем сознании.

Теперь, когда у вас имеется эта приятная мысль, обратите внимание на ее визуальные аспекты. Что именно вы видите, когда вспоминаете это переживание? Обратите внимание на воображаемую картину. Если вы недостаточно отчетливо видите ее, представьте себе, как «ощущается» приятное воспоминание. Или просто послушайте какие-нибудь приятные звуки — слова или музыку — наслаждайтесь внутренними приятными переживаниями.

Теперь, когда у вас есть картина воспоминания, сделайте ее больше. Удвойте ее размеры, а затем еще раз удвойте полученную картину. Обратите внимание на то, что произошло. Что случилось, когда вы сделали картину больше? Увеличилась ли интенсивность ощущений?

Теперь уменьшите картину. Делайте ее все меньше и меньше. Сделайте ее такой маленькой, чтобы ее было трудно рассмотреть. Остановитесь на некоторое время. Понижилась ли интенсивность ощущений? Поэкспериментируйте с увеличением и уменьшением картины. Снижается ли интенсивность ваших ощущений, когда вы уменьшаете картину? Повышается ли интенсивность ощущений, когда вы увеличиваете картину? Если это так, то переживание картин (звуков, чувств) в вашем сознании действует на вас так же, как и на большинство людей. Однако у вас это может происходить по-другому. Это так? Неважно. Все мы кодируем опыт в нашем сознании уникальным и индивидуальным способом. Теперь придайте вашей картине приятного опыта тот формат, в котором она вам кажется наиболее комфортной и приятной.

Удерживая эту картину, приблизьте ее. Просто представьте, что картина становится к вам все ближе и ближе, и следите за этим процессом. Что при этом происходит с вашими ощущениями? Увеличьте расстояние до картины. Что происходит, когда вы отдаляете ее? Увеличивается ли интенсивность ваших ощущений при приближении картины? Снижается ли интенсивность при отдалении картины? Для функционирования сознания/нервной системы большинства людей это верно. Когда вы отдаляете картину, интенсивность ощущений, вероятно, снижается. Обратите внимание, что когда вы изменяете ментальную репрезентацию переживания в своем сознании, ваши ощущения изменяются. Это, между прочим, указывает нам на способ, каким мы можем «отдалить» себя от некоторых переживаний, не так ли?

Давайте поэкспериментируем с цветом картины. Когда вы сосредоточены на определенных образах, вы видите их в цвете или черно-белыми? Если они цветные, сделайте их черно-белыми, и наоборот, если они закодированы у вас как черно-белые. Когда вы изменяете цвет, изменяются ли ваши ощущения? Рассмотрим фокус ваших образов: они сфокусированы или нет? Видите ли вы себя на картине, или вы видите сцену как бы собственными глазами? Ваша картина трехмерная или плоская? Есть ли вокруг нее рамка, или вы видите ее как панораму? Поэкспериментируйте

с тем, как представлено это переживание в вашем сознании. Измените расположение картины. Если она закодирована у вас справа, передвиньте ее влево.

Отказ от курения

Техника №1

После индукции и углубления зачитываете этот текст:

Самое главное — это то настроение, с которым вы пройдете это изменение сейчас. Для вас самое главное помочь себе. Одна вещь поможет вам как ничто другое. Вы должны думать и принимать все с настроением, которое называется «Мне это нравится, и я знаю, что это работает», и когда «вам это нравится и вы знаете, что это работает», у вас есть гарантия того, что это работает.

Когда вы откроете глаза, я спрошу вас, если вы теперь свободны от старой привычки, которая у вас была, и я сразу смогу определить, если это сработало, и вы сделали то, что было нужно сделать с вашей стороны. Вы должны быть уверены.

У вас есть только один ответ — это «ДА», вы мне ответите «ДА», потому что вы уже здесь, и мы это сделали. Осталась лишь небольшая деталь. Сегодня мы здесь не пробуем, а делаем. Вы пробовали раньше и у вас не получалось, поэтому вы сегодня здесь. Сегодня вы не будете пытаться или надеяться. Сегодня вы сделаете то, зачем вы сюда пришли.

Сегодня вы здесь, потому что вы наконец решили бросить курить навсегда. Вы приняли окончательное решение, и вы решили бросить курить прямо сейчас, а не завтра, не через неделю, не через месяц и, тем более, не на следующий год. Вы решили это сделать сейчас.

Вы не позволите ничему поменять ваше решение, потому что вы действительно окончательно решили бросить курить навсегда.

Но почему же вы все-таки хотите бросить курить? Вы осознаете все проблемы, которые приносило вам курение. Такие как кашель, боль в груди. Возможно, это была грязь внутри вашего организма — как черная смола, она мешала вашей жизненной энергии обрести ту силу, которая по праву принадлежит вам.

Но все это сейчас не имеет значения. Главное, что вы решили бросить курить для себя. Мотивация — это очень важный фактор для разрушения вредных привычек. Вы осознаете это, и так как вам больше не нужно курение, вы просто отказываетесь от этой вредной привычки навсегда.

А сейчас подумайте, от чего вы отказались! Вы отказались от кашля, вы отказались от боли, вы отказались от проблем и, возможно, даже от болезней, и, возможно, даже от ранней смерти!

И сделали вы это, чтобы обрести то, что вам действительно нужно и дорого. А это здоровье, любовь к себе, жизненную энергию, внутреннюю чистоту и самое главное — жизнь. Также, людям, которые вас любят, вы даете возможность быть с вами дольше.

Сейчас вы погружаетесь глубже и глубже в расслабление. Все звуки удаляются от вас, и вы слышите только мой голос. Все сказанное мною окажет глубокое воздействие на ваше сознание, тело и дух.

Сейчас мы будем использовать прямое внушение. И я хочу, чтобы вы помогли мне в этом. Повторяйте фразу, которую вы услышите, вместе со мной, но про себя, не вслух. Вам не надо повторять ее вслух. Чем больше энергии вы в нее вложите, тем больше эффекта она на вас окажет.

Произносите от двадцати до тридцати раз.

«Я свободен от сигарет и это будет всегда».

«Я избавился от сигарет и так будет всегда».

Сейчас так, как никогда, вы понимаете, что никотин — это яд. Это один из самых сильных ядов на земле, и вы знаете, что даже маленькая доза этого яда убивает лошадь. Не говоря уже о человеке. Яд присутствует в сигаретах, и вы травили себя этим ядом. Вы травили себя каждый раз, когда вы курили. Яд вреден для вас, он вам вредит. Вы раз и навсегда решили избавиться от никотиновой зависимости и начать новую, здоровую жизнь. И поэтому, теперь вы станете делать полезные для себя вещи, которых множество.

У вас теперь будет больше времени на то, чтобы заняться собою. Вы теперь свободны от старой, вредной привычки, вы делаете себе прекрасный подарок — это время и здоровье. Ваш организм отблагодарит вас за это сполна. Вы знаете это. Вы хотите этого. Вы теперь будете прислушиваться к своему телу. Теперь вы будете знать, что нужно вашему организму, будь это спортивные занятия или прогулка в парке, или по берегу океана, или просто занятия в спортзале.

И вообще, вы можете делать миллионы вещей, которые будут приносить вам расслабление, покой, умиротворенность и сосредоточенность. И все это вы теперь можете иметь без яда, не отравляя себя.

Теперь вы знаете, что на самом деле яд не делал вас более расслабленным(ой) или спокойным(ой). На самом деле яд делал вас более раздраженным(ой). Яд не может делать ничего хорошего для человека. Он хорош только для того, чтоб травить крыс и тараканов. Не надо себя ни за что наказывать. Вы ни в чем не виноваты. Эти идеи теперь исчезли, и вы покончили с ними раз и навсегда. Их больше нет, и та предполагаемая мысль о том, что вам нужен был яд, исчезла вместе с ними. Позвольте всему этому раствориться. Вам больше не надо ни яда, ни сигарет. Все, что вам нужно, у вас уже есть, а это расслабление, удобное, приятное расслабление. Расслабление — это приятное, естественное состояние, которому не нужны никакие внешние средства, особенно яд. Сейчас вы уже расслаблены, и вам не требуется никакая поддержка извне.

Погружаясь все глубже и глубже в расслабление, вам становится все лучше и лучше, вам нравится жизнь. Вы чувствуете комфорт в себе, и вы чувствуете, что утеряна тяга к табаку. В любом его виде вы осознаете, что вам больше не нужен табак, тем более вам не нужен яд. Отвернитесь от него и скажите про себя: «Я покончил(а) с тобой», и вы поймете, что ваши слова ушли в никуда, потому что там больше ничего не осталось. Вы избавились от яда. На его место позвольте вернуться расслаблению, энергии, уверенности в себе и спокойствию.

Погружаясь все глубже и глубже и глубже в расслабление, все звуки удаляются от вас, и вы слышите только мой голос. Все сказанное мною окажет глубокое воздействие на Ваше сознание, тело и дух.

Каждый человек, который в прошлом курил, относил курение к другим видам деятельности. Кто-то курил, когда утром открывал глаза и когда ложился спать, может после ужина, может до ужина, или в любой другой ситуации. Те люди ассоциировали курение с другими вещами только потому, что они делали это одновременно, и позже это стало вызывать механизм ассоциации. Сейчас мы уничтожим все эти механизмы. Теперь их нет. Они стерлись, растворились. Ничто больше не ассоциируется с курением. Ничто больше не ассоциируется с курением, ядом и табаком. Если вы один из тех, кто начинал курить с утра, то теперь вы изменились. Вместо этого каждое утро у вас будет огромное желание выпить стакан чистой и прохладной воды или сока, которые очистят ваше тело. Это теперь огромное желание. Вам станет омерзительной даже мысль о сигарете утром. Для вас утренняя затяжка станет подобной ложке яда, который вызывает отвращение. А курение после обеда или ужина будет казаться просто глупостью.

Представьте себя наладившимся прекрасным ужином и затем отравляющим весь этот вкус никотиновым ядом. Ничего не может быть хуже этого теперь. Вам наоборот захочется улучшить этот вкус, может чашечкой кофе, чая, простой воды. Но больше всего вам не нужна сигарета. Она противна вам. Я надеюсь, вы никогда не курили в постели. Все знают как это опасно. Курение вообще очень опасное занятие. Оно опасно для ваших легких, здоровья и еще много чего. Если бы эта опасность еще кем-то оценивалась. Вас никто даже и не похвалит за это. Наоборот — для вас курение — это ненужная, противная и отравляющая организм привычка. С этого момента эта вредная привычка стала вам отвратительна. Вы пересмотрели все ситуации, связанные с курением и табаком в вашей жизни.

Сигареты больше не имеют никакого значения в вашей жизни. Они остались в прошлом. В ситуациях расслабления, спокойствия, разочарования, а также утром, в обед, вечером, на вечеринке, на работе, на отдыхе — ничто не сможет спровоцировать у вас желание затянуться ядом. Сигареты больше не имеют ничего общего с этими ситуациями. Есть миллионы путей успокоить себя. Есть множество путей сделать себе приятно. Сигареты только забирают вашу жизненную энергию и мешают расслабляться. Когда вы работаете, сигареты только мешают вам концентрироваться и отвлекают. Когда вы расслабляетесь, они тоже отвлекают вас от расслабления.

Сейчас вы погружаетесь глубже и глубже в расслабление. Все звуки удаляются от вас, и вы слышите только мой голос. Все сказанное мною окажет глубокое воздействие на ваше сознание, тело и дух.

Любая деятельность в вашей жизни будет приятней и лучше без яда и сигарет. Будь то ходьба, прогулка, работа, игры, выход в люди, общение, и все это проходит намного лучше с чистыми легкими, чистым воздухом, чистой кровью. Все это вам понравится больше, когда у вас будет хорошее здоровье, здоровые легкие и много жизненной энергии. Поэтому сейчас разрываются связи никотина и любой деятельности, ассоциированной с ним. И новые связи создаются. Новые связи не имеют ничего общего с никотином и табаком в любом его виде. И вы будете помнить это всегда.

Теперь вам будет очень легко. Вы потеряли влечение к табаку в любом его виде, в любой форме, в любом месте, в любых обстоятельствах, в любых ситуациях. Тяга к табаку уничтожена, разорвана, истреблена в любом виде.

Погружаясь все глубже и глубже, и глубже в расслабление, все звуки удаляются от вас, и вы слышите только мой голос. Все сказанное мною окажет глубокое воздействие на ваше сознание, тело и дух.

Вы не просто бросили курить, но и потеряли все влечение к сигаретам. С этого момента вас абсолютно не волнует курение. Вы потеряли все желание травить себя. Вы не можете больше курить, независимо от того, как бы вы ни старались. Вы избавились от курения, и на этом все. Вы упрямо отказываетесь курить. Это очень полезное упрямство. Вы ненавидите сигареты. Вы будете упрямо отказываться от сигарет, независимо от того, какие чувства вы бы ни переживали, что бы ни происходило, как бы вы ни нервничали. Вы можете справиться с ними.

Но при любой ситуации вы будете упрямо отвергать сигареты. С ними покончено! Никакая ситуация не сможет изменить ваше решение быть свободным(ой) от сигарет. Никто и ничто не может изменить ваше мнение. Вы ненавидите курение, это гадко, это грязно и дорого! Вам это противно! Вы свободны!

Никто не может поменять вас. У вас теперь новый стиль жизни. Это прекрасный и свободный стиль. Вы теперь можете наслаждаться вашей жизнью сполна. Многие говорят, что у них появляется много свободного времени. Вы можете заполнить эту пустоту тем, чего вы желаете в своей жизни получить больше. Это так прекрасно. Вы можете использовать это свободное время как хотите. Все то время, которое вы когда-то тратили на свое отравление, теперь ваше, и вы можете делать с ним все что вы хотите.

Вы уже чувствуете себя лучше, и вы будете чувствовать себя еще лучше с каждым днем. Здоровые легкие, здоровое тело и здоровый дух. Вы избавились от табачного яда, и ничто не может заставить вас изменить ваше мнение. Вы покончили с ядом! Вам он противен. Вы всегда ненавидели его. Тут больше нечего обсуждать.

С этого момента вы начнете замечать, что каждый раз, когда вы видите КРАСНЫЙ цвет, сознательно или подсознательно, ваше желание и стремление оставаться некурящим человеком будет становиться все сильнее, сильнее, сильнее. ТЕПЕРЬ вам не нужно будет искать красный цвет, вы будете его замечать автоматически. Это будет ярко, и ясно для вас. Каждый раз, когда вы будете видеть красный цвет, сознательно или подсознательно, ваше желание и стремление преуспеть в КАЖДОЙ области вашей жизни будет расти все сильнее, сильнее и сильнее. И каждое внушение, которое было сделано здесь сегодня, будет продолжать работать все эффективнее и эффективнее с каждым разом, когда вы видите

КРАСНЫЙ, КРАСНЫЙ, КРАСНЫЙ.

Вы дошли до важной, очень важной развилки в вашей жизни на пути в будущее. Представьте, что вы стоите на развилке. Одна дорога уходит вправо, а другая влево. По левую сторону от вас дорога уходит в холодное, темное и опасное место. В этом месте черное небо, идет кислотный, грязный дождь, голые деревья, и трава уже давно сменилась на грязные, холодные камни. Дует холодный ветер. Это мертвое место. Это дорога курильщика. Эта дорога усыпана телами людей, отдавших жизнь курению. Там стоит запах разложения. Эта дорога ведет к боли, страданиям и ранней смерти. Это очень опасный путь.

Вернувшись на развилку, по правую сторону вы видите красивую дорогу. Там светит солнце, в голубом небе, парят птицы. Вокруг дороги раскинулась свежая зелень, деревья полны листвы, воздух чист и наполнен ощущением покоя и красоты. Это дорога свободного от никотина человека. Начав идти по этому пути, вы чувствуете легкий, приятный ветерок, запахи цветов. С каждым шагом вы чувствуете все больше и больше здоровья, больше сил и энергии. Эта дорога ведет к длинной, здоровой и веселой жизни. С каждым шагом вы чувствуете себя живее и уве-

ренней в том, что вы больше никогда не вернетесь на ту грязную, страшную и мертвую дорогу курильщика. Вы выбираете жизнь, долгую, здоровую жизнь, и никто не может это изменить.

Вы теперь свободный человек. Вы свободны — и останетесь свободны навсегда. Никто не сможет изменить ваше решение быть свободным от курения.

Очень скоро вы начнете выходить из состояния гипноза, и пока вы это делаете, вы чувствуете себя счастливо, гордо и уверенно в том, что вы теперь стали некурящим человеком раз и навсегда.

Сейчас я буду считать от пяти до одного, на счет один ваши глаза откроются, и вы будете чувствовать себя прекрасно во всех отношениях. Чувствуя себя так, как эти несколько минут гипноза были очень и очень эффективны и полезны для вас.

Пять... вы теперь являетесь примером для людей.

Четыре... у вас появляется чувство того, что вы открыли для себя нечто замечательное. Это ваше открытие, и вы можете делиться им когда угодно, где угодно и с кем угодно.

Три... вы чувствуете и знаете, что это было одно из самых лучших капиталовложений в вашей жизни.

Два... вы готовы взять под контроль вашу жизнь раз и навсегда.

Один... открывайте глаза, вы полностью энергичны и счастливы!

Как вы себя чувствуете?

Вы теперь свободный от сигарет человек, да или нет?

Позволите ли вы еще когда-либо сигаретам контролировать вашу жизнь?

Что вы скажете, если кто-то предложит вам сигарету?

Что если они скажут: «Давай, от одной сигареты ничего не будет»?

Если я вас спрошу, как вы думаете, как долго вы находились в этом кресле?

Техника № 2

После индукции и углубления зачитываете этот текст:

Сейчас подсознание начинает работать с нами и примет все внушения по изменениям, которые полностью избавят от желания курить, потому что подсознание теперь понимает, что курение сигарет — это смертельная привычка, которая может стать причиной болезней и преждевременной смерти. Итак, подсознание реактивирует свою изначальную функцию — защищать нас от опасности и сейчас же изменится, и это полностью избавит вас от желания курить.

Сейчас я задам вашему подсознанию несколько вопросов, и если ответ на вопрос будет «ДА», тогда вы поднимете указательный палец, а если ответ «НЕТ», то мизинец.

- ☑ Готово ли подсознание воспринять и оставить навсегда внушение, которое избавит вас от курения на всю жизнь?
- ☑ Готово ли подсознание создать три новые и полезные модели поведения вместо курения?
- ☑ Готово ли сознание и тело принять новые модели поведения, которые создало ваше подсознание?
- ☑ Может ли подсознание начать пользоваться ими сразу же?
- ☑ Та часть подсознания, которая в прошлом отвечала за курение, сможет ли она измениться и помочь нам сейчас?

- ☑ Все ли части согласны избавиться от курения?
- ☑ Можете ли вы сейчас бросить курить навсегда?
- ☑ Бросите ли вы сейчас курить навсегда?

Прекрасно, вы теперь используете большую часть своего сознания, чем когда-либо раньше. Ваше сознание и подсознание теперь работают вместе как одно целое, так что теперь вы заметите быстрые и мощные изменения в мыслях и чувствах по отношению к сигаретам.

Сейчас мы будем использовать технику прямого внушения, чтобы полностью охватить каждую часть вашего сознания и тела внушениями, и я хочу, чтобы вы мне помогли это сделать.

Я хочу, чтобы вы вместе со мной мысленно повторяли про себя предложение, которое услышите. Вам не нужно говорить это вслух, просто мысленно повторите про себя. Чем больше энергии вы вложите в это предложение, тем эффективнее оно будет работать на вас.

Отлично, давайте начнем.

Я свободен(на) от сигарет, и так будет всегда.

Еще раз.

Я свободен(на) от сигарет, и так будет всегда. (Повторите от двадцати до тридцати раз).

Прекрасно, и пока вы продолжаете расслабляться, я хочу, чтобы вы продолжали повторять это предложение вновь и вновь, пока я продолжаю с вами разговаривать.

Вы сегодня здесь, потому что вы приняли решение. Вы приняли решение, и это решение о том, что вы бросите сейчас курить раз и навсегда. Не завтра, не на следующей неделе, не в следующий месяц, не в следующем году, а сейчас, в этот самый момент. Это ваше решение, а это значит, что у вас все получится. Потому что вы действительно хотите бросить курить полностью и навсегда.

И сейчас, продолжая расслабляться, просто позвольте звуку моего голоса помочь вести вас все глубже и глубже в расслабление, все остальные звуки растворяются вдаль, вы концентрируетесь на звуке моего голоса и замечаете, что все внушения, которые вы слышите, проникают глубоко в подсознание. Настолько глубоко в подсознание, что ничего не сможет изменить их, и они произведут изменения в ваших мыслях и чувствах по отношению к курению сигарет и табака.

У вас прекрасно получается.

(Вставьте от трех до пяти сценариев в соответствии их причинам).

1. Сигареты контролируют

Вы продолжаете расслабляться, я хочу, чтобы вы поняли, что вы здесь не просто для того, чтобы бросить курить. Настоящей причиной является то, что вы приняли решение, очень мощное решение, и это решение — вернуть обратно контроль над частью вашей жизни, которая была вне вашего контроля. Часть вашей жизни, которая контролировалась сигаретами. Вы бы ведь никогда не позволили другому человеку контролировать вашу жизнь, потому что никто и ничто не имеет права вас контролировать. Ни ваши друзья, ни ваши родственники, и тем более пачка паршивых, никчемных сигарет не имеет права контролировать вас. Вот теперь вы получаете обратно контроль над вашей жизнью, и вы никогда больше не позволите сигаретам контролировать вас снова. Потому что, теперь вы полностью контролируете собственное поведение и привычки, не так ли?

2. Деньги или насколько дорого обходится курение

Теперь, когда вы бросили курить, подумайте о всех тех вещах, которые вы сможете купить на эти деньги. Как замечательно, ведь вы теперь можете деньги, которые вы раньше тратили на свое отравление, потратить на то, что пожелаете. Деньги, которые вы раньше тратили на то, чтобы отравлять себя сигаретами, теперь ваши. Вы можете использовать эти деньги, как вам захочется. Вы могли бы позволить себе новую машину, отдых, поездку или просто сходить за покупками новой одежды. Это то же самое, что получить премию или прибавку к зарплате размером в несколько тысяч в год. Вы можете использовать эти деньги как вам угодно, и вы понимаете, что те деньги, которые вы потратили сегодня здесь, являются одним из лучших капиталовложений в вашей жизни.

3. Дети или внуки

Бросая курить, вы получаете множество преимуществ, и одно из самых важных — вы помогаете не только себе, но и дарите своим детям или внукам по-настоящему ценный подарок. Также, вы можете быть удивлены тем, что на самом деле вы делаете им два подарка. Во-первых, вы обеспечиваете то, что вы будете рядом и увидите, как они растут. Во-вторых, вы будете подавать пример, который может предотвратить у них проблемы со здоровьем. Все это значит, что вы делаете правильный шаг во благо себе и своим детям.

Я бы хотел, чтобы вы представили, что перед вами стоит лавочка в парке, и на ней сидят ваши дети или внуки. И я бы хотел, чтобы вы дали обещание своим детям или внукам. НЕТ, более того, я хочу, чтобы вы дали вашим детям или внукам ваше слово чести, слово чести о том, что вы всегда будете рядом, и что вы теперь готовы заполучить обратно контроль над вашей жизнью раз и навсегда. Я бы хотел, чтобы вы дали своим детям или внукам слово чести, что никогда больше в жизни не сделаете ни одной затяжки сигаретой. Когда вы будете готовы это пообещать, просто дайте мне знать — кивните головой: «ДА».

Вы уже можете ощущать, как хорошо вам от этого решения, и с каждым новым днем эти приятные чувства будут становиться все сильнее и глубже.

4. Запах или дым сигарет

Став некурящим человеком здесь и сегодня, вы освобождаете себя от запаха и вони при курении. Одна из первых вещей, которую замечают некурящие люди — это то, насколько противно пахнут волосы, дыхание и одежда курильщиков. Вы будете удивлены, насколько они чувствуют вонь и запах сигаретного дыма, и вас очень обрадует то, что теперь вы полностью свободны от этого старого неприятного запаха сигаретного дыма. Потому что с этого момента вам будет очень приятно знать, что ваши волосы, ваша одежда, ваше дыхание пахнут замечательно, и вы будете гордиться этим изменением.

5. Проблемы со здоровьем в данный момент

Так как вы больше не отравляете свой организм, вы будете просто удивлены, насколько быстро вы начнете чувствовать себя лучше и здоровей. У вас появится больше сил и жизненной энергии. Вы начнете чувствовать себя все лучше и лучше с каждым новым днем. Ваши легкие восстанавливаются и становятся здоровей, потому что теперь вы вдыхаете только чистый воздух. Ваше тело наполняется жизнью. Принимая решение бросить курить, вы избавились от всех

проблем со здоровьем, связанных с курением, и ваше противостояние и иммунитет к болезням и инфекциям растут с каждым днем.

6. В данный момент проблем со здоровьем нет, но обеспокоен (а) насчет будущего

Становясь свободным от этой старой, никому не нужной привычки сегодня, вы используете прекрасное предчувствие, которое мы называем дальновиденье, то есть, прогнозирование наперед. Многим людям недоступно это предчувствие, и они просто вынуждены ничего не делать и просто ждать, когда наступит момент, когда уже очень сложно или даже поздно что-то менять. Тогда они говорят что-то вроде: «Если бы я только знал тогда то, что я знаю сейчас...» или «Если бы у меня только был еще один шанс...».

В реальности, конечно, они знали, но не имели этого предчувствия, которое имеете вы. Потому что сегодня вы думаете о завтрашнем дне и прогнозируете наперед, и поэтому освобождаетесь от привычки курить до того, как у вас начались проблемы со здоровьем. Благодаря тому, что вы принимаете решение здесь и сейчас, вы не только избегаете возможных проблем со здоровьем, но и таких сожалений, как: «Ой, если бы я только бросил в июле 2025 года», или «Ах, если бы у меня был еще один шанс, если бы я только мог сделать это снова».

Вы приняли одно из самых важных и правильных решений в вашей жизни, бросив сегодня курить. У вас появляется прекрасное чувство, когда вы понимаете, что вам не придется просто ждать, терпеть и не иметь возможности что-то сделать. Сейчас или в будущем. Это ваше решение и это значит, что вы можете и будете успешны.

7. Кашель и болезни

Отказаться от курения — это здорово. Это новый образ жизни для вас. Вы чувствуете себя лучше с каждым новым днем, вы наслаждаетесь жизнью, которой живете. Более того, вы никогда не чувствовали себя лучше и теперь наслаждаетесь своей жизнью. Ваши легкие становятся чище и здоровее, потому что теперь вы дышите чистым воздухом. Ваше тело восстанавливается, наполняется жизнью потому, что вы избавились от яда табака. Вы будете приятно удивлены, когда обнаружите, что избавиться от курения можно всего за несколько коротких недель, вместе с ним уйдет и застарелый кашель. Освобождаясь от табачного яда, вы сделаете свое дыхание легким и естественным, и одновременно с этим исчезнет и кашель.

С каждым днем вы будете чувствовать себя лучше и лучше, и ваше дыхание будет становиться легче и легче. Ваш старый кашель был просто способом для вашего тела избавляться от этого табачного яда. Теперь, когда вы перестали травить себя этим ядом, ваши легкие быстро восстановятся, а возникающий кашель будет напоминать вам об этой пагубной привычке.

8. Дыхание

Теперь я хочу, чтобы вы пять раз глубоко вдохнули самый чистый, самый прекрасный воздух вашими легкими. Готовы? Вдыхайте, это раз. Теперь выдыхайте. Почувствуйте насколько это приятно. В этом воздухе нет дыма или чего-то, связанного с сигаретами.

Два... делайте опять глубокий вдох... глубже, и полностью выдыхайте. Почувствуйте, как этот чистый воздух очищает ваши легкие и заряжает все ваше тело энергией.

Три... глубокий вдох... и пока вы глубоко вдыхаете и медленно выдыхаете, вы замечаете, что вас начинает переполнять огромное желание всегда дышать чистым и свежим воздухом.

Четыре... и снова глубокий вдох... Обратите внимание на то приятное чувство, которое возникает у вас, когда вы глубоко вдыхаете и выдыхаете. И на этом последнем вдохе и выдохе вы понимаете, насколько вам приятно дышать чистым, свежим, свободным от сигаретного яда воздухом. Это хорошо для вас. Теперь глубоко вдохните, глубже и глубже, сделайте это самым глубоким вдохом, который вы когда-либо делали. Прекрасно, и выдыхайте. Вы вырабатываете замечательное желание дышать свежим, чистым воздухом, и пока вы продолжаете это делать, ваши легкие станут значительно лучше и здоровее. Именно так. Вы будете приятно удивлены тем, что на протяжении уже нескольких недель ваши легкие значительно улучшились. Вам станет все легче и легче дышать. У вас появится все больше энергии, так как ваши легкие будут вдыхать больше кислорода. Вас приятно удивит хорошее самочувствие.

9. Смерть

Я хочу, чтобы вы представили следующую картину. Представьте себе мужчину или женщину, которые приходят к врачу, и врач говорит им, что если они выкурят еще одну сигарету — они умрут. Этот человек выходит из кабинета в полном шоке от услышанного. Правда ли это? Может ли курение убить меня столь быстро? И вот этот человек решает сверить диагноз с другими врачами.

Он обошел второго, третьего, четвертого, пятого и, наконец, шестого врача. После всех обследований каждый из них лишь разводил руками, уверенности не было ни у кого. И тогда они сказали: «Есть вероятность, что, если вы выкурите еще одну сигарету, то сразу умрете».

Теперь допустим, что этот человек уже едет в машине по дороге домой и абсолютно поражен услышанным. Один врач сказал, что если он выкурит еще хотя бы одну сигарету, то сразу же умрет, а другие пять не были уверены. Один шанс умереть или пять шансов выжить? Что же этому человеку делать? Он она включает радио в машине и начинает слушать передачу новостей. В новостях сообщается о том, что какой-то человек только что совершил самоубийство, играя в русскую рулетку. Этот человек зарядил одну пулю в барабан револьвера с шестью отверстиями для пуль, покрутил барабан и нажал на курок. Он умер моментально. Человек в машине был шокирован новостью. Как кто-то мог играть в азартные игры с собственной жизнью? Даже при наличии всего одного шанса умереть и пяти выжить, зачем кому-то так рисковать? Человек за рулем автомобиля сразу же догадался, насколько эта ситуация похожа на его собственную. Один шанс умереть против пяти шансов выжить. Этот человек выбрал жизнь. Он выбросил пачку сигарет в окно и больше никогда не закурил. Мы с вами оба знаем, что эта история вымышлена. Но задумайтесь: а если бы она была настоящей? Стали бы вы играть в такие игры со своей жизнью? Конечно, нет, поэтому вы сегодня здесь, вы хотите бросить курить навсегда. Я хочу, чтобы вы поняли, что вы это сделали. Вы избавились от этой вредной ненужной привычки вовремя и предотвратили возможное несчастье. Освободив себя от яда табака и никотина, вы даете своему телу возможность восстановить себя, и этим вы обеспечиваете себе более долгую и здоровую жизнь.

10. Давление от окружающих и близких

Вы — очень умный человек. Вы знали, что в один прекрасный день вы бросите курить раз и навсегда. Вы просто не позволяли кому-то другому заставить вас сделать это. Однако все это время вы понимали, что не станете семидесятилетней бабушкой или дедушкой, сидящим в кресле-качалке, задыхающимся и кашляющим от дыма собственной сигареты. Это было бы

просто нелепо. Так что, на самом деле, вопрос стоял не в том, бросите ли вы курить, а лишь в том, где и когда вы это сделаете.

Обе эти проблемы вы сегодня решили. Сегодня ваш день для того, чтобы избавиться от этой вредной ненужной привычки. Это день, который вы сами выбрали. Вы делаете для собственной выгоды и здоровья, и это значит, что с сего дня вы можете быть и будете успешны в этом. Вспомните, как люди смотрели и что думали о вас, когда узнавали, что вы курите? Теперь просто представьте, что вы будете думать о себе, зная, что вы победили привычку курить. Вам больше никогда в жизни не понадобятся сигареты и не захочется курить. Не благодаря мне, а потому что это естественно, что ваше сознание хочет, чтобы вы были здоровы и успешны.

11. Неудобства

Одним из огромного количества преимуществ того, что вы сегодня бросите курить, является избавление от всех неудобств, которое доставляет курение. С сегодняшнего дня вы свободны от такого неудобства, как постоянно искать место для курения. Вы свободны от того, что придумываете всякие истории и отговорки для того, чтобы выйти из помещения и, стоя в ужасной жаре, задыхаясь от горячего влажного воздуха, замерзая, промокая, и все это для того, чтобы всего лишь выкурить никчемную сигарету. Вы теперь свободны от этого. Вы свободны от такого неудобного и малоприятногo состояния, когда приходится выходить в холодный и темный вечер в поисках сигарет. Вы теперь свободны от всех неудобств, которые вам раньше приносили сигареты.

Вы также свободны от того контроля, который имели над вами сигареты. Вам также, скорее всего, придется подумать над тем, что вы будете делать со свободным временем, которое вы раньше тратили на сигареты.

12. Курение социально не признано

Много лет назад, когда вы начали курить, эта привычка считалась модной. Но времена изменились, и теперь курение становится все более и более отвергаемым социумом. Кстати, найти место, чтобы покурить, становится все труднее и труднее. Нелепым кажется предполагать, что некоторые люди позволяют сигаретам контролировать себя до такой степени, что для выкуривания сигареты им придется стоять на улице в любую погоду. Многие говорят, что после того, как они бросают курить, они опять могут комфортабельно общаться со своими родными и близкими. Вы теперь можете общаться с кем хотите, когда хотите и сколько хотите, потому что сейчас вы опять обрели контроль над своей жизнью. Мне даже интересно, сколько еще наслаждения в жизни вы получите от того, что можете свободно общаться в любое время. Как замечателен факт того, что теперь вы можете использовать время, которое раньше тратили на отравление своего организма, на что-то другое, более приятное и полезное.

13. Преждевременное старение

Многие люди начинают курить в раннем возрасте для того, чтобы казаться старше. Когда вам было четырнадцать, пятнадцать или шестнадцать лет, сигарета в руке, возможно, заставляла вас выглядеть старше. Но единственный вопрос — хотите ли вы спустя годы, скажем, в шестьдесят, действительно казаться старше, чем вы есть на самом деле? Конечно, нет. Именно поэтому вы здесь сегодня. Вы не хотите превратиться в дряхлого старика или старуху с сигаретой во рту. Это было бы смешно. Тем, что вы бросите курить сейчас, вы убережете себя от преждевременного

старения. Более того, уже через несколько недель вы увидите, что у вас заметно улучшится кожа за счет улучшения циркуляции крови при отсутствии желания курить. Вы будете чувствовать себя лучше и выглядеть моложе во всех ракурсах.

Вы продолжаете погружаться все глубже и глубже, пропитывая свое сознание этими советами и внушениями, погружаясь еще дальше в расслабление. Замечательно...

КАЖДЫЙ человек, который когда-либо курил, связывал курение с еще каким-то занятием. Некоторые люди курят первым делом, когда просыпаются утром, и перед тем, как ложатся спать. Или когда смотрят телевизор, или с чашечкой кофе или чая после еды, (*ситуация клиента*) или в любой другой ситуации. Поэтому при занятии этим делом или находясь в аналогичной ситуации, срабатывает механизм ассоциации, это заставляет вас думать о сигарете. Сейчас, используя силу вашего воображения, представьте, как мы разрушаем все эти механизмы. Представьте себе, как они рассыпаются прямо сейчас. Если вы один из тех, кто привык тянуться за сигаретой сразу после пробуждения — это изменится. С этого момента все будет по-другому. Вместо этого вам захочется выпить стакан воды, сразу же, это даже станет своего рода тягой и потребностью для вас. Если по какому-либо поводу вода не устраивает вас, то вы можете выбрать любое внушение, но что бы это ни было, оно не может быть никак связано с курением.

Более того, с этого момента курение утром станет для вас самой страшной и самой противной вещью, которую только можно представить. Оно просто противно на вкус, когда вы вспоминаете этот привкус, вас просто тянет на рвоту, чувство тошноты начинает подниматься по горлу, и вы теперь просто удивляетесь, как вы могли класть эту отраву себе в рот с утра. Более того, мысль о курении становится для вас настолько нелепой и противной, потому что у вас появляется неприятный вкус во рту. А курение после ужина, это еще хуже. Представьте, что вы едите замечательный ужин, и потом разрушаете его замечательный вкус отвратительным сигаретным ядом. Нет ничего хуже этого! Вам хочется улучшить этот вкус чашечкой чая или кофе или просто стаканчиком воды. Единственное, чего вам сейчас совершенно не хочется — это сигареты. Одна мысль о них вызывает отвращение.

Сигареты и табак теперь для вас дело прошлого. Не существует такой ситуации, будь то ужин, время после еды, работа или отдых, утро или вечер, спокойствие или раздражение, при которой у вас возникнет желание снова закурить и отравлять себя этим ядом. Никогда больше. Потому что существует миллион способов успокоиться, когда вас что-то вывело из себя, и есть миллион способов наслаждаться расслаблением, когда вы этого хотите. Когда вы над чем-то работаете, сигареты лишь мешают вам, отнимая массу времени, энергии и концентрации на самом процессе. И даже в моменты отдыха сигареты мешают вам почувствовать настоящее расслабление и удовольствие, ведь никотин — это стимулятор, который не позволяет телу и разуму полностью успокоиться. Вам так хочется просто расслабиться, ведь в вашей жизни и без того хватает стресса и напряжения. А противные, ядовитые сигареты лишь мешают вам почувствовать настоящий покой. Поэтому вы отказываетесь от этого яда раз и навсегда и погружаетесь все глубже в расслабление. Дайте всем этим внушениям впитаться глубоко в ваше подсознание, где они произведут изменения в ваших чувствах к сигаретам. И среди внушений, которые вы сегодня здесь принимаете, находится также принятие внушения о том, что мы разрываем все связи между курением и любым другим занятием, которое возникает в вашей жизни. Потому что с сегодняшнего дня просто не существует такой ситуации, которая бы напоминала или заставляла вас курить. В вашей жизни больше нет ситуаций, которые вынуждают вас курить.

Более того, теперь все ситуации, будь это ходьба, сон, работа или развлечения, прием пищи или напитков, вечеринки или просто отдых, они все стали намного приятнее и лучше теперь, когда вы наконец-то стали некурящим человеком.

Потому что вы получаете намного больше удовольствия от всего, что бы вы ни делали, без кашля и проблем с дыхательными путями. Все в этой жизни настолько приятнее с чистыми легкими, полными свежим воздухом. Все в жизни становится гораздо приятнее, когда вы здоровы. С хорошим самочувствием все вокруг меняется к лучшему. И вы это будете помнить. С этого момента вы будете приятно удивлены тем, насколько вам легко и приятно от того, что вы потеряли всю тягу к табаку, никотину и сигаретам в любом виде, в любое время, в любой ситуации.

Теперь, погружаясь все глубже и глубже в расслабление, вы позволяете звуку моего голоса расслабить вас еще больше. Вы знаете, что сегодня вы не просто бросили курить раз и навсегда. Вы также потеряли всякое желание и тягу к курению. Вам просто наплевать на сигареты. Они стали вам полностью безразличны. Потому что вы приняли решение. И это значит, что вы больше никогда не будете курить. Не потому, что я это говорю, а потому, что такова природа вашего собственного сознания — делать вас успешным. Вы больше никогда в жизни не сделаете ни одной сигаретной затяжки, и не из-за меня или того, чем я сегодня с вами поделился, а потому что вы, и только вы выбрали этот день для того, чтобы стать полностью свободным от этой ужасной старой привычки курения. Потому что вы теперь ненавидите сигареты, вы не можете их терпеть, и раз и навсегда отказываетесь курить. Вы уверенно отказываетесь от курения — что бы ни произошло. Независимо от того, какие чувства могут возникнуть. Независимо от позывов. Независимо от стрессовых ситуаций, с которыми вы сталкиваетесь на своем жизненном пути. Теперь вы умеете справляться с трудностями эффективно. Вы решаете свои проблемы спокойно и осознанно. И ни одна ситуация, ни одно из этих состояний больше не тянет вас к сигарете. Никогда. Потому что теперь вы сами управляете своей жизнью, привычками и поведением. И твердо отказываетесь от курения. По этому поводу не может быть раздумий, дебатов или голосования, потому что вы сделали этот выбор сознательно и подсознательно. Вы используете больше сознания, чем когда либо, и это значит что, вы можете быть успешным и непременно будете успешны. Вы покончили с сигаретами, вы покончили с табаком, вы покончили с курением и никотином. Потому что вы это ненавидите, это противно, это грязно, это дорого, вам это не нравится, вам оно не нужно, вы этого не хотите, и вы будете упорно отказываться курить.

И конечно теперь, когда вы полностью готовы бросить курить раз и навсегда, будьте внимательны. Да, именно так будьте настороже. Не позволяйте никому — ни мужчине, ни женщине, ни родственнику, ни другу или подруге, ни соседу, ни коллеге, ни даже случайному знакомому — пытаться открыто или скрытно склонить вас к возвращению к этой старой отвратительной привычке. Насторожитесь и не позволяйте никакой ситуации, будь это спокойствие, равновесие, удовольствие, гнев, стресс или успех, попытаться прямо или тайно заманить или манипулировать вами, чтобы вернуть вас к старой противной привычке курить. Самое главное, не позволяйте мыслям, будь они ваши или чьи-то еще, из прошлого, настоящего или будущего, попытаться прямо или тайно заманить или манипулировать вами, чтобы вернуть вас к старой противной привычке курить. Вы теперь будете настороже перед людьми, ситуациями или мыслями, которые могли бы вас обмануть. Вам больше никогда не понадобится закурить, потому что теперь вы и только вы контролируете собственную жизнь, привычки и поведение.

Погружаясь все глубже и глубже в расслабление, вы теперь понимаете, что превращение в некурящего человека — это новый и прекрасный образ жизни для вас. От этого вы чувствуете себя все лучше и лучше. И вы действительно наслаждаетесь жизнью, которой вы живете с большей уверенностью и верой в то, что вы раз и навсегда избавились от той страшной и мерзкой привычки курения.

Якорь

Продолжая расслабляться, я хочу, чтобы вы вспомнили время, когда вы чувствовали себя замечательно, время, когда вы чувствовали, что можете контролировать все, что угодно, прекрасное время.

Это могло быть время, когда вы уже были взрослым человеком или просто ребенком, или подростком, это мог быть какой-то праздник или день рождения, любое прекрасное и веселое время, которое будто заставляет вас улыбаться внутри и снаружи.

Когда вы начнете припоминать такое время, я хочу, чтобы вы кивнули головой «ДА».

Когда я дотронусь до вашей руки (*дотроньтесь до руки*), я хочу, чтобы вы вспомнили и вернули назад то прекрасное чувство.

Когда я снова дотронусь до вашей руки (*дотроньтесь до руки*), сделайте это чувство еще сильнее. Когда вы почувствуете, что это чувство стало еще сильнее, просто кивните головой.

Каждый раз, когда я буду дотрагиваться до вашей руки (*дотроньтесь до руки*), эти чувства будут становиться все сильнее и сильнее, и чем сильнее они становятся, тем больше и больше вам захочется улыбаться.

Пауза

Обратите внимание на то, из какого материала сделана ваша обувь и какое ощущение она вызывает — теплая она или прохладная.

Теперь я хочу, чтобы вы представили, что у вас появляется мысль покурить сигарету. А теперь представьте, что вы говорите этой сигарете: «НЕТ» (*дотроньтесь до руки*). Вы отказываетесь от этой мысли. И тут же возвращается то самое приятное, замечательное чувство. Прекрасно, и все потому, что это так замечательно — быть некурящим человеком.

Пауза

Обратите внимание на температуру и материал вашей обуви.

Итак, сейчас я хочу, чтобы вы представили, что кто-то другой предлагает вам сигарету, а вы спокойно отказываетесь и говорите: «Нет, спасибо» (*дотроньтесь до руки*). Обратите внимание, как хорошо вы себя чувствуете в этот момент.

Теперь я хочу, чтобы вы заметили, что мне даже не надо уже дотрагиваться до вашей руки, чтобы у вас было это прекрасное чувство.

Представьте, что вы дома один и у вас появляется мысль покурить сигарету. Теперь представьте, как вы мысленно говорите «нет» и отказываетесь от сигареты, и заметьте, как замечательно вы себя чувствуете.

Представьте, что кто-то предлагает вам сигарету, представьте, как вы отказываетесь от нее и заметьте, как прекрасно вы себя чувствуете.

Теперь, когда люди курят вокруг вас, вам это нисколько не мешает. Может эти люди — кто-то, кто живет с вами, родственники или вторая половина. Возможно, это кто-то, в чьем присутствии вы вынуждены находиться — начальник, коллеги, клиенты, гости, друзья, родственники, знакомые.

Пусть они курят сколько угодно — это их выбор. Вам просто все равно. Вы просто безразличны к этому факту. Даже если они пускают дым вам в глаза — вам безразлично. Наоборот, вам даже становится немного противно. Все, что вы чувствуете к этим людям, это уже даже больше похоже на сострадание, потому что вы понимаете, что у этих людей есть проблема. У них есть проблема, которую они еще не побороли, как это сделали вы сегодня здесь при помощи гипноза. Вы можете гордиться собой. Каждый раз, когда они курят, вам становится даже лучше. Дым от их сигарет попадает вам в лицо, а вы чувствуете себя еще сильнее. Каждый раз, когда они курят, вы становитесь еще более уверены в себе. У вас отсутствует любое желание, позыв или тяга к сигаретам. У вас нет никакого желания к табаку и курению в любой его форме, способе или виде.

После окончания этого сеанса вы будете себя чувствовать все лучше и лучше. Потому что ваши легкие оздоравливаются, ваше тело наполняется энергией, потому что вы перестали травить себя ядом табака и никотина, и никто и ничто не в силах заставить курить опять, потому что вы просто упрямо отвергаете курение и отказываетесь от него.

Теперь вы достигли очень важной развилки на своем жизненном пути. Я хочу, чтобы вы представили себя стоящим на этой развилке, как будто вы действительно там.

Когда вы поворачиваете взгляд влево, перед вами открывается холодная, темная, безжизненная дорога. В ней чувствуется что-то глубоко неприятное. Льет холодный дождь, вокруг мрак и тревожная пустота. Деревья стоят голые, без единого листка. Трава исчезла, уступив место черным обнаженным камням. Дует пронизывающий ветер. Это печальное, мертвое место. Это дорога курильщика. Она ведет к боли, страданиям и ранней смерти. На ней — тела тех, кто ушел слишком рано из-за болезней, вызванных курением. Эта дорога холодна, пуста и мертва.

Отвернитесь от той мрачной дороги и посмотрите в другую сторону. Перед вами открывается светлая, радостная тропа. В голубом ясном небе сияет теплое ласковое солнце. Деревья полны зелени и украшены прекрасными цветами, а под ногами раскинулась густая зеленая трава, усыпанная мелкими яркими цветочками. Это путь некурящего человека. Сделайте шаг вперед, пройдитесь по этой дороге. Вдохните свежий чистый воздух, наполненный ароматами природы. Почувствуйте, как этот воздух проникает в вас, наполняет тело легкостью, чистотой и жизненной силой. Ощутите, как хорошо вам здесь, как свободно дышится, как радостно быть живым. Здесь, сидя на деревьях, поют красивые разноцветные птички. Прислушайтесь к их пению. С каждым шагом по этой дороге вы чувствуете себя все сильнее и увереннее, потому что эта дорога ведет вас в лучшую жизнь, которая будет длиннее, счастливее и здоровее. С каждым шагом вы ощущаете себя все более наполненным жизнью и силой. С каждым вдохом крепнет уверенность: никто и никогда не сможет заставить вас вернуться на ту старую, мрачную, холодную и пустую дорогу. Потому что теперь вы выбираете светлую, долгую, счастливую и здоровую жизнь. Это ваше решение, и вы знаете, что вы теперь свободны от сигарет, и так будет всегда, до конца вашей жизни.

Тяга к сигаретам теперь была заменена на огромное желание быть здоровым и счастливым, на желание прожить много лет. Прожить их здоровым и счастливым. Вот чего вы теперь хотите. Вы настолько этого хотите, что у вас просто не остается места для желания курить. Вы его просто вытолкнули и на его месте теперь желание прожить долгую здоровую жизнь. С этого момента с каждым разом, когда вы отказываетесь от сигарет и говорите им «НЕТ», у вас появляется огромное ощущение радости и здоровья. Сигареты вас больше не контролируют, вы можете и будете сохранять спокойствие, и у вас больше никогда не появится тяга к сигаретам.

Сейчас я снова задам вашему подсознанию вопросы, и если ответ «ДА», поднимется ваш указательный палец, а ответ «НЕТ» проявится через поднятие мизинца. Итак:

- ☑ Были ли приняты и закреплены все данные мной внушения, которые вы сегодня получили во время сеанса?
- ☑ Бросили ли вы теперь курить навсегда, до конца вашей долгой, здоровой и счастливой жизни?

Отлично, вы уже чувствуете себя прекрасно по поводу принятого вами решения, и эти чувства становятся все сильнее и сильнее с каждым днем.

После сеанса вы будете удивлены тем, что каждый раз, когда вы видите КРАСНЫЙ цвет, сознательно или подсознательно, ваше желание и настроение оставаться некурящим человеком может и будет становиться сильнее. ТЕПЕРЬ вам не нужно будет искать красный цвет, вы будете его замечать автоматически. Это будет ярко, резко и ясно для вас. Каждый раз, когда вы будете видеть красный цвет, сознательно или подсознательно, ваше желание и стремление преуспеть в КАЖДОЙ области вашей жизни будет расти все сильнее, сильнее и сильнее. И каждое внушение, которое я вам дал здесь сегодня, будет продолжать работать все эффективнее и эффективнее с каждым разом, когда вы видите КРАСНЫЙ, КРАСНЫЙ, КРАСНЫЙ.

Очень скоро вы начнете выходить из состояния гипноза, и пока вы это делаете, вы чувствуете себя счастливо, гордо и уверенным в том, что вы теперь стали некурящим человеком раз и навсегда. Вы понимаете, что сейчас вы нашли способ проникнуть в свое подсознание, и вы начинаете ДЕЛИТЬСЯ с окружающими этой информацией.

Сейчас я буду считать от пяти до одного, на счет один ваши глаза откроются, и вы будете чувствовать себя прекрасно во всех отношениях, так как эти несколько минут гипноза были очень и очень эффективны и полезны для вас.

Пять... вы теперь являетесь примером для людей.

Четыре... у вас появляется чувство того, что вы открыли для себя нечто замечательное. Это ваше открытие, и вы можете делиться им когда угодно, где угодно и с кем угодно.

Три... вы чувствуете и знаете, что это было одно из самых лучших капиталовложений в вашей жизни.

Два... вы готовы взять под контроль вашу жизнь раз и навсегда.

Один... открывайте глаза, полностью энергичны и счастливы!!!!

Как вы себя чувствуете?

Вы теперь некурящий человек, да или нет?

Позволили ли вы еще когда-либо сигаретам контролировать вашу жизнь?

Что вы скажете, если кто-то предложит вам сигарету?

Что если они скажут: «Давай, от одной сигареты ничего не будет!»

Если я вас спрошу, как вы думаете, долго вы находились в этом кресле?

Примеры техник гипнотерапии на практике

Беседа с пациентом-курильщиком

Многие курильщики, которые придут к вам, уже пробовали много методов: и наклейки, и таблетки, и электронные сигареты, и жвачки и т.д. Типичный диалог с пациентом может выглядеть примерно так.

Вопрос: Вы что-нибудь пытались сделать, чтобы бросить курить?

Ответ: Да, курил специальную траву, электронные сигареты...

Вопрос: Как долго вы продержались без курения в первый раз?

Ответ: Два года. Просто взял и бросил курить сам.

Вопрос: Вы курите одну пачку в день. И по каким причинам вы решили бросить курить?

Ответ: Прежде всего, жена заела. Второе — для детей вредно. Третье — стало неудобно со всем — нужно каждый раз выходить из дома. Четвертое — печень отваливается. Пятое — легкие беспокоят, кашель, мокрота.

Вопрос: Какая самая главная причина?

Ответ: Думаю, что жена заела.

Вопрос: Представьте себе такие два варианта: вы сегодня бросаете на всю жизнь курить, второй — вы не бросаете курить и через десять лет каким вы видите себя?

Ответ: Я себя никак не вижу, я не знаю, что может произойти за десять лет.

Вопрос: Да, никто не знает. Но можно себе представить?

Ответ: Да, можно. Хожу, все время подкашливаю, цвет лица плохой...

Вопрос: А вариант, когда вы бросили сегодня здесь курить навсегда. Как вы видите себя через десять лет?

Ответ: У меня маленькие дети, и чем моложе я буду выглядеть, когда они вырастут, тем очевиднее будет, что никто не примет меня за их дедушку.

Вопрос: Значит, вы выглядите молодо, свежо рядом с выросшими детьми? А теперь представьте другой вариант — вы продолжаете курить в течение этих лет, вы приходите с детьми, которым по четырнадцать лет, на мероприятие, у вас плохой вид, лицо серое. Другое чувство, да? А что по поводу печени?

Ответ: Есть какие-то отклонения в печени, врачи говорят, что жирная печень, холестерин. И курение, вероятно, добавляет проблем.

Вопрос: Вы когда-нибудь задумывались о том, чтобы на всю жизнь, навсегда, независимо от ситуаций, вы бросите курить?

Ответ: Я уже бросал, но поддался искушению, думая, что это ненадолго и я снова брошу.

Вопрос: Сколько вам было лет, когда вы впервые начали курить?

Ответ: Лет одиннадцать.

Вопрос: В первый раз вам понравилось?

Ответ: Нет.

Все это сбор личной информации. У курильщиков очень часто бытует мнение, что это химическая зависимость. Надеются на наклейки, но это не помогает. Люди с наклейками все равно курят. В пачке сигарет десять миллиграмм никотина. Когда вы используете наклейки и начинаете с двадцати одного миллиграмма, потом одиннадцать, потом семь. Когда человек приклеивает наклейку в двадцать один миллиграмм, у него доза получается больше, чем от сигарет. Именно поэтому человека тошнит от избытка никотина.

Вопрос: Представьте себе, что у вас есть знакомый с сильной физической зависимостью. Это наркоман. Вы знаете, что такое зависимость? Его выкручивает, тошнит, настолько больно бывает, что трудно. Вы знаете, что с вами происходит? Да, физических ломок у человека, который курит, не существует. Представьте себе, что у вас есть друг, который хочет бросить курить. И вы считаете, что если уколоть героин, то человек бросит курить. Вы предложите ему это?

А вы знаете кого-либо, кто подсел на наклейки, с никотиновой зависимостью? Есть ли разница в том, как получить никотин — через кожу или при курении? Есть ли разница наркоману, куда вколоть — в правую руку или в левую?

Я хочу объяснить, что нет никотиновой зависимости — есть привычка. Никотин держится в организме всего семьдесят два часа. И потом ничего не происходит.

Вопрос: Давали ли вы себе когда-нибудь честное слово, что бросите курить, если что-то происходило? Представьте себе, что перед вами ваши дети. Вы дали им слово, глядя им в глаза. Какое чувство у вас возникает? Готовы ли вы сегодня навсегда дать себе слово чести?

Ответ: Да.

Ваша задача сделать так, чтобы человек понял, что он принимает решение для себя и только для себя, а не для жены. Это его жизнь, это его дети, его семья.

Вопрос: Как вы думаете, насколько дольше вы бы прожили, бросив курить сегодня? Опять же, ответ никто не знает. Вы любите рыбалку. Вы на рыбалке, вам хорошо. И у вас нет сигарет. Как бы вы себя чувствовали?

Ответ: Хорошо, дышится легче.

Сейчас вы понимаете, что бросать курить вы можете себе позволить. Все, что я могу сделать — это помочь вам. Вы любите своих детей. Ваша задача, как терапевта, создать ощущение такой большой любви, чтобы это запомнилось.

Вопрос: У вас с собой сигареты есть? Несите сюда. (*Взять сигарету и измять ее*). Возьмите. Все, что нужно сделать — это просто глядя на эту сигарету, сказать все, что вы о ней думаете: «Ты больше не нужна в моей жизни, я больше не хочу зависеть от тебя!»

Регрессия

Регрессия используется и для лечения, и для нахождения самой проблемы. Еще это называется гипноанализ человеческой ситуации.

Для чего нам нужен этот анализ? Чтобы определить, в каком именно месте было нарушено сознание — именно оттуда поступают сигналы о помощи.

Что нужно сделать в предварительной беседе перед регрессией? Найти моменты, чтобы примерно знать, куда регрессировать с человеком. Если, например, человек говорит: «Меня подвергали насилию в течение пяти лет», вы уже многое понимаете. В предварительной беседе стоит задать уточняющие вопросы, потому что просто слушать пациента недостаточно — он сам может не осознавать, в чем именно заключается его настоящая проблема.

Что вам нужно знать? Вы выяснили, где располагается чувство, какого оно цвета. Следующий вопрос: вернитесь в свое детство и вспомните два самых радостных момента в жизни в возрасте от нуля до пяти лет. На самом деле они нам не нужны, просто нужно войти в контакт с воспоминаниями. Регрессия — воспоминания. А теперь самые плохие воспоминания в возрасте от нуля до пяти лет. Вам нужно то, что сразу пришло ему в голову. Вы создаете платформу для регрессии. Теперь вспомните два самых трудных или неприятных момента в возрасте от пяти до десяти лет. Затем — от десяти до пятнадцати. Именно это представляет для нас интерес. Все остальное — лишь последствия.

У вас уже есть шесть негативных моментов.

А теперь скажите, какой самый плохой момент был в вашей жизни? За всю жизнь. Итак, вы нарисовали примерную картину, что происходило с человеком за всю его жизнь. Это все, что вам нужно знать для регрессии.

Хочу сказать, что есть такая вещь, как откат или обострение после регрессии. Откат после терапии — это когда вы прорабатываете что-то важное, особенно в регрессии. В течение трех дней может проявиться нестабильное эмоциональное или физическое состояние. Это нормальная реакция организма и психики на глубокие изменения. Поэтому следующая встреча с пациентом обычно назначается через три дня — чтобы дать время на восстановление и затем продолжить работу уже в более уравновешенном состоянии.

Что самое главное в регрессии? Представим себе временную прямую. На ней точка «Сейчас», когда он пришел к вам с проблемой. У него есть будущее и прошлое. Поставим на этой прямой точки «Зачатие» и «Рождение». Приходит к вам человек с проблемой и говорит: «Мне плохо, у меня вот такое чувство, я от него страдаю, мучаюсь, и никто мне не может помочь». Вы знаете, что надо сделать это чувство более понятным для самого человека — где оно находится, какого цвета. Теперь оно уже не абстракция — оно здесь. И вы с помощью этого чувства проведете человека как по тропинке назад, в то время, когда оно началось.

Корень нужно найти. Это первый раз, когда появилось чувство. Назовем его страх.

Я прочитал, что существует только два чувства — страх и любовь. А все остальные — это только производные от них. Есть одно чувство страха — страх самого чувства страха. Других страхов не бывает. Люди боятся чувства, которое они будут испытывать в момент, когда с ними будет это происходить. Самого момента никто не боится.

Итак, вводим человека в транс, берем это чувство, как собаку-ищейку, чтобы вернуться в прошлое, в тот первый момент, когда было испытано такое же, или похожее чувство. Нужно его усилить:

Я буду считать до пяти, и с каждым счетом чувство будет усиливаться.

Один (*потрясти стул*) — удвойте это чувство, позвольте ему делать с вами то, что оно давно хочет, оно знает, что нужно делать.

Два (*потрясти стул*).

Три (*потрясти стул*), четыре, пять. Позволь этому чувству захватить тебя с ног до головы. (*Добавить дискомфорта — кричать или трясти стул*).

Теперь на счет «три» ты вернешься в тот момент, когда такое же чувство впервые появилось. Ты даже удивишься, какой ты был маленький.

Все чувства мы в первый раз испытываем в детстве. Потом это формируется и дает взрослому человеку убедиться, что да, это правда.

Итак, один, два, три — ладонью по лбу, человек в шоке. Теперь, где ты, день или ночь, один или с кем-то, сколько тебе лет? Человек не может думать, образы стучат, регрессия происходит.

Если он очутился не в детстве, а где-то лет за десять назад, записываем, что там произошло и идем дальше. Снова считаем: на счет «три» ты вернешься еще дальше назад, когда такое или похожее чувство появилось впервые.

Один, два, три — ладонь ко лбу (*или постукивание по лбу пальцем*). Возврат еще на семь лет. Что-то там произошло. Записываем и идем дальше.

Двигаемся по цепочке схожих ощущений. Считаем: на счет «три» ты вернешься в детство — в тот момент, когда впервые появилось это или похожее чувство. Возвращаемся еще на два года назад. Нужно убедиться, что это еще не та исходная точка. Снова считаем: раз, два, три.

Представь, что ты сейчас находишься в самом начале своей жизни — в первый день своего рождения. Было ли тогда это чувство? Да или нет? (*Щелчок пальцами*.) Раз!

Не было. Хорошо. А было ли это или похожее чувство в период от рождения до двух лет? (*Щелчок пальцами*.)

Таким образом, ваша задача — убедиться, что вы действительно нашли самый первый момент, в котором это чувство зародилось. Убедились, что это в два года. Появляется не просто чувство, оно появляется с каким-то убеждением, с какой-то мыслью. У многих появляется чувство, что их никто не любит: «Я один в комнате, темно, меня оставили». На самом деле важна не ситуация регрессии, а какое решение человек про себя принял. Меня не любят — это как приговор на всю оставшуюся жизнь. А еще интереснее бывает, когда регрессия идет в момент зачатия или внутриутробного развития. Мать хочет делать аборт, сомневается, а ребенок в положении убьют — не убьют. Начинается все со страха и заканчивается убеждением: я никому не нужен. Женщина, которую не любил и обижал отец, убедила себя, что ей нужно было умереть. Она всю свою жизнь болела онкологией разных органов, перенесла множество операций. Другая женщина, делавшая в молодости аборт, не могла забеременеть, когда захотела ребенка — в ней жило чувство вины и убеждение, что она не достойна рождения детей. Начиная работу с человеком, вы должны знать, с каким чувством будете работать, с какой проблемой — проблема всегда сопряжена с чувством.

Когда при регрессии человек попадает в утробу матери, он говорит: «Темно, ничего не вижу, не понимаю». Какое у тебя ощущение? Какое чувство ты испытываешь? А сейчас ты будешь знать, что происходит снаружи.

Один, два, три (*щелчок пальцами*). Где твоя мама, на улице или в помещении? (*щелчок пальцами*) В помещении. Кто рядом? (*Щелчок пальцами*.) Папа. Что происходит? (*Щелчок пальцами*.) Ругаются.

Еще есть момент. Если подсознание работает с гипнотерапевтом, сотрудничает, бывает так, что оно дает нам какой-то момент, который нужно поправить, а потом опустит в конкретную реальную проблему. Если, например, человек не возвращается дальше назад, а снова и снова попадает в одну точку временной оси, значит, нужно исправить этот момент, изменить негативное чувство на позитивное, чтобы чувствовать себя более комфортно в той ситуации. Когда вы разберетесь с этим моментом, подсознание допустит вас дальше.

Еще: вы можете изменить саму ситуацию. Как это работает? Ваша память — это ваше мнение о событии, о том, что происходило. Мнение людей меняется. Вы можете изменить ситуацию, используя техники НЛП. Иногда человек не может просто отпустить от себя ситуацию. Есть техника диссоциации. В тот момент, когда маленькому плохо, взрослый, вернувшийся в детство, берет маленького себя на руки и уносит из этой ситуации в хорошее место — парк, качели и т.п. Еще: вернуться за несколько минут до происшествия и объяснить, чего не нужно делать, или что нужно сделать. Плюс увести его из этого места. Все это делается в случае, если человек застрял на одной точке времени при регрессии.

Вот вы нашли проблему. Действуйте как волшебник. Не забывайте — в подсознании логики нет. Денег не хватает — привезите тележку с деньгами. Не хватает любви — шланг с любовью, заполните сердце. Ваша задача: сделать все, а как вы это сделаете, не имеет значения. Главное, чтобы человеку было хорошо. Техник много, но самая главная техника — ваша фантазия. Можете спросить у своего пациента: «А что нужно сделать в этой ситуации?»

Бывает так, что ситуация глубоко драматическая. Смерть любимого человека. Изнасилование. В этом случае нужно сделать диссоциацию (наблюдение со стороны), диссоциировать человека от чувств. Есть два понятия — ассоциировано и диссоциировано. При диссоциировании чувства уменьшаются, потому что вы не в своем теле.

Есть такая техника, называется кинотеатр. Человеку очень плохо при воспоминании о ситуации. Вы ему говорите: «Представь, что ты находишься в кинотеатре». Описываете кинотеатр — кресла, экран, лестница в комнату с проектором.

«Ты заходишь в кинотеатр и садишься посередине. На экране ничего нет. Белое полотно. Представь, что выходишь из своего тела, идешь в конец зала, поднимаешься по лестнице в комнату с проектором. И из окошка, откуда посылается луч на экран, ты видишь себя, сидящего в зале, и видишь себя на экране». Происходит двойная диссоциация.

«Перед тобой в комнате находится контрольная панель с кнопками вперед, назад, пауза, пуск, стоп. Сейчас ты нажимаешь кнопку пуск и будешь видеть себя, смотрящего черно-белый старый фильм о том, что с тобой произошло». Когда человек просматривает на экране то ужасное, что с ним произошло, чувство у него может быть такое же сильное. Тогда нужно ему сказать: «Ты в комнате смотришь фильм сидя. Встань так, чтобы перед глазами была стена комнаты и окошко, через которое виден фильм. Но ты не видишь его, стена блокирует экран. Ты видишь себя, сидящего в зале и свою реакцию на то, что ты видишь. Нажми снова пуск. Когда фильм закончится, перемотай его назад». Фильм идет назад. Что происходит в сознании человека? Та же самая ситуация проигрывается в обратную сторону. Вы как бы запутываете сознание. Вы крутите туда — сюда, потом ускоряете это все. Фильм только начался и сразу закончился. Вы можете включить веселую музыку, подобную музыке в цирке. Вы можете рядом с человеком посадить умершего близкого. Пусть они смотрят этот фильм о похоронах, едят попкорн и обсуждают, улыбаясь и шутя.

Вы должны сначала добиться нейтрального его состояния, мотая этот фильм до тех пор, пока ему не надоеет этот сюжет.

«Теперь спустись по лесенке в зал и сядь в свое тело. Посмотри еще раз кино. Какое чувство? Уже надоело. Теперь представь, что ты встаешь с кресла, идешь к экрану иходишь в фильм. Какое чувство?» Нейтральное. Мы нейтрализовали чувство.

Вылечили момент, теперь нужно создать что-то хорошее: «Ты, сегодняшний, дай тому себе из этого момента то, что ему не хватает. Убедись, что ему там хорошо».

На выходе из сеанса вы должны убедиться, что в каждом из отмеченных моментов жизни чувства изменились с отрицательных на положительные. Если вы правильно сделали все в начальной точке, то автоматически на всех точках чувство изменилось. И очень важно, чтобы тот взрослый, который вернулся помогать тому, с которым что-то произошло, рассказал ему: «Ты будешь жить, у тебя будет все хорошо». Если он не верит, возьмите его за руку и станьте на пороге будущего. Это одна из техник убедить того, кому плохо, что он выживет, что все будет хорошо.

После регрессии нужно дать внушение — положительные аффирмации.

Регрессия в прошлую жизнь

Предположим, вы дошли в регрессии до самого момента зачатия. Что делать дальше? В этой ситуации линия продолжается влево от зачатия. Все мы до зачатия где-то находимся и ждем.

Кармический гипноз. Что такое карма? Карма — плата за то, что с вами произошло или что вы сделали. Ребенка обидели — он вам всю жизнь платит.

Считается, что есть место, где души ждут прихода в эту жизнь. Когда в регрессии вы дошли до точки зачатия, говорите человеку: «Представь, что ты поднимаешься вверх, в свет, вокруг тебя свет. Ты видишь двери. Их несколько, они в коридоре. Какие они, опиши. Попроси того, кто будет с тобой здесь и будет помогать тебе (*гид, ангел-хранитель*) предстать перед тобой. Когда он появится, расскажи, как он выглядит. *Никогда не подсказывайте и не направляйте человека к тому, кем именно может быть этот образ. В процессе работы важно постоянно давать понять, что у него все получается правильно и успешно.* Поблагодарите его. Теперь позвольте этому чувству усилиться — пусть оно наберет силу и полностью захватит вас. А теперь позвольте этому ощущению притянуть вас к двери, из которой оно пришло. Когда подойдете к двери, дайте мне знать. Раз, два, три — (*щелчок пальцами*). Когда вы войдете в эту дверь, вы окажетесь в самом важном моменте той прошлой жизни, когда это чувство впервые появилось. Раз, два, три — (*щелчок пальцами*). Вы уже там. Опишите, что происходит: день или ночь? Вы один или с кем-то? Что вас окружает? Продолжаем двигаться назад, находим начало. И самое главное — момент смерти в той жизни. С каким чувством умирал человек? Какое чувство вы испытываете в момент, когда ваша душа выходит из тела?»

И это будет то же самое чувство, с которым вы работаете. Задача заключается в том, чтобы при смерти человек не испытывал этого чувства. Вы опять должны поменять ситуацию, чтобы человек сменил отрицательное чувство на положительное. Еще важно, чтобы он понял, что это чувство не принадлежит ему в этой жизни, что оно пришло из прошлой жизни. Сам факт того, что это происходило в той жизни, а я сейчас живу в другой жизни, работает очень хорошо. Пусть мы не знаем, есть ли прошлые жизни, но как метафора это работает.

В регрессии в прошлую жизнь самым главным моментом является отделение души от тела и уход туда, где ждет рождения в вашей жизни. Вы должны сделать все, чтобы душа ушла либо с позитивным чувством, либо с нейтральным. И еще: если человек может из прошлой жизни перенести отрицательные чувства в эту жизнь, то почему бы ему не взять с собой из прошлой жизни побольше позитива? Человек может представить, как он забирает с собой все позитивное в виде света, знаний, понимания. Но самое главное, в момент перехода в эту жизнь он уже не испытывал того негативного чувства.

Если мы работаем с чувством. Наша задача — сделать противоположное тому, что уже есть. Вторая задача — создаем новую ситуацию с новым чувством. Как это происходит? Каждый раз, когда у человека есть фобия, он воспроизводит одно и то же чувство. Выработалась система. Для того чтобы эту систему сломать, нужно избавиться от фобии.

Что такое фобия? Это реакция на что-то. Например, образ чего-то: возникает картинка, которая вызывает чувство.

Пример: женщина боится мышей.

— Представьте себе, что вот тут, у ваших ног пробегает мышь. Какое чувство возникает? (*Дрожь, ужас, тело само собой подпрыгивает*).

— Сотрите мышь с пола, с вашей картинки. У вас есть любимец в доме?

— Да, собачка.

— Вы ее любите, играете? Теперь представьте перед собой картину. На ней вы держите на руках свою собаку. Хорошее чувство возникает, да? Опишите мне эту картину.

Есть много разных техник, вот пример первый. Представьте, что мы делаем рамку вокруг картины. Красивую, достойную вашей собаки. Приближаем картинку поближе. По рамке вашей картины пробегает какая-то маленькая штучка, даже непонятно, что это. Она бежит туда-сюда, но вы видите только собаку. Приближаем картину еще ближе. Ваша собака становится огромной и красивой. А что-то бежит туда-сюда по рамке. Еще приближаем картину. Ставим ее на пол, и ваша собака перепрыгивает раму. Что случилось?

— Собака прогнала это существо, задушив его, как кошка. Теперь она сидит и смотрит на него.

— Вы помните ощущение, когда вы гладите собаку? Представьте это ощущение в своей руке. Вы чувствуете шерсть. Это ощущение начинает формироваться во что-то живое. Какого цвета?

— Коричневого.

— А теперь представьте, что цвет меняется на более светлый, становится серым. Появляются глазки, она смотрит на вас, лапками щекочет ладонь. Это существо доброе, такое же, как ваша собака. В это время касаемся плеча. Представьте, что это серенькая маленькая мышка сидит у вас на руке. Вы на нее смотрите. Представьте, что чья-то собака хочет наброситься на эту мышку.

— Я бы ее закрыла второй ладонью.

— Какое чувство у вас появилось?

— Чувство любви.

— Представьте, что вы отпускаете ее на пол, она бежит перед вами. Она вам благодарна, что вы подарили ей жизнь. Теперь сделайте глубокий вдох, выдох. Представьте, что здесь сейчас пробегает мышь.

Реакция спокойная. Женщина больше не боится.

Показывается видео: пациент рассказывает о панических атаках, когда он находился за рулем. После одного сеанса продолжительностью в шесть часов пациент выехал на машине. Остатки прежнего состояния еще ощущались. После второго сеанса пациент вел себя за рулем автомобиля как нормальный человек. Но в машине он был не один. После третьего сеанса пациент, будучи в машине один, проехал совершенно спокойно.

В его случае была такая проблема: пациент боялся оставаться один. Ему нужно было, чтобы кто-то был с ним всегда. У него в жизни были всякие ситуации. Дошло до того, что он вынужден был жить со своими родителями. Оказывается, когда ему было четыре года, ему сделали серьезную операцию. И он хорошо запомнил момент, когда его увозили на тележке, а родители повернулись и ушли. Для него это было как смерть. В его подсознание запала мысль «хочу родителей». Мы сделали регрессию, нашли эту проблему, решили ее и все прошло.

Техника «Работа с зеркалом». Человек видит себя, каким он есть на самом деле. Для чего это нужно? Чтобы человек соединился с чувством, которое он испытывает к самому себе. Работая с этим чувством, можно изменить человека.

Описание техник с семинара

Вызвалась слушательница, которая говорила о том, что она ни одно серьезное дело не могла довести до конца. И сейчас у нее страх, что и это обучение она не доведет до конца.

Вопрос: Что вы чувствуете, когда вспоминаете об этом?

Ответ: Чувство неполноценности, неудовлетворенности.

Вопрос: А что у вас в сознании возникает, что вы видите, когда ощущаете неполноценность?

Ответ: Образ несчастного человека.

Вопрос: Опишите его.

Ответ: Человек чувствует страх перед концом.

Вопрос: А какие слова вы себе говорите?

Ответ: Если я сделаю это, то стану выше человека, который со мной рядом. Он этого не хочет, и меня блокирует.

Вопрос: Как это чувствуется, когда вас блокирует?

Ответ: Он давит на меня.

Вопрос: И какое чувство это в вас вызывает?

Ответ: Обиду.

Обратите внимание, что происходит. Женщина смотрит вниз и сама себе что-то рассказывает и жестикулирует. Говорит с собой и возникает чувство — давит муж. Но есть и другое давление — руководитель, который не дал закончить диссертацию. Желание — защита диссертации.

Вопрос: Как выглядит ваше чувство?

Ответ: Как черная пирамида в груди, острие вверх.

Вопрос: Представьте себе, что пирамида выходит на ладонь к вам. Как она ощущается на руке?

Ответ: Она превратилась в мягкий пушистый комок.

Вопрос: Как вы можете назвать эту часть, первое, что придет в голову? (*Щелчок*).

Ответ: Отросток.

Вопрос: Сколько лет этому отростку? (*Щелчок*).

Ответ: Двадцать.

Вопрос: Спросите, что эта часть для вас делает? (Щелчок).

Ответ: Уничтожает меня.

Вопрос: Прекрасно. Спросите эту часть, зачем она вас уничтожает? Что она хочет получить, какое чувство? (Щелчок).

Ответ: Самоудовлетворение.

Вопрос: Что важнее самоудовлетворения этой части? (Щелчок).

Ответ: Я.

Вопрос: Что важнее, чем вы? (Щелчок).

Ответ: Я сама.

Вопрос: Что важнее, чем вы сами? (Щелчок).

Ответ: Ничего.

Вопрос: Что означает я сама? (Щелчок).

Ответ: Я самовыражение, я самосовершенствование. Довести до конца свое я.

Вопрос: Понимает эта часть, что она живет в вас? Что если с вами что-то случится, то ей будет плохо.

Ответ: Нет, она не понимает.

Вопрос: Очень хорошо, сейчас мы это ей объясним. Пусть эта часть покажет вам тот момент жизни, когда впервые возникло это чувство. Сколько лет вам тогда было?

Ответ: Пять.

Вопрос: Прекрасно. Представьте маленькую девочку в пять лет. Что с ней происходит, когда возникло это чувство? А теперь представьте визуально, как в этот момент выглядит часть? Куда она пришла?

Ответ: К маме.

Вопрос: Как выглядит часть?

Ответ: Шар серого цвета.

Вопрос: Эта часть ушла от мамы к вам. Чего мама тогда лишилась?

Ответ: Время. Любовь.

Вопрос: Готовы ли вы вернуть эту часть хозяину?

Ответ: Да.

Вопрос: Понимаете ли вы, что эта часть не принадлежала вам?

Ответ: Да.

Вопрос: Представьте себе образ мамы в той ситуации. Вы маленькая девочка. Верните маме часть и поблагодарите, что она отдала часть себя вам. Представьте, что маме стало лучше. Она, наконец, нашла ту часть, что ей не хватало. Вы себя чувствуете прекрасно, потому что лишились того, что вам не принадлежало. Теперь вас ждет прекрасное будущее. Теперь представьте, что у вас в руках огромное пустое ведро. Сделайте три глубоких вдоха и с каждым выдохом ведро будет наполняться драгоценными камнями, которые вам по-настоящему нравятся. Вдох — выдох. Посмотрите, как они переливаются. Еще раз: вдох — выдох. И снова: вдох — выдох. Заполните ведро до самых краев. Теперь опустошите его содержимое и представьте свое прекрасное будущее. Все эти цвета — это яркие, счастливые моменты вашей будущей жизни. Вы разобрались в себе, и теперь вы знаете, что вы свободный человек. Примите в себя это чувство и запомните это место, куда вошло это чувство. Наполните это место светом. (Павел поднимает руку женщины на уровень плеча). Когда вы будете готовы, когда прекрасное чувство заполнит вас, только тогда

рука ваша опустится. Когда ваша рука опустится, вы почувствуете себя полностью измененной. Как вы себя чувствуете?

Ответ: Теперь я очень хочу на этом этапе жизни довести все до конца.

Образ ведра с переливающимися камнями, которые рассыпаются и превращаются в дорожку, формирует убеждение, что это новое хорошее чувство теперь будет сопровождать ее и в будущем.

Что мы сейчас делали? Мы работали с частями. Есть несколько видов одержимости. Есть подселение духа, есть дробление духа. Что-то от кого-то перешло. От одного к другому переходит идея. Ребенок принял идею или чувство другого человека. Но так как человек не был рожден для того, чтобы испытывать эти чувства, он с этим чувством находится в дискомфортном состоянии, то есть это не его.

О сочувствии: если во время сеанса вы ощущаете сильное сочувствие, это может указывать на то, что у вас есть схожие нерешенные проблемы. Но нам не нужно сочувствие. Кстати, самый главный инструмент в офисе — коробка с салфетками.

Один из способов регрессии, как работать с аллергией

Выходит женщина.

— На что аллергия?

— На листочки весной. Особенно раздражает сирень.

— Вспомните это состояние. Что вы видите?

— Все распускается, тепло.

— Что ощущает ваше тело?

— Я чихаю, течет из глаз и носа.

— Представьте себе, что перед вами стул, на нем букет сирени. Вы чувствуете этот запах. Представьте, что у меня в руке ветки с распускающимися листочками. Я машу перед вашим лицом. Что вы ощущаете?

— Страх.

— Откуда он идет?

— Отсюда (*показывает на горло*).

— Сирень у нас не сработала. Будем лечить от листочков. Представьте, что сейчас вы находитесь посреди клумбы, вы в закрытом пространстве, под стеклом, как под куполом. Представьте вокруг вас цветы, на которые у вас никогда не было аллергии.

— Розы (*якорь*).

— Вспомните свои ощущения, когда вам дарили букет роз.

Работа с аллергией на самом деле — это перепланировка подсознания. Есть элемент — реакции нет, есть элемент — реакции нет. Есть элемент — ты себя хорошо чувствуешь. Вы выбираете что-то похожее на то, что вызывает аллергию (листочки-цветочки-розы, кошки-собаки), и этого бывает достаточно для того, чтобы у человека пропала аллергия.

Есть методика, как с аллергией работать при помощи регрессии. Например, что-то произошло с человеком, когда цвели сады, и теперь у него аллергия на цветение садов.

С фобиями работаем так же, потому что аллергия — это фобия.

Прощение

Как работать с обидчиками и с теми, у кого кто-то умер, а он не успел попрощаться.

После регрессии, если вы узнали, что с человеком что-то произошло. Например, человека в детстве покусала собака, и он был обижен на отца, который его не защитил. Зачастую дети в подобных ситуациях обвиняют своих близких.

Если произошло изнасилование, издевательства какие-то, что мы делаем? Вводим в транс и говорим:

«Представьте, что вы сейчас в комнате, в обычной комнате. Там нет ничего, кроме двух стульев. Вы садитесь на один из стульев. Сейчас на счет «три» на стуле напротив вас появится человек, который больше всего вас обидел. *(Первым появляется всегда обидчик, насильник)*.

В этом прощении очень важны эмоции. Человек всю жизнь носил в себе боль, обиду. Его первая задача: высказать все, что он о нем думает, все, что он не мог сказать, боялся сказать. Собери все в кулак и скажи. *(Рядом с клиентом можно поставить столик с подушкой, чтобы он кулаком мог стучать по нему)*. Человек бьет, рассказывает. Продолжайте! Нужно дойти до того, чтобы уже нечего было сказать, чтобы все эмоции вышли.

Когда я дотронусь до вашего плеча, вы встанете на место обидчика. Вы слышали, что вам сказали. Ответьте ему. Скажите свое мнение, что вы по этому поводу думаете.

Когда я дотронусь до вашей руки, вы опять поменяетесь местами. Что вы скажете ему теперь? *(повторить так до тех пор, пока ему нечего будет сказать)*. В основном это все сводится к тому, что обидчик даже не понимал, что клиенту так было плохо. Если конфликт не умолкает, вы, как адвокат, должны решить все обоюдно. Свести нужно к тому, чтобы клиент простил обидчика.

После окончания разговора вопрос клиенту: «Готовы ли вы простить своего обидчика?» В сложных случаях перед тем, как спросить, нужно сказать: «Теперь я расскажу вам секрет. Прощаете вы не для них, а для себя. Вы много лет носили в себе эту боль, это чувство. Чтобы отпустить его, нужно сделать очень важный шаг, принять важное решение — нужно простить этого человека для себя. Готовы ли вы простить его?» Да.

Теперь скажите своему обидчику: «Я прощаю и отпускаю тебя, прощаю и отпускаю». Значит, сначала нужно наказать, а потом простить.

После этого пошлите этому человеку из своего сердца луч света — любовь. Не нужно его любить, просто пошлите ему луч света. И только тогда, когда вы по-настоящему простите этого человека, он исчезнет с этого стула.

Теперь на этом стуле появится следующий человек, который очень сильно обидел вас. Кто это? Теперь вы скажете ему, что он сделал, как повлиял на вашу жизнь. Как он заставил вас страдать и мучиться. *Опять руку в кулак, по подушке... идея в том, чтобы это все вышло. Дальше по сценарию.*

Если среди обидчиков не появляются родители, рекомендую все же проработать вариант с родителями.

Первые три прощения самые важные. Дальше, если на стуле появляются еще люди, то это не настолько серьезно. Поэтому предлагаете клиенту: если кто-то появился на стуле, скажите ему сразу: «Я прощаю тебя и отпускаю», и пошлите ему луч света — любовь. Если таких много — представьте лавку, на которой они все усядутся.

Послать луч света — это очень важный инструмент, который в подсознании человека изменяет установку «я жертва, надо мной издевались» на установку «я хозяин, я даю, я могу простить». Прощение дает человеку силу. Он становится хозяином ситуации. Прощая, он делает выбор.

— А теперь на этом стуле появится человек, который обидел вас больше всех. Кто это?

— Это я.

— Расскажите себе, сидящему напротив, как он заставил вас страдать и мучиться. *(Это должно быть с такой же агрессивностью и энергией)*. Поменялись местами. Дайте ответ. Готовы ли вы себя простить?

— Да.

— Теперь представьте, что вы оба начинаете идти друг к другу. Говорите: «Я прощаю и принимаю тебя в свою жизнь». Теперь друг друга обняли. *(В этот момент человек обнимает себя за плечи. Нужно ему помочь положить руки на плечи)*. Теперь слейтесь в одно целое. Теперь вы будете одним целым. Теперь вы знаете, что делать и как делать.

Человек в своих частях разобрался и решил свои проблемы.

Иногда прощение не удается. Человек хочет убить своего обидчика. Тогда нужно дать ему эту возможность в своем сознании — делай с ним что хочешь.

Таким же способом можно работать с людьми, которые потеряли своих близких. Такая же комната, но вместо второго стула пьедестал.

«Когда вы будете готовы, позвольте опуститься перед вами столбу света и из него выйдет тот, кого вы ждете». Дайте клиенту проплакаться. Скажите: «А теперь (можно вслух, а можно мысленно) попросите своего близкого сказать вам все, что он хочет. И скажите ему то, что вы хотели ему сказать. Спросите у своего близкого, как он хочет, чтоб вы жили? Как бы он хотел, с какими чувствами вы должны жить — плохими или хорошими?»

Почему люди страдают? Они не успели рассказать о своих чувствах, показать свою любовь — зачастую это просто не принято показывать на людях. Теперь, после разговора, они должны друг друга простить за то, что не успели друг другу сказать. А после прощения послать друг другу любовь — связь, по которой они могут общаться, когда захотят.

Бизнес маркетинг

Скрипт телефонного разговора с клиентом

Как вы узнали о нас? *(Запишите)*.

Сколько сигарет вы выкуриваете за день? *(Посмотрите таблицу)*.

Это очень просто. Это занимает всего один час, чтобы на всю жизнь освободить вас от курения. Сейчас я расскажу вам немного о терапии, которую мы используем, и если после этого у вас останутся какие-либо вопросы, я с удовольствием на них отвечу. Хорошо? Мы используем уникальную комбинацию самых передовых техник гипноза. Более 95% людей бросают курить после одной сессии, а для остальных мы предлагаем закрепляющую сессию. В течение часа мы поможем вам полностью и навсегда избавиться от желания курить сигареты. Более того, мы полностью избавим вас от возможности замещения этой вредной привычки другими, такими как переедание.

Наша система уникальна, потому что она гарантирована на всю жизнь. Это означает, что если после сессии вам понадобится дополнительная помощь, независимо от того, прошел день или год с момента гипнотерапии, все что вам понадобится — это просто позвонить нам и назначить прием, мы примем вас абсолютно бесплатно. Цена этой программы 395 долларов, и это включая в себя сессию гипноза, аудиозапись и дополнительную сессию, хотя она вряд ли понадобится. Мы всегда остаемся с вами.

Мы также имеем программу ежемесячной выплаты. Это значит, что вы можете использовать вашу кредитную карточку для частичной ежемесячной выплаты.

К сожалению, эта неделя уже вся зарезервирована, но я вижу свободное время на... *(Проверьте ваш календарь)*.

Я об этом подумаю / пришлите мне информацию

Хорошо. Я все упрощу для вас. Вот что я собираюсь сделать. У нас есть подарочные пакеты, которые мы предлагаем нашим клиентам раздать членам их семьи или друзьям. Он включает аудиозапись стоимостью 49 долларов, подарочный сертификат стоимостью 25 долларов и много информации в письменном виде. Я вам отправлю все это бесплатно.

В первой части аудиозаписи вы найдете всю необходимую информацию, чтобы решить, хотите ли вы это делать. Во второй части находится сессия гипноза для избавления от стресса. Это наш подарок для вас.

Я вышлю это сегодня и перезвоню вам через неделю или чуть позже, чтобы убедиться в получении вами аудиозаписи и узнать ваше мнение о ней.

Сценарий №1: Деньги

1. Слишком дорого / не могу себе позволить

Пачек в день	Сигарет в день	Время до получения выгоды*	Годовые сбережения*	Инфляция*
1/2	10-20	2 месяца (120 \$ в месяц)	1 800 \$	1 980 \$
1	20	6 недель (240 \$ в месяц)	2 880 \$	2 000 \$
1-1/2	30	1 месяц (360 \$ в месяц)	4 320 \$	3 100 \$
2	40	24 дня (480 \$ в месяц)	5 760 \$	4 200 \$
2-1/2	50	19 дней (600 \$ в месяц)	7 200 \$	7 920 \$
3	60	16 дней (720 \$ в месяц)	8 640 \$	9 504 \$
3-1/2	70	14 дней (840 \$ в месяц)	10 080 \$	11 088 \$
4	80	12 дней (960 \$ в месяц)	11 520 \$	12 672 \$

* Согласно установленной цене за терапию — 395 долларов — и стоимости сигарет в 8 долларов за пачку (без учета налогов).

Сколько сигарет вы выкуриваете за день? Найдите их ряд в таблице.

Так сколько времени у вас бы заняло, чтобы выкурить две пачки из двадцати сигарет?

ОТВЕТ: _____ недель/месяцев.

Значит, вы все равно потратите те же 300 долларов за следующие _____ недель/ месяцев на курение.

И за год вы бы потратили (их ряд, колонка №3). Вы в действительности сэкономите (их ряд, колонка №4) за год! Это самый лучший вклад, который вы сможете когда-либо сделать. Это подобно тому, если вы получите (их ряд, колонка №5) в год повышение, которое увеличивается при инфляции, ведь сигареты не становятся дешевле.

Это слишком дорого НЕ бросить курить.

Вы не можете себе позволить НЕ бросить курить.

2. Все, что мы хотим сказать

Мы говорим о том, что лучше деньги, предназначенные на покупку сигарет, вложить в мероприятия по искоренению от этой привычки. Потому что в этом случае вы сможете сэкономить 200–300 долларов в месяц, а это более чем 2 000–3 000 долларов в год. Это то же самое, что если бы вы получили 3 000–4 000 долларов прибавки к зарплате перед уплатой налогов. Если задуматься, вы не можете себе позволить НЕ бросить курить.

3. Другие гипнотерапевты берут меньше

Да. Это правда. Для этого есть три причины. Мы проводим постоянные исследования других методов, и мы нашли три главные причины, почему сессии у других гипнотерапевтов стоят 150–250 долларов за прием, и эти причины заключаются в следующем.

Во-первых, другие гипнотерапевты выполняют программу, состоящую из трех-четырех сессий, что означает, что не только вам нужно будет ездить в их офис несколько раз, но вы все равно заплатите от 300 до 500 долларов.

Их коэффициент успеха составляет всего 30-40%. Это означает, что, несмотря на неоднократные визиты к другим гипнотерапевтам и потраченные деньги, желаемого результата так и не удалось достичь.

Даже если вы один из счастливицов, один из 30-40%, кто хорошо реагирует на эффект плацебо и базовые техники гипноза, и все-таки бросите курить, изменения, как правило, временные при использовании обычных стандартных техник.

Вот почему они не могут подтвердить свою работу гарантией на всю жизнь. Если вы взглянете на все поле деятельности, наши цены очень приемлемы. Некоторые целители берут за терапию по прекращению табакокурения 1 000 долларов, и мы нашли одного или двух, кто берет 75 долларов за сессию (обычно люди с отсутствием опыта, квалификации и просто новички в этой сфере). С нами, всего за 395 долларов, вы получите лучшие из самых передовых техник гипноза, к тому же мы владеем единственной практикой гипнотерапии, которая подтверждает свою работу гарантией на всю жизнь.

4. Почему нет гарантии возврата денег?

Много лет назад, когда мы впервые начали испытывать эту технику, мы давали гарантию возврата денег, но наш коэффициент успеха упал до 70-80%. Это потому, что ваше подсознание иногда имеет второстепенные причины для возврата привычки курения. Такая гарантия создает подсознательный конфликт между частью вашего разума, который хочет избавиться от этой вредной привычки, и частью, которая хочет иметь 395 долларов, так что клиент начинает снова курить, чтобы решить этот конфликт. Мы заметили, что около 20% (один из пяти человек) возвращались.

Мы больше этим не занимаемся, вместо того мы предлагаем пожизненную гарантию и заметили, что более 95% людей полностью бросают курить. Для нас нет ничего важнее, чем ваш успех, потому что большинство наших клиентов приходят по совету тех, кто уже посетил нас, и мы хотим помочь максимальному количеству людей бросить курить. Так почему бы вам не записаться на прием и не избавиться от этой вредной привычки?

Сценарий №2: Работает ли это?

1. Что если это не сработает?

Мы не смогли бы предлагать гарантию на всю жизнь. Если бы более 95% наших клиентов не бросали курить с первого раза, мы бы уже давно вышли из бизнеса банкротами, предлагая гарантию на всю жизнь. Вот почему мы единственные в городе, кто дает вам такую гарантию, потому что мы абсолютно уверены, что более 95% бросят курить с первой сессии. Если за первые пятнадцать минут мы решим, что эта терапия вам не подойдет, мы откажемся работать с вами и вернем вам все ваши деньги. Потому что для нас нет ничего важнее вашего успеха.

Мы отказываемся работать с людьми, кто в действительности не хочет бросать курить для себя. Например, люди, которых заставили их жены или мужа, и кто в действительности не хочет находиться на приеме. Ведь мы не можем заставить человека делать то, чего он не желает, мы просто можем облегчить что-то по вашему решению или по своим собственным причинам. И в вашем случае вы действительно хотите бросить курить, не так ли? И вы делаете по собственным причинам, не так ли? Тогда давайте впишем вас в расписание. Я вижу... свободное время на следующей неделе.

2. Уже пробовал гипноз раньше, и он не сработал

Когда люди говорят, что пробовали гипноз в прошлом, и он не сработал, мы отвечаем: «Вопрос заключается не в том, работает ли гипноз? Потому что он всегда работает, когда сделан правильно, вопрос в том, насколько хорош и профессионален гипнотерапевт?» Другие гипнотерапевты используют очень поверхностную форму гипноза, которая обычно имеет коэффициент успеха всего 30-40%. В отличие от них, наш коэффициент успеха превышает 95%, потому что мы используем комбинацию самых продвинутых техник гипноза. И наш коэффициент успеха является причиной того, что мы являемся единственной гипнотерапевтической практикой, готовой подтвердить свою работу гарантией на всю жизнь.

3. Другие гипнотерапевты заявляют, что их коэффициент успеха составляет 95%

Они могут делать такие заявления, но вопрос заключается в подтверждении качества своей работы гарантией на всю жизнь? Причиной того, что они этого не делают, является отсутствие оснований для этого. Они используют очень поверхностную форму гипноза, которая работает только для 30-40% людей. Мы используем современные и усовершенствованные формы гипнотерапии, которые помогают более 95% людей бросить курить. Для нас самым главным является успех наших клиентов, потому что большинство из них приходит по рекомендации. Так что если мы сомневаемся в том, что результаты будут успешными, мы не возьмем ваши деньги. Если мы примем вас как клиента, за первые пятнадцать минут нам будет понятно, стоит ли работать с вами до достижения результата. Это наша гарантия.

Сценарий №3: Часто задаваемые вопросы о гипнозе

А) Часто задаваемые вопросы о гипнозе

Что если меня нельзя загипнотизировать?

Откровенно говоря, каждого нормального человека можно загипнотизировать. Нельзя загипнотизировать людей с IQ меньше 70, или с серьезными нарушениями психики. Поэтому практически каждый может ожидать успешных результатов от гипноза.

Как я узнаю, что нахожусь в состоянии гипноза?

Многие не могут различить состояние пребывания в гипнозе от состояния пробуждения. Некоторые чувствуют себя расслабленно и вяло, некоторые просто ощущают легкость. Одна вещь, которую замечают все — это необъяснимое изменение в их ежедневной привычке курить. Она просто исчезнет.

Опасен ли гипноз?

Гипноз полностью безопасен. Вы постоянно находитесь в полном сознании и контроле и можете прервать сессию в любой момент. Гипноз — это не сон, и вы не можете застрять или не выйти из состояния гипноза. Вы не будете делать что-то против собственной воли! Гипноз станет безопасным, расслабляющим и приятным переживанием для вас.

Как работает гипноз?

Наш разум функционирует на двух уровнях — сознательном и бессознательном. Мы принимаем решения, думаем и действуем с помощью сознания. Бессознательное же управляет нашими привычками. В состоянии расслабления, которое называется гипнозом, мы можем напрямую обращаться к бессознательному уму. Именно поэтому с помощью гипноза так быстро и легко изменить даже самые устойчивые, многолетние привычки.

В) Часто задаваемые вопросы о других методах

Никотинозаместительная терапия (НЗТ) — пластыри, жевательные резинки, ингаляторы

Независимые научные исследования показали, что эффективность НЗТ (жевательных резинок, пластырей и др.) составляет всего 10–20%. Не только крайне редко кому удается бросить курить с помощью этого метода, но и существуют многочисленные побочные эффекты: тошнота, расстройства пищеварения, зуд и покраснение кожи, кошмары — а иногда и более серьезные последствия.

Таким образом, шанс, что метод подействует, — невелик, а вот риск физического вреда — высокий. Наш же метод абсолютно безопасен и эффективен — именно поэтому мы предоставляем пожизненную гарантию.

Зибан (Zyban)

Согласно данным Национальной службы здравоохранения Великобритании (NHS), Зибан неэффективен без дополнительного психологического воздействия, например, гипноза. Уже в этом году сообщалось как минимум об одном случае летального исхода от приема препарата.

Производитель — компания GlaxoSmithKline (ранее GlaxoWellcome) — заявляет, что у одного из тысячи пациентов возможны судороги, которые могут привести к смерти.

Препарат не работает и представляет серьезную опасность. Наш метод абсолютно безопасен и эффективен — именно поэтому мы предлагаем пожизненную гарантию.

Групповой гипноз (например, с упоминанием Джеффа Вомака)

Джефф использует гипноз по пятьдесят долларов в час по завершении двухчасовой лекции. Групповой гипноз показывает результативность около 30%. Низкая эффективность объясняется тем, что в группе используется простейшая форма гипноза, основанная только на внушении, и нет возможности адаптировать программу под индивидуальные потребности.

Если они предлагают гарантию

Если такие практики предлагают «гарантию возврата денег», то на деле существует столько условий, что почти никто не может ее получить. Мы же предлагаем безусловную пожизненную гарантию, потому что наш метод действительно работает.

С) Часто задаваемые вопросы обо мне

Какова ваша квалификация? Сколько вы работаете в этой области?

Я являюсь частью сети терапевтов, использующих уникальную систему гипнотерапии, которая применяется уже более десяти лет.

Эта система помогла тысячам клиентов навсегда избавиться от курения. Существует даже научное исследование, доказывающее, что это самая эффективная система отказа от курения в мире. Я сертифицирован как мастер-гипнотерапевт национальной гильдией гипноза, Международной федерацией гипноза и Американским советом по гипнотерапии — одними из крупнейших регулирующих организаций в мире.

Что вас отличает от других?

Одно из наших ключевых отличий — мы единственная практика гипнотерапии, предоставляющая пожизненную гарантию. Мы можем это делать, потому что объединяем передовые методы гипноза с современной наукой — нейролингвистическим программированием (НЛП), что позволяет добиться невероятно высокой эффективности. С помощью этой методики более 95% людей бросают курить навсегда всего за один час.

Благодаря многолетней доказанной эффективности нашего подхода мы и предоставляем пожизненную гарантию.

Telephone answering script

How did you hear about us? (*Write down*).

How many cigarettes do you smoke a day? (*Find their row on the chart*).

That's easy. All it takes is one hour to take it down to zero. Why don't I explain a little about how the hypnosis works, and then if you have any questions I'll be glad to answer them for you. What we do is we use a unique combination of advanced hypnosis techniques. More than 95% of people stop

after just one session, and for the rest we have a back up session free of charge. In that one hour what we actually do is we help you to completely remove the desire for the cigarettes. By doing this, we have found that we totally avoid the possibility of substituting unhealthy things like overeating for the smoking.

Now, one of the things that make us unique is that the program is guaranteed for life. This means that if after the session if you ever need any additional help, whether its two days or two years down the road, all you have to do is give us a call and we will get you back in at no extra charge. The price of the Smoking Cessation Program is \$275.00, which of course includes free back up in the unlikely event that you will ever need it. We stay with you.

Now the rest of this week is fully booked, in fact we usually book two to three weeks in advance- but I've got a spot free on...

I need your address because I will send you a confirmation letter and a map explaining exactly where we are. We are located at 1820 NE 163St, North Miami, Fl. 33162.

I'm also going ton send you a simple, short questionnaire that take s a minute or two to fill in. You'll need to fill it in right away and send it right back to us in the prepaid envelope that we will include for you with a \$100.00 deposit to secure your place in the appointment book.

We'll get that off to you today, first class, so you'll be getting it tomorrow or the next day.

Think About/Send info

Ok, lets make it easy for you. I'll tell you what I'm going to do... we have some gift packs that we have for our clients to give to their family and friends. It includes a CD worth \$49, a gift voucher worth \$25, and some written information. I'll send you one for free.

On track one of the CD you will find all the information you will need to decide if this is something you really want to do. On track two there is an actual hypnosis stress-relief session which is our gift to you.

I'll put that in the mail today, and I'll give you a call in about a week or so to make sure you received it and see what you thought of the CD.

TURNAROUND # 1: Money

1. Too expensive

Packs a day	Cigarettes a day	Time to Benefit*	Annual Savings*	Inflation*
1/2	10-20	2 months (\$120 per month)	\$1,800	\$1,980
1	20	6 weeks (\$240 per month)	\$2,880	\$2,000
1-1/2	30	1 month (\$360 per month)	\$4,320	\$3,100
2	40	24 days (\$480 per month)	\$5,760	\$4,200
2-1/2	50	19 days (\$600 per month)	\$7,200	\$7,920
3	60	16 days (\$720 per month)	\$8,640	\$9,504
3-1/2	70	14 days (\$840 per month)	\$10,080	\$11,088
4	80	12 days (\$960 per month)	\$11,520	\$12,672

*Based on the therapy price of \$395 and the cost of cigarettes at \$8 per pack before taxes.

How many cigarettes do you smoke a day? (*Answer*).

So how long will it take you to smoke 60 packs of 20?

ANSWER: ___ weeks/months.

So you are going to spend \$300.00 in the next ___ weeks/months anyway on smoking.

And in a year you would have spent (___ table). You Are actually going to save (___ table) per year! That's like getting a (___ table) raise a year that goes up with inflation, because let's face it, cigarettes are not getting any cheaper.

It's too expensive not to stop smoking. You can't afford not to stop smoking.

2. All we are saying

All we are saying is why you don't take the money that you would have spent out of your monthly wage on cigarettes and spend it on becoming a non-smoker. Because you will be saving 2-3 hundred dollars a month, which works out to be 2-3 thousand dollars a year. That's like getting a raise of 3-4 thousand dollars a year before tax. When you think about it, you can't afford not to stop smoking.

3. Other hypnotherapists charge less

Yes that's true. There are three main reasons for that. We do constant ongoing research of other methods, and we have found the three main reasons why other hypnotherapists can charge as little as \$50-\$90 a session are these.

Other hypnotherapists usually do a program of 3 or 4 sessions, which means not only do you have to go back over and over again, but you end up paying \$150-\$360 any way.

They only have 30-40% success rate. Which means that even though you have gone back over and over again, and you spent money, the chances are it's not going to work?

Even if you are one of the lucky ones, the 30-40% who responds well to placebo effect and basic hypnosis techniques, and actually stop smoking, the change is usually temporary with such basic techniques.

That's why they can't backup their work with a lifetime guarantee. If you look at the entire field, our rates are very reasonable. Some charge over a thousand dollars for a smoking cessation, and we have found one or two charging as little as \$75 (usually unqualified, inexperienced, and just starting up in practice). In this profession, as well as any other profession, you get what you paid for. With us, for only \$275 you get the best of advanced hypnotherapy techniques, and we are also the only hypnotherapy practice to back up their work with a lifetime guarantee.

4. Why not a money-back guarantee?

Years ago when we were first testing this technique, we gave a money back guarantee, but our success rate dropped to around 70-80%. This is because the unconscious mind sometimes has secondary reasons (we call it secondary gain) for bringing back a smoking habit. Such a guarantee creates an unconscious conflict between the part of your mind that wants to give up smoking and a part of your mind that wants to have \$275, so a client can start smoking again in an attempt to relieve conflict. We've found about 20% (1 in 5 people) would come back. We don't do that anymore, instead we offer a lifetime backup and we find that more than 95% of people stop smoking completely. Nothing is more important to us than your success, because nearly all of our clients come from word of mouth, and we want to help as many people as possible to stop smoking. So why don't you make an appointment and become a non-smoker?

TURNAROUND # 2: Does it work?

1. What if it doesn't work?

We couldn't offer a lifetime guarantee if it didn't work. If we didn't have more than 95% of people stopping in one session we would put ourselves out of business by offering a lifetime guarantee. That's why we are the only ones in the business offering a lifetime guarantee, because we are absolutely certain that the method is so good that over a 95% will stop smoking. If in the first 15 minutes we don't think it will work for you, we will send you away with a full refund. Because nothing is more important to us than your success.

The people we turn away: we only turn away people who don't really want to stop smoking for them. For example, people that have been pushed into it by their husbands or wives and who really don't want to be there. This is because we can't make people do things they don't want to do, we can only make it easy to do something you want to do for yourself, or for your reasons. And in your case you want to be a non-smoker, don't you? And you want to do it for your own reasons, don't you? So let's get you into our appointment book, shall we? I'm looking at next week on ...

2. Tried hypnosis before and it didn't work

When people say that they've tried hypnosis before or it doesn't work, we always say, «the question isn't does hypnosis work, because it always works when its done correctly, the question is how good is the hypnotherapist?». Other hypnotherapists use a very basic form of hypnosis, which only usually gets a 30-40% success rate. The way that we get an aver 95% success rate is that we use a unique combination of the most advanced techniques of hypnosis. And our success rate is the reason why we are the only hypnotherapy practice that is prepared to back our work up with a lifetime guarantee.

3. Other hypnotists claim a 95% success rate

They may claim it, but the question is «Do they back it up with a lifetime guarantee?» the reason why they don't is because they can't. They use a very basic form of hypnosis that produces only a 30-40% success rate. We use a very advances form of hypnotherapy which produces over a 95% success rate helping people to stop smoking. The most important thing to us is our unblemished success record because nearly all of our clients come from word of mouth, so if we are not absolutely certain that you will succeed, we don't take your money. If we do accept you as a client, whom we will know in the first 10 minutes, then we will stick with you. The difference with us is that no one, absolutely no one, is left out in the cold.

We are there for you that are our lifetime guarantee.

TURNAROUND #3: Frequently Asked Questions

A) FAQ's about hypnosis

What if I can't be hypnotized?

Generally speaking, every normal person is hypnotizable. That is people with an IQ of at least 70, and no severe mental disorders. Therefore, virtually, anyone cah achieve successful results with hypnosis.

How will i know if i' hypnotized?

Most people can't tell the difference between the hypnotized state and the waking state. Some people feel relaxed and lethargic, others feel lightness. One thing that people do notice is an inexplicable change in their daily behaviors.

Is hypnosis safe?

Hypnosis is completely safe. You are aware and in control at every moment and can terminate the session at any time. Hypnosis is not sleep, nor can you 'get stuck' in a state of hypnosis. You can't be made to do something against your will!!! Hypnosis is a safe, relaxing and enjoyable experience.

How does hypnosis work?

Our minds work on two levels-the conscious and the unconscious. We make decisions, think and act with our conscious mind. The unconscious mind controls our habits. In the relaxed state known as hypnosis we can communicate directly with the unconscious mind. This is why it is so fast and easy to change lifelong habits with hypnosis.

B) FAQ's about other methods

Nicotine replacement therapy (NRT) (patches, gum, inhalers)

Nicotine replacement therapy (gum, patches, etc.) has been proven through independent scientific studies to produce a success rate of 10-20%. Not only is it quite rare for someone to stop smoking using this method, but there are many negative side effects. Such as: nausea and indigestion, itching and redness of the skin, and nightmares-and occasionally the side effects can be more serious. So there is a very little chance of it working, and a very big chance of a physical harm, our method is completely safe and works...which is why we offer a lifetime guarantee.

Zyban

NHS reports have shown that zyban is completely ineffective unless combined with other psychological intervention for example, hypnosis. There has already been on widely reported deal from this drug this year, and GlaxoSmithKline (formally GlaxoWellcome) who produce it, have stated that 1 in 1000 will suffer convulsions that will lead to death. It doesn't work and it s a very dangerous drug. Our method is completely safe, and it works... which is why we offer a lifetime guarantee.

Group hypnosis: (especially if mentioned by name Jeff Womack)

Jeff uses hypnosis for \$50 an hour at the end of two hour lecture. Group hypnosis has been tested at a 30% success rate. The reason why they can only get such a low success rate is because they are using a very basic form of suggestion only hypnosis and they cannot tailor the program in a group situation for your own individual needs.

If 'they' offer a guarantee

They do offer a money-back guarantee, but there are so many conditions to it that very few people would ever qualify to see it. We offer an unconditional lifetime guarantee because our method works.

C) FAQ's about me

What are your qualifications? How long have you been in business?

I am a part of a network of therapists using a unique hypnotherapy system that has been in use for over 10 years.

The system has been used to help thousands of clients to become a happy, permanent non-smokers. There has even been a scientific study done proving this system to be the most successful smoking cessation system in the world. I am also certified and qualified master hypnotherapist by the national guild of hypnosis the international hypnosis federation and the American board of hypnotherapy, which is one of the largest governing bodies in the world.

What makes you different?

One of the things that make us unique is that we are the only hypnotherapy practice that backs up our work by offering a lifetime guarantee. We are able to do this because we have discovered a new way of combining advanced hypnosis techniques with a new science Neuro Linguistic Programming (NLP), which takes success rate to an unprecedented level. With this method, literally more than 95% of people stop smoking permanently in just one hour! It is because our technique has proved itself over the years that we can offer you a lifetime guarantee.

Стратегии маркетинга или как заработать миллион на гипнозе

Грустный, но правдивый факт — 90% людей планеты Земля тратят сорок лет своей жизни на работу, сорок часов в неделю, а в старости получают пенсию, которая составляет всего 40% от их дохода!

Также справедливым будет отметить, что девяносто пять процентов всех богатств на планете принадлежат 5% людей.

Исследования показали, что если все богатства будут распределены поровну между всеми людьми, то каждый человек сразу же станет миллионером!

Однако, те же исследования показали, что за очень короткий промежуток времени большая часть всех богатств попадут обратно к 5% людей, а это значит, что снова 95% процентов всех богатств окажутся у 5% населения Земли.

Вскоре окажется, что зарабатывать большие деньги за короткое время при минимуме усилий – это несбыточная мечта, особенно для гипнотерапевта или подобного ему специалиста.

Мечты сбываются!

В раннем 2002 году британская компания Practice Builders Ltd нашла ответ на этот вопрос и подготовила четырехдневный тренинг стоимостью в примерно 9 000 долларов.

С помощью своего четырехдневного курса компания сумела показать, как заработать 50–100 тысяч долларов в год, работая гипнотерапевтом от одного до двух дней в неделю с ежегодным отпуском от двух до трех месяцев.

Это утверждение может показаться слишком самоуверенным, но я точно знаю, что они сами живут соответственно своим декларациям.

В данной книге я намерен показать вам правильный путь, для того, чтобы вы сумели найти и воспользоваться тем, что Practice Builders продают за 9 000 долларов!

Более того, я собираюсь познакомить вас с опробованными и проверенными временем технологиями маркетинга, позволяющими получить максимальную прибыль при минимальных затратах и даже с лучшим результатом, по сравнению с тренингом Practice Builders!

Три шага к успеху

К финансовому успеху гипнотерапевта ведут три простых шага, и именно они стали основой для программы Practice Builders Prospectus. Это:

1. Пройти обучение и получить квалификацию.
2. Воспользоваться качественной маркетинговой системой.
3. Применять эффективную систему управления.

Сейчас мы подробно исследуем эти три элемента для лучшего понимания их сути.

1. Пройти обучение и получить сертификат

В сущности, первый шаг включает в себя две задачи. Во-первых, если вы не были учеником

мастера, вы никогда не станете мастером сами. Как гласит китайская пословица: «Лучше годами искать хорошего учителя, чем годами учиться у плохого».

Очевидно, что вам необходимо стать хорошим психотерапевтом, другими словами, у вас должен быть качественный продукт, который вы станете продавать. Ваши умения и навыки — основа этого продукта. Поэтому, прежде всего вам нужно стать компетентным гипнотерапевтом.

Подтверждение квалификации также необходимо — это важный инструмент, как работы, так и маркетинга.

С точки зрения маркетинга, вы сумеете легко подтвердить свою квалификацию наличием дипломов, таких как:

1. Диплом гипнотерапевта.
2. Диплом по продвинутому гипнозу.
3. Диплом холистической терапии сознания.

Все три диплома будут подписаны мной, вашим преподавателем, и выданы Американской академией гипноза.

Потом, вооружившись тремя недавно полученными дипломами, вы можете стучаться в редакции местных газет и журналов, на телеканалы и радиостанции, а если создать историю в местных новостях (об этом позже), то вы получите БЕСПЛАТНУЮ рекламу в средствах массовой информации, которая станет отличным началом вашего бизнеса! Тысячи клиентов, готовых расстаться с деньгами, будут стучать к вам в дверь!

Даже если вы работаете гипнотерапевтом много лет, вы все равно можете использовать эту технику, правда, в несколько ином ключе. Для сравнения:

1. Если вы новичок в терапии: «Человек из вашего городка стал экспертом в гипнотерапии!»
2. Если вы уже состоявшийся терапевт: «Местный гипнотерапевт освоил инновационный метод лечения!»

Это лишь пара кратких примеров того, как можно получить БЕСПЛАТНУЮ рекламу в средствах массовой информации, позже она пригодится в вашей практике.

Во-вторых, звание после вашего имени и членство в научных сообществах — это понятное доказательство вашей компетентности и готовности помочь для ваших клиентов.

На сегодняшний день (2007 год) не существует ни одной легальной и/или признанной правительством квалификации для гипнотерапии или похожих методов терапии. Однако с точки зрения потенциальных клиентов, научное звание после вашего имени, дипломы и сертификаты в аккуратных рамках на стене вашего кабинета будут выглядеть впечатляюще: клиенты сразу поймут, что вы — Профессионал с большой буквы, что вы знаете, что делаете, и точно сможете им помочь!

А как только клиент начинает верить в то, что ВЫ СПОСОБНЫ ПОМОЧЬ, то в скором времени ВЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОМОГАЕТЕ. Эффект плацебо играет очень, очень большую роль, подробные объяснения в первой главе курса по НМТ.

2. Применить успешную систему маркетинга

Неважно, насколько вы хороший терапевт, вы не станете богатым только благодаря своим навыкам, без умения эффективно преподнести себя!

Помимо всего прочего, часов в сутках как раз достаточно, чтобы вы взимали оплату соответственно своим навыкам и тому продукту, который вы предлагаете клиенту в обмен на его финансовое вложение.

Хороший принцип маркетинга: важен каждый пенни, потраченный на рекламу и продвижение.

Как и многие эксперты, я считаю, что каждый доллар, вложенный в маркетинг, принесет вам десять долларов.

С таким подходом все воспринимается иначе: 250 долларов за большую (скажем, половина страницы) рекламную статью в местной газете — дорого? А если вы знаете, что эта реклама принесет вам 2 500 долларов, то есть в десять раз больше?

Действительно, если бы вы знали, что каждые 250 долларов, которые вы раз в неделю тратите на рекламу, принесут вам как минимум 2 500 долларов, размещали бы вы рекламу каждую неделю?

Конечно!

А теперь представьте: если цена одного сеанса 250 долларов, и клиенты готовы платить вам такие деньги, то вам нужно всего лишь найти десять клиентов и потратить всего лишь десять часов в неделю для того, чтобы получить 2 500 долларов — сумму, о которой говорилось ранее.

Это принесет вам чистую прибыль размером в 2 250 долларов из вложения в 250 долларов, а после вычета затрат на аренду офиса, телефона, брошюр и пр. (об этом подробно далее) **ВЫ ПОЛУЧИТЕ МИНИМУМ 2 000 ДОЛЛАРОВ ВСЕГО ЛИШЬ ЗА ДЕСЯТЬ ЧАСОВ РАБОТЫ!**

Предположим, за день вы принимаете пять клиентов, работая с полудня до пяти вечера, и работаете таким образом дважды в неделю, принимая десять клиентов каждую неделю. Видите, как легко достичь того, чему учит людей Practice Builders Ltd, не так ли?

С такой простой формулой успеха вы сможете зарабатывать гипнотерапией больше денег, чем вы когда-либо себе представляли, а если последуете 3–5-летнему плану финансового успеха, о котором пойдет речь далее, то можно сказать, что через три или пять лет **ВЫ СТАНЕТЕ НАСТОЯЩИМ МИЛЛИОНЕРОМ, ЗАРАБАТЫВАЯ ДЕНЬГИ КАК ГИПНОТЕРАПЕВТ!**

Вам покажется, что 250 долларов за один сеанс — слишком высокая цена, однако именно этот финансовый взнос клиента, вместе с эффектом плацебо и качеством ваших терапевтических навыков заставит вашу успешность расти как на дрожжах, а с таким рейтингом вы получите **ГАРАНТИЮ** того, что ваши затраты на рекламу непременно окупятся!

Иными словами, ключ к успеху в терапии — это постоянный приток клиентов, а привлечение клиентов в первую очередь зависит от эффективного использования техник рекламы и маркетинга. Некоторые из них мы опишем в нашем инструктаже.

3. Применять эффективную систему управления

Итак, вы разместили рекламу, люди узнают о вас и приходят к вам, а вы заносите их имена в ежедневник и превращаете их запросы в свои деньги.

Вы подумаете, что не мешало бы овладеть навыками продаж посредством телефонных звонков. Что ж, неплохая идея, но не обязательная, поскольку у вас есть множество других более простых возможностей.

Большинство клиентов соглашаются на психотерапию сразу, а для тех, кто никак не может определиться, нужно подготовить эффективную рекламную брошюру. Отправьте ее в тот же день, когда потенциальный клиент позвонил вам, почтой первого класса — будьте уверены, человек тут же станет вашим клиентом.

Помимо такой информационной брошюры, стоит послать им бесплатный информационный и терапевтический диск — он обойдется вам всего в 20 долларов!

Если через неделю потенциальный клиент не записался на прием, следует отправить ему доброжелательное рекламное письмо, еще один экземпляр цветной брошюры и подарочный сертификат со скидкой 20% (50 долларов) от обычной стоимости 250 долларов, если клиент запишется на сеанс в течение семи дней.

Большинство тех, кто заинтересовался вашими услугами, уже должны стать вашими клиентами. Тем же, кто так и не решился, раз в два месяца отправляйте письмо с подарочным сертификатом на СКИДКУ В 60% (–150 долларов), то есть, на сеанс стоимостью 100 долларов — при условии, что получатель запишется на нее в течение 72 часов.

Позднее я еще буду ссылаться на этот пошаговый маркетинговый план и объясню, почему он настолько эффективен и как именно он приносит максимальный доход при минимуме потраченного времени и усилий, даже при наличии клиентов, которые получили скидку в 60% и платят 100 долларов за сеанс.

Каждый ваш клиент — это инструмент маркетинга, именно здесь вступают в игру как личная, так и Докторская система маркетинга (об этом позже).

И наконец, этот ключ к успеху поможет вам организовать свою терапевтическую практику таким образом, что вы получите максимум прибыли, потратив минимум времени и усилий!

Далее в этой книге мы расскажем, как сделать так, чтобы ваш бизнес работал сам по себе и приносил доход даже тогда, когда вы в отпуске.

Куда направлять усилия?

Все по-настоящему успешные гипнотерапевты, которых я знаю (а успешные — это те, кто зарабатывает минимум 1000 долларов в день) имеют что-то общее между собой. На это важно обратить внимание, прежде чем начинать вкладывать деньги в развитие своего бизнеса.

Вот наблюдения, которыми все они поделились: если сделать классификацию клиентов соответственно их запросам, то их можно поделить на четыре категории:

1. Приблизительно 80% клиентов хотят избавиться от никотиновой зависимости.
2. 10% обращаются с проблемами лишнего веса.
3. Приблизительно 5% клиентов беспокоит их неуверенность в себе.
4. Примерно 5% обращаются по поводу стресса, фобий и других проблем.

Отсюда можно сделать вывод: стоит в первую очередь привлекать клиентов на терапию по отказу от курения, потому что именно они приносят 80% прибыли всем успешным гипнотерапевтам.

Так что мы можем применить простую идею: так называемый Целевой маркетинг (подробнее дальше) поможет еще больше увеличить прибыль с каждого фунта, который вы вкладываете в рекламу!

Деньги просто так?

К тому времени, как вы прочтете это уникальное пособие до конца, предполагается, что вы воплотите эти методы в жизнь, тогда и только тогда вы сможете привлечь так много клиентов, что некоторых вы будете перепоручать другим гипнотерапевтам, разумеется, за существенное вознаграждение, раз уж они сами не могут найти себе клиентов.

Другими словами, вы будете получать деньги от клиентов, которых принимаете, и даже от клиентов, которых вы не принимаете!

Чем проще, тем лучше

Рынок предлагает сотни разных видов психотерапии, начиная от гипнотерапии и НЛП и заканчивая «традиционным» психоанализом. Так по какому же пути лучше следовать лично вам?

Спустя годы работы я осознал, что если я хочу стать одним из лучших специалистов, помогая людям менять жизнь к лучшему, то система, которой я должен пользоваться, должна быть:

1. быстрой;
2. простой;
3. постоянной;
4. увлекательной.

За годы исследований и психотерапевтической практики, испробовав множество методов и подходов, я разработал собственную уникальную систему холистической психотерапии (ХПТ).

Это испробованная система с доказанной эффективностью, которая позволяет разобраться с большинством из клиентских запросов за один сеанс длиной примерно один час.

Холистическая психотерапия (ХПТ) — это подход, позволяющий ввести в гипноз каждого клиента; это значит, что они последуют всем вашим советам, полученным во время сеанса гипноза, советам, которые помогут им изменить жизнь к лучшему!

Само название этого уникального подхода «холистическая психотерапия» уже способствует успеху: некоторые клиенты боятся быть «загипнотизированными», а ХПТ заставляет их верить, что они просто глубоко расслабляются (а ведь это и есть суть гипноза) в совмещении с креативной визуализацией, наиболее эффективными приемами НЛП и другими технологиями изменения личности.

Как гипнотерапевт, вы станете участником серьезной конкурентной борьбы за клиентов, а как холистический психотерапевт (что само по себе звучит более профессионально и убедительно для клиентов) вы наверняка будете вне конкуренции.

Использование моей техники позволяет вам заявить, что вы способны справиться с любой проблемой (особенно курением) в течение одного сеанса длительностью шестьдесят минут — мысль привлекательна сама по себе, к тому же, она убеждает потенциальных клиентов в вашей компетентности.

Начинать бизнес, не вкладывая деньги?

Предположим, что все местные газеты дадут вам возможность опубликовать рекламу и тридцатидневный кредит с момента публикации, а это значит, что вы можете начать практику, даже если у вас нет денег, чтобы заплатить за рекламу!

В конце концов, если ваше объявление размером в половину страницы стоимостью 250–500 долларов появится в местной ежедневной газете (в зависимости от того, хотите ли вы привлечь одного или двух клиентов, чтобы окупить стоимость рекламы, учитывая тот факт, что стоимость одного сеанса 250 долларов), то уже в течение 72 часов после выхода газеты в продажу вам позвонят потенциальные клиенты.

Однако если вы разместили рекламу в местной еженедельной газете, то реклама «сработает» примерно в течение 10 дней.

В любом случае, у вас будет время превратить вашу рекламу в поток клиентов ЗАДОЛГО ДО ТОГО, КАК ПРИДЕТ СРОК ОПЛАТИТЬ РЕКЛАМУ!

А если учесть, что вам нужен только один клиент, чтобы окупить стоимость рекламы (250 долларов) или всего два клиента, чтобы окупить рекламу стоимостью 500 долларов, логично предположить, что качественное рекламное объявление, занимающее половину страницы или больше, БУДЕТ ЗАМЕЧЕНО, а значит, будет много запросов и много клиентов.

Недостаточно поместить рекламу (любого вида) один раз; опыт показывает, что лучше всего размещать рекламу хотя бы три недели подряд, это даст максимальный результат.

Суть в том, что в момент первого появления рекламы, большинство людей будут только размышлять над тем, насколько хороши ваши услуги, ведь раньше они ничего не слышали о вас. Эти люди будут ждать следующего появления рекламы (через неделю), и вот тогда обратятся к вам; повторное появление докажет, что вы не аферист, заглянувший в городок на день. К тому же, если вы регулярно подаете рекламные объявления, то вы НАВЕРНЯКА ХОРОШИЙ СПЕЦИАЛИСТ И ЗАРАБАТЫВАЕТЕ МНОГО ДЕНЕГ.

Это убеждает их в том, что именно вы поможете им бросить курить (или что угодно), они позвонят вам и станут вашими клиентами.

Когда объявление появляется третью неделю подряд, интерес к нему растет, читатели запоминают ваше имя и вашу услугу. Конечно, поток клиентов возрастет, но есть еще кое-что: когда в будущем эти люди решат, допустим, бросить курить, ваше имя станет первым, что придет им в голову; а поскольку ваш номер телефона будет в местной адресной книге, то они с легкостью вас найдут.

Регулярные большие рекламные объявления также повысят ваш авторитет среди других специалистов, читающих данную газету, так что, когда они получают от вас информационный пакет (об этом позже), то они гораздо благосклоннее его воспримут и гораздо охотнее направят к вам клиентов на сеанс по отказу от курения.

Заказ большой публикации дает возможность поторговаться за дополнительную рекламную площадь или получить пресс-релиз, о котором речь пойдет позже.

В любом случае, у вас будет тридцать дней кредита, которые позволят вам окупить ваши вложения в рекламу:

ОБЪЯВЛЕНИЕ СТОИТ 250 ДОЛЛАРОВ, ЗА 3 НЕДЕЛИ — 750 ДОЛЛАРОВ.

Поскольку один сеанс будет стоить 250 долларов, Вам нужны всего лишь три клиента, чтобы окупить стоимость трех (одно в неделю) объявлений в местной газете. И не забывайте, что у вас есть тридцать дней с момента публикации первого объявления, чтобы найти клиентов (3 • 250), а вместе с ними и оплату рекламы.

ОБЪЯВЛЕНИЕ СТОИТ 500 ДОЛЛАРОВ, ЗА 3 НЕДЕЛИ — 1 500 ДОЛЛАРОВ

У вас тридцать дней с момента публикации первого объявления, чтобы набрать достаточно клиентов и покрыть расходы на рекламу. Вам необходимо найти всего шесть клиентов, чтобы

оплатить 1 500 долларов, потраченных на три недели рекламы! А среди многочисленных желающих, которые появятся после подачи объявления, шесть клиентов точно найдется, не правда ли?

Если использовать все рекомендации, описанные в пособии, включая звонки и пересылку брошюр, вполне ожидаемо, что большая часть заинтересованных вашими объявлениями, станет вашими клиентами!

Район охвата шире!

Учитывая все вышесказанное, представьте, что было бы, если бы вы потратили 500 долларов в неделю, разместив два крупных объявления в две разные местные газеты на три недели!

Если вы тщательно составите объявления так, чтобы у них была разная целевая аудитория, то ваш «район охвата» станет гораздо шире — соответственно, у вас будет больше запросов и БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ!

Вам понадобится только шесть клиентов, чтобы окупить деньги, потраченные на рекламу, а время оплаты придет только через тридцать дней после первой публикации!

И при всем этом вы потратите всего шесть часов своего драгоценного времени, более того всех шестерых клиентов можно принять в один день, значит, и кабинет вы арендуете всего на день! (Об этом далее).

Какова ваша Э.И.?

Перед тем вложить любую сумму в любую форму маркетинга, обязательно спросите себя: какой будет ваша Э.И.?

Э.И. — это аббревиатура Эффективности Инвестиций. Это то, о чем вы должны помнить, проверяя, насколько разумно вы вкладываете средства.

Ранее рассмотренные примеры того, как получить большую клиентскую базу с помощью объявлений в местных газетах и журналах, дают высокую ЭИ: за тридцать дней, срок до оплаты рекламных объявлений, вы заработаете достаточно.

Поскольку стоимость одного сеанса в нашем примере — 250 долларов, то вам не придется тратить много времени на собственно работу с клиентами.

Если объединить этот рекламный план с другими техниками, описанными в нашем пособии, мы уверены: ваш телефон будет просто разрываться от звонков, и, в конечном счете, вам уже не хватит времени, чтобы принять всех желающих попасть к вам на прием!

Вот когда вам придется обратиться к другим гипнотерапевтам.

Посмотрите на отдельные части головоломки!

Все вышеописанное — это краткое изложение маркетингового плана, который способен принести вам больше денег, чем вы хотели.

Однако для того, чтобы понять, как соединяются все части пазла, нужно рассмотреть каждый шаг в подробностях для полного понимания, как увеличить количество обращений и клиентов, и в конечном итоге, как стать на путь превращения в настоящего миллионера за 3-5 лет.

Какой продукт вы рекламируете?

Суть целевого маркетинга заключается в том, что за раз вы рекламируете только один продукт.

Ранее мы установили, что большая часть клиентов приходят к терапевтам, пытаясь отказаться от курения. Поэтому стоит направить рекламу и маркетинг на то, чтобы показать людям: вы лучше всех поможете им бросить курить!

Это не значит, что остальные сферы клиентских запросов не принесут вам доход. Как рекламировать свою способность бороться с лишним весом, неуверенностью в себе и фобиями, мы расскажем позже, а сейчас сосредоточимся на отказе от курения.

Определив продукт, мы переходим к следующему шагу:

НАЗНАЧЬТЕ ПРАВИЛЬНУЮ ЦЕНУ ТОГО, ЧТО ВЫ ПРОДАЕТЕ!

Когда вы определились с тем, какой продукт продаете, нужно установить на него такую цену, которая позволит набрать максимальный объем продаж и, соответственно, прибыли при минимуме затраченного времени, усилий и финансов.

Давайте рассмотрим курение. Большинство людей, попадающих на приемы, курят от 20 до 40 сигарет в день. Средняя стоимость пачки сигарет на момент написания пособия (октябрь 2005 г.) — 4,25 доллара.

Мы можем посчитать, сколько денег тратит курильщик на свою вредную привычку в неделю, в месяц и в год.

20 сигарет в день

В среднем курильщик платит 4,25 доллара за пачку, которую за день и выкуривает, а за неделю он тратит 29,75 долларов! Значит, за год он тратит минимум 1 547 долларов, а за месяц соответственно 128,92 долларов! Таким образом, 250 долларов — цена одного сеанса, благодаря которому они перестанут курить — это меньше, чем сумма, которую они тратят на сигареты за два месяца. Стоит прожить два месяца без сигарет — и стоимость сеанса окупится; за пять лет можно сэкономить более 7 735 долларов, а за десять лет — более 15 470 долларов, а за двадцать лет — 30 940 долларов! На самом деле сумма будет больше, поскольку стоимость сигарет растет с каждым годом.

30 сигарет в день

Исходя из той же средней стоимости сигарет — 4,25 доллара за пачку, тот, кто курит тридцать сигарет в день, тратит на них 44,62 доллара в неделю! Это значит, что за год он потратит 2 320,50 долларов, а за месяц — 193,38 доллара. Таким образом, чтобы вернуть деньги, потраченные на сеанс терапии (все те же 250 долларов), нужно не курить всего лишь шесть недель! За пять лет курильщик экономит минимум 11 601 доллар, а за десять лет — 23 202,40 доллара. За двадцать лет сумма станет впечатляющей — 46 404,80 долларов! И это не предел, ведь цены на сигареты растут с каждым годом.

40 сигарет в день

Если человек курит сорок сигарет в день и платит 4,25 доллара за пачку, то за неделю он потратит на сигареты 59,50 долларов. За год он потратит 3 094 доллара, а за месяц 257,83 доллара. Таким образом, стоимость сеанса психотерапии окупится уже в первый же месяц отказа от курения! За пять лет можно сэкономить в среднем 15 470 долларов, за десять лет 30 940 долларов, а за двадцать лет — целых 61 880 долларов! Учтите, что цены на сигареты растут, соответственно, сэкономленная сумма тоже выше представленной.

Наши выводы

В итоге, наши расчеты показывают, что если запросить 250 долларов за одну сессию терапии, направленной на отказ от курения, то человек, который выкуривает двадцать сигарет в день, окупит расходы на терапию меньше, чем за два месяца!

Тот, кто курит тридцать сигарет в день, вернет свои деньги за шесть недель или даже меньше, а тот, кто курит сорок сигарет в день, вернет расходы на терапию меньше, чем за месяц!

Эти цифры при упоминании в брошюрах показывают не только то, насколько выгоден сеанс холистической терапии, но и обосновывают цену за этот сеанс — 250 долларов.

Маркетологи давно уже доказали, что потребители склонны считать товары и услуги с относительно высокой ценой более качественными.

Цена в 250 долларов за сеанс гарантирует, что все ваши клиенты — это люди, серьезно относящиеся к делу, те, кто действительно хочет бросить курить, а, как нам известно, именно такие люди добиваются успеха во всех своих начинаниях.

Отсюда следует: получая больше денег за меньшее время работы, мы, тем не менее, добиваемся серьезных профессиональных успехов, тем самым повышая свой профессиональный рейтинг и поддерживая репутацию на должном уровне.

Наши благодарные клиенты становятся нашими бесплатными пиар-менеджерами, будьте уверены, они будут рекламировать ваши услуги каждому знакомому курильщику!

Также имейте в виду, что большинство людей, желающих бросить курить по состоянию здоровья, курят 30–40 сигарет в день, а это значит, их будет легко убедить в целесообразности такой цены за один сеанс терапии — 250 долларов за уверенность, счастье и свободу от никотиновой зависимости!

Если вы живете и работаете в Британии, то вы сможете получить номер в Британской объединенной ассоциации частного медицинского страхования, а также в Государственной службе здравоохранения (заметьте, бесплатно), то врачам придется направлять своих пациентов к вам.

Принимая во внимание все вышесказанное, предлагаю обсудить предоставление клиенту гарантии успешности ваших уникальных услуг.

Как и зачем предлагать гарантию своих услуг

Предлагая гарантию своей работы людям, которые читают вашу рекламу или интересуются вашими услугами по телефону, вы убеждаете их в том, что они ничего не теряют, а получают очень-очень многое — именно так воспринимает слово «гарантия» человеческое сознание.

Также это подразумевает вашу уверенность в результате терапии по отказу от курения (или чего-либо другого). Ваша уверенность в своих силах позволяет вам предложить гарантию, а это только подкрепляет ВЕРУ клиента в ваш профессионализм и способность помочь. Это поможет клиенту настроиться на нужный лад еще до начала сессии и закрепит результат терапии.

Ваша гарантия не должна подразумевать возврат денег, так как это может спровоцировать так называемый «синдром вторичной выгоды»: например, через какое-то время после терапии ваш клиент будет сильно нуждаться в деньгах, и он снова начнет курить, чтобы потребовать возврат денег за сеанс.

Вместо этого мы предлагаем принудительную гарантию: терапевт настолько уверен в результате, что в редком случае неуспеха, когда клиент не избавился от вредной привычки, он проводит дополнительную сессию бесплатно.

Как утверждают маркетологи, мало кто воспользуется гарантией такого рода (не предполагающей возврат денег), так что это успех. Предлагая подобную гарантию, вы только увеличите количество клиентов, но вам не придется работать множество повторных часов бесплатно. Отдавая 250 долларов за сеанс, клиенты серьезно отнесутся к процессу терапии и бросят свои дурные привычки, а тех, кто не сможет, будет мало, действительно мало. К тому же, скорее всего, они вряд ли будут просить вас о дополнительном бесплатном сеансе.

Представьте себе (хотя это никогда не случится), что десять клиентов потребовали второй бесплатный сеанс. Неужели это значит работать целую неделю бесплатно? Вряд ли, ведь у вас есть и другие клиенты, которые платят 250 долларов за сеанс терапии, просто работать придется не десять часов, а двадцать. Впрочем, если подумать логически, это не так уж и плохо.

В ваших рекламных объявлениях в газетах, журналах и прочих средствах массовой информации должно быть четко указано, что на ваши услуги есть ГАРАНТИЯ!

Естественно, это должно быть сделано так, чтобы не противоречить закону.

Пример рекламного объявления

ОТКАЗ ОТ КУРЕНИЯ ЗА ОДИН ЧАС ГАРАНТИРОВАННО*

Известный психотерапевт (*ваше имя*) предлагает вам стать уверенным, счастливым, здоровым и расслабленным человеком, избавившимся от никотиновой зависимости за один час. Без побочных эффектов, максимально просто — вы избавитесь от зависимости НАВСЕГДА!

ПОЗВОНИТЕ, И ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАКЕТ!

*См. условия предоставления гарантии

Это пример сильного рекламного текста, который вполне будет отвечать вашим целям. Для большего успеха следует сделать еще вот что:

- ☑ В левом верхнем углу поместите свою черно-белую фотографию небольшого размера (видны только лицо и плечи).
- ☑ В правом верхнем углу — поместите копию этой же фотографии для симметрии.
- ☑ В центре ближе к правому краю, на месте, свободном от текста, разместите три черно-белых рисунка:
 1. На первом рисунке должен быть карикатурно изображен изможденный человек с сигаретой и надпись «ДО».
 2. На втором рисунке изображен циферблат, стрелки которого нарисованы в виде сигарет, а сам циферблат пересекает по диагонали четкая линия, как в запрещающих знаках. Ассоциация проста: никакого курения уже через час!
 3. На третьем рисунке — карикатурное изображение человека с рисунка 1, но он выглядит бодрым, энергичным и здоровым. Рядом с рисунком нужно жирным подчеркнутым шрифтом написать слово «ПОСЛЕ», и, разумеется, никаких сигарет.

Если у вас нет опыта в иллюстрации, попросите помочь студента художественного вуза или дизайнера на фрилансе — это обойдется недорого, а эффект будет профессиональным и привлекательным.

Отвлекитесь от чтения на минуту. Распечатайте пример рекламного объявления и попробуйте расположить рисунки и прочие элементы в указанных местах. Вы сразу поймете, насколько привлекательным, эффективным и успешным будет объявление. Такая реклама принесет множество клиентов!

Ваше объявление абсолютно законно благодаря крохотному символу (*) и фразе внизу объявления, напечатанной мелким шрифтом, чтобы не отвлекать клиента: «по условиям договора». Этот маленький символ предупреждает клиентов, что это соответствует сути гарантии, которую вы предлагаете.

Данный пример объявления сделан по принципу В.И.С.Д., что означает — Внимание, Интерес, Стремление, Действие!

Это четыре ключевых элемента любой рекламы, и вот как они действуют:

1. **Внимание.** Объявление займет половину газетной страницы, оно включает в себя текст и рисунки, включая два карикатурных изображения. Такая реклама явно будет выделяться и привлечет внимание читателей.
2. **Интерес.** Крупный заголовок жирным шрифтом не только привлечет внимание, но и пробудит любопытство. А дальше интерес только возрастет — многим хочется отказаться от курения за час, с легкостью и без побочных эффектов.
3. **Стремление.** Те, кто был всего лишь слегка заинтересован, прочитав объявление, захотят узнать больше.
4. **Действие.** Мы заставляем читателя перейти к действию словами о «бесплатном информационном пакете»! Мы пишем «позвоните СЕЙЧАС» — и люди звонят, чтобы получить информационный пакет, а у Вас телефон разрывается от звонков, и электронный ящик завален письмами.

Хотя данный пример рекламного объявления касается терапии по отказ от курения, не забывайте, что принцип В.И.С.Д. нужно использовать во все видах рекламы, в брошюрах и информационных листах для любых товаров услуг. Внимание к мелочам и деталям позволит Вам сделать не просто эффективное, а невероятно эффективное объявление!

Продавай запах мяса, а не колбасу!

Один из самых важных секретов мира рекламы и маркетинга вполне можно уместить в одной простой фразе: Продавайте запах мяса, а не колбасу.

Смысл у пословицы очень простой. Представьте себе супермаркет, в котором продается очень много разных видов колбасы. Они выставлены в холодильнике рядом с другими мясными продуктами. Наш потенциальный клиент идет по супермаркету, и у него буквально глаза разбегаются! Что взять? Колбасу, котлеты или другой мясной продукт?

Допустим, покупатель решил, что купит колбасу. Теперь ему нужно выбрать определенную фирму. Если он никогда не ел колбасу, то, скорее всего, он выберет товар в самой привлекательной упаковке или же самую дешевую колбасу.

Однако многие люди обратят внимание на самую дорогую колбасу — в первую очередь из-за красивой упаковки. А дальше логическая цепочка такова: если у этой колбасы лучшая упаковка, и она самая дорогая — скорее всего, это лучшая колбаса в супермаркете.

То есть, принцип «продавай запах мяса, а не колбасу» означает, что необходимо понимать, что товар или услуга даст клиенту, чего он ожидает от них, и что заставит его купить именно этот товар, а не другой.

При подготовке рекламной кампании для товара или услуги нужно обязательно поставить себя на место покупателя, посмотреть на все с его точки зрения и задать себе вопрос: «Что этот товар мне даст, и почему я должен купить именно его, а не аналогичный?» Ответы на этот вопрос и станут отправной точкой в подготовке рекламной кампании и дадут вам много интересных идей.

Текст для аудиоматериалов

Далее представлена примерная структура текста, который вы можете использовать для аудиозаписи, предназначенной для отправки всем, кто проявил интерес к вашей услуге.

Этот текст — отличная иллюстрация принципа «Продавай запах мяса, а не колбасу», он четко дает понять слушателям, что именно они могут получить.

Уверен, вы согласитесь, что эта запись — эффективный и результативный инструмент продаж, записанный на диске. Она здорово облегчит вам жизнь, потому что вам уже не придется вести многочасовые беседы по телефону.

Можете быть уверены, что все те, кто прослушал аудиозапись и прочитал цветную брошюру, обязательно перезвонят вам снова (уже на другой номер). Они будут готовы записаться на прием, расстаться с деньгами и отказаться от курения с помощью терапии.

Также на диске записан аудио-сеанс суггестивной релаксации. На диске следует указать, что эта запись обычно продается за 20 долларов, но в данном случае она БЕСПЛАТНА, что это ПОДАРОК за уделенное время. ПОДАРОК, полученный от специалиста заранее, непременно завоюет расположение потенциальных клиентов, и они будут считать вас порядочным, добрым и щедрым человеком.

Суть в том, что, если люди заранее расположены к вам, то ваши отношения, как деловые, так и личные, однозначно сложатся лучше. Такая простая вещь, как бесплатный подарок (а на самом деле — мощный маркетинговый инструмент), создает эффект моментального взаимопонимания между вами и потенциальными клиентами — и это при том, что вы еще не виделись!

Далее следует примерный план текста для части А, а текст для части Б вы с легкостью сможете сформулировать сами благодаря нашему курсу «Профессиональное искусство гипноза, гипнотерапии и холистической психотерапии».

Я дам вам еще пару советов касательно аудиозаписи после того, как вы прочтете текст.

Текст рекламной аудиозаписи для терапии по избавлению от никотиновой зависимости

Доброго вам утра, дня или вечера, когда бы вы ни решили прослушать эту замечательную запись, способную легко и просто изменить вашу жизнь к лучшему!

Позвольте представиться: меня зовут (*ваше имя*), я квалифицированный и профессиональный член Ассоциации гипнотерапевтов и психотерапевтов, а также президент Ассоциации холистической психотерапии.

На этой записи я собираюсь объяснить вам, как я могу помочь вам избавиться от никотиновой зависимости за один сеанс холистической психотерапии НАВСЕГДА.

Также вас ожидает БЕСПЛАТНЫЙ ПОДАРОК (*Пауза*) — запись расслабляющего антистрессового тренинга, основанного на самогипнозе.

Обычно информация подобного рода обходится нашим клиентам в 20 долларов, но вам мы отправляем ее БЕСПЛАТНО — в знак благодарности за ваш отклик на рекламное объявление и в качестве поздравления с первым шагом на пути превращения в здорового, спокойного, счастливого человека без сигарет.

Вы можете слушать запись антистрессового тренинга при любой стрессовой ситуации в жизни, или в любое другое время, когда вам хочется расслабиться. Но не прослушивайте запись за рулем или во время работы с механизмами, потому что глубокое расслабление, которое вы обязательно испытаете, может стать причиной опасности при подобных занятиях.

У вас наверняка появится множество вопросов, и на этой записи я собираюсь ответить на них. Так что давайте приступим. Итак, вопрос первый:

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ОТКАЗА ОТ КУРЕНИЯ?

Вы станете здоровым, спокойным, уверенным в себе и счастливым. У отказа от курения есть три простых последствия:

1. Вы сохраните свое ЗДОРОВЬЕ.
2. У вас будет больше ВРЕМЕНИ.
3. Вы сэкономите свои ДЕНЬГИ.

Сейчас мы рассмотрим все три результата в подробностях.

КАК УЛУЧШИТСЯ ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ?

Курильщики играют в русскую рулетку почти что в буквальном смысле: каждый раз, зажигая сигарету, они приближаются к смерти!

Если вы продолжите курить, то рискуете оказаться вот в этих списках:

1. Только в Великобритании в год по причинам, связанным с курением, умирает сто двадцать тысяч человек.
2. То есть, за день от курения умирает триста тридцать человек.
3. Исследования показали, что как минимум половина курильщиков умрет слишком рано именно из-за этой пагубной привычки.
4. Риск сердечного приступа у курильщиков в возрасте от тридцати до пятидесяти лет в пять раз выше, чем у тех, кто не курит.
5. Из-за курения у вас плохой запах изо рта, ваша одежда, дом и машина пахнут дымом, а это, кстати говоря, снижает вашу привлекательность для противоположного пола.
6. Вместо расслабления, как принято считать, выкуренная сигарета только повышает уровень стресса, а значит, риск возникновения болезней, связанных со стрессом, тоже повышается.
7. Перестав курить, вы будете ощущать все оттенки вкусов и запахов, которые не замечали раньше.

8. А что касается здоровья, все вышеописанное — лишь верхушка айсберга. Мы еще не упомянули даже онкологические заболевания.

Хорошая новость в том, что вы можете относительно быстро избавиться от последствий курения и снова стать здоровым, уверенным и счастливым человеком, как только перестанете курить. И чем раньше вы это сделаете, тем лучше.

Никотин выводится из организма в течение суток. Так не стоит ли прекратить медленный ежедневный суицид с помощью сеанса холистической психотерапии и подарить себе долгую жизнь?

А ЧТО ЖЕ С ВАШИМ ВРЕМЕНЕМ?

Здесь тоже будет достаточно преимуществ, которые позволят вам стать уверенным, спокойным, здоровым и счастливым человеком без курения.

1. Тот, кто выкуривает за день две пачки (40 сигарет), за всю жизнь тратит на курение 460 000 минут. Это 24 320 часов или почти что 1 000 дней!
2. Представьте себе, вы выбрасываете на вашу вредную привычку два целых и три четверти года из каждых двадцати лет своей жизни. За всю жизнь получится больше пяти лет, потраченных впустую.
3. Представьте себе, что вы приговорили сами себя к пяти годам тюрьмы просто потому, что продолжаете оставаться рабом своей пагубной привычки.
4. Большинство людей, бросивших курить, продлевают свою жизнь в среднем на пять лет. И ведь это будут годы, полные здоровья, спокойствия и уверенности, годы, которые можно потратить на множество приятных и полезных дел!
5. В общем, расставшись с курением, вы прибавите к своей жизни целых пять лет, прибавьте еще пять лет, которые вы могли бы потратить на сигареты — в сумме получается целых десять лет здоровья, счастья и свободы!

И что касается времени — отказ от курения с помощью холистической психотерапии займет всего один час вашего драгоценного времени!

ХОТИТЕ УЗНАТЬ О ФИНАНСОВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ?

Мы откроем вам глаза на истинное положение дел. Запишитесь на сеанс и избавьтесь от никотиновой зависимости всего за час, и сэкономьте свои средства!

Те, кто выкуривает от двадцати до сорока сигарет в день, сэкономят в целом 2 500 долларов в год.

То есть, вы сможете сэкономить больше 100 000 долларов за жизнь — просто потому, что перестанете курить!

Стоимость сеанса холистической психотерапии по легкому и простому отказу от курения — 275 долларов. И это лучшее вложение в свою жизнь, какое только можно представить.

Теперь представьте, что положили эти 275 долларов на банковский счет, скажем, под 5% годовых. Ваша прибыль будет составлять всего лишь от 13 до 75 долларов в год

Однако, если вы потратите эти же деньги на себя, на избавление от никотиновой зависимости — вы вернете потраченные деньги уже через месяц, а со временем ваша прибыль будет только возрастать!

Это значит, что за год ваш вклад в 250 долларов превратится в прибыль 1 000%, не облагаемую налогом — все потому, что вы перестанете покупать сигареты!

Никакая инвестиция не принесет такой высокий доход из такого небольшого вложения за такой короткий срок. Не забывайте, что вы будете получать прибыль всю оставшуюся жизнь!

К тому же, мы предлагаем вам ПОЖИЗНЕННУЮ ГАРАНТИЮ: в редчайшем случае необходимости повторного сеанса, вы получите его БЕСПЛАТНО. Ваши риски минимальны, а прибыль максимальна из всех возможных! Не сомневайтесь и звоните по номеру телефона: (*номер телефона*).

ПОЧЕМУ СЕАНС ХОЛИСТИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ СТОИТ 275 ДОЛЛАРОВ?

Звучит как огромная сумма, правда? На самом деле вы сумеете окупить свои затраты чуть больше, чем за месяц, просто потому, что вы перестанете быть курильщиком, и вам не придется больше покупать сигареты.

Запомните! Независимо, попадете вы на прием лично ко мне или же будете направлены к моим опытным коллегам, знайте: вы окажетесь в руках профессионалов в области психотерапии, которые помогут вам достичь желаемого с удивительной легкостью.

Вполне возможно, что, если вы обзвоните терапевтов по номерам, указанным в справочниках, то они согласятся помочь вам прекратить курить за намного меньшую сумму, но уверены ли вы в результате? У щедрых работодателей хорошие сотрудники.

Кроме того, мы не просто вводим вас в состояние гипноза, тем самым выполняя часть работы. Используя метод холистической психотерапии, мы выполняем ВСЮ работу. Именно поэтому мы спокойно предоставляем вам пожизненную гарантию.

Если избавиться от никотиновой зависимости — это такая высокая цель, а еще наилучшая инвестиция в свое будущее, почему бы не обратиться к эксперту в психотерапии, а не к менее опытным коллегам?

ПОЧЕМУ НУЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИМЕННО ХОЛИСТИЧЕСКУЮ ПСИХОТЕРАПИЮ?

Ответ прост: записавшись на сеанс холистической психотерапии, вы выбираете самый простой и эффективный способ стать здоровым, спокойным и счастливым человеком без курения!

Холистическая психотерапия поможет вам достичь наилучшего результата просто, легко и без побочных эффектов!

В январе 1968 года в *Американском журнале клинического гипноза (American Journal of Clinical Hypnosis)* была опубликована статья под названием: «Использование гипноза и тысяча никотиновых маньяков!». В ней описывались результаты клинического исследования, проведенного среди тысячи курильщиков, прошедших один сеанс гипнотерапии. Результаты оказались поразительными: через полтора года после терапии 94% участников не вернулись к курению. Это стало одним из самых впечатляющих доказательств эффективности гипноза в борьбе с никотиновой зависимостью.

Вам повезло еще больше: метод холистической психотерапии, который мы применяем, объединяет лучшее из гипнотерапии, нейролингвистического программирования и других современных методов трансформации личности. Поэтому наш подход еще эффективнее, чем классическая гипнотерапия!

Короче говоря, мы вполне способны помочь вам достигнуть желаемого. Если бы мы не были способны на это — думаете, мы бы стали предлагать вам пожизненную гарантию?

И наконец, отличная новость: правительственное исследование 1996 года доказало, что гипноз безопасен для человека, чего не скажешь о многих других альтернативных способах избавиться от никотиновой зависимости.

И КАК ОЩУЩЕНИЯ?

Принимая участие в сеансе холистической психотерапии, вы будете, с одной стороны, чувствовать себя более возбужденным, чем обычно. Вы будете обонять, видеть, слышать и осязать намного лучше, чем обычно. С другой стороны, вы будете достаточно расслаблены как физически, так и умственно, так что любые изменения на уровне подсознания становятся простыми, как дважды два!

Верно, все люди разные, и каждый проходит сеанс холистической психотерапии по-своему, каждый клиент по истечении часа терапии будет чувствовать себя ИНАЧЕ, и вы будете сами ощущать и осознавать положительные изменения внутри себя!

Курение — это привычка. Она контролируется нашим подсознанием, которое управляет разными процессами в организме, например, движением крови по сосудам, дыханием по ночам, когда, казалось бы, мы не думаем об этом, и всеми хорошими и плохими привычками. В том числе и курением.

Отсюда следует, что бороться с проблемой курения нужно именно с помощью НЛП, гипнотерапии и холистической психотерапии, так как именно они работают с подсознанием человека.

Работа человеческого сознания напоминает работу компьютера. Так что можете себе представить, что психотерапевт, работая с подсознанием, по сути, стирает один из вредоносных файлов — тот самый, который отвечает за вашу вредную привычку.

ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВЫ У ХОЛИСТИЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ?

Сегодня врач может предложить вам один из многочисленных методов избавления от никотиновой зависимости: никотиновые пластыри, ингаляторы, жевательные резинки или медикаменты, такие как Zyban.

К сожалению, пластыри, ингаляторы и жевательные резинки могут вызывать неприятные побочные эффекты, включая тошноту, расстройства пищеварения, кожные высыпания, бессоницу и даже ночные кошмары — и это далеко не весь список.

А что касается чудо-таблеток вроде Zyban, доказано, что они не дают должного результата, если их прием не комбинировать с психотерапией.

К тому же, один из тысячи курильщиков, принимающих эти таблетки, рискует получить судороги, ведущие к летальному исходу.

Компания, выпускающая это лекарство, признает, что у этих таблеток много побочных эффектов, и некоторые из них могут быть смертельными для человека.

Да, у холистической психотерапии есть множество альтернатив. Однако холистическая психотерапия остается не только самым эффективным, но и самым безопасным методом борьбы с курением. У нее нет никаких побочных эффектов, особенно если терапию проводить под руководством такого специалиста, как *(ваше полное имя)*.

Для убедительности цитируем результаты огромного исследования, в котором приняли участие 72 000 человек, опубликованные в журнале «Новый ученый» в октябре 1992 года: «Никотиновая жевательная резинка эффективна только на 10%, а самым эффективным методом борьбы с курением признана гипнотерапия».

Напоминаем, что холистическая психотерапия соединяет в себе лучшие методы и приемы гипнотерапии с другими передовыми методами психотерапии, что позволяет просто, быстро и НАВСЕГДА избавиться от никотиновой зависимости.

ЧТО СКАЖУТ ВРАЧИ?

Многие обращаются за советом к своим докторам и спрашивают их, какой метод борьбы с курением самый эффективный. Однако врач почти бессилен в деле отказа от курения, здесь в игру должен вступить гипнотерапевт или холистический психотерапевт.

То же исследование из журнала *Новый ученый* показало, что только 6% курильщиков, обратившихся за советом к своим терапевтам, сумели отказаться от курения навсегда. Сравните с другой цифрой — 94% курильщиков победили свою вредную привычку после всего лишь одного сеанса гипнотерапии.

НЕУЖЕЛИ ЭТО ТАК ПРОСТО?

Мы все понимаем, что для курения нет разумных причин, что гипноз или холистическая психотерапия принесут в вашу жизнь много положительного вместе с отказом от курения: это отразится на вашем здоровье и на ваших финансах, вы станете спокойнее, увереннее и счастливее.

Тем не менее, люди задаются вопросом: если все на самом деле так просто, почему же множество людей, желающих перестать курить, не могут избавиться от своей привычки?

Наш эксперимент показал, что 99% курильщиков не могут справиться со своим пристрастием по одной простой причине... Это СТРАХ.

Страх того, что никотиновая зависимость никогда не оставит вас и будет и дальше отравлять вашу жизнь.

Страх появления других вредных привычек на замену курению (например, вы начнете грызть ногти) или наберете лишний вес.

Страх лишиться того ощущения комфорта и эмоциональной опоры, которое, как вам кажется, дает курение — будто без него справляться с жизнью станет сложнее.

Страх боли или серьезного психического напряжения из-за отказа от курения.

Страх неумения наслаждаться жизнью или справляться с трудностями без сигарет.

Страх провала в своих попытках бросить курить.

У страха много обличий, но на самом деле это все формы и проявления одного и того же страха... СТРАХА ТОГО, ЧТО ВАША ПОПЫТКА БРОСИТЬ КУРИТЬ ОКАЖЕТСЯ СЛИШКОМ СЛОЖНОЙ И СЛИШКОМ БОЛЕЗНЕННОЙ.

Суть в том, что гипнотерапия и холистическая психотерапия делают процесс отказа от курения настолько простым и прямым, что для курильщика, считавшего этот процесс наисложнейшим, окажется до смешного ПРОСТЫМ!

Наша опробованная, обоснованная и проверенная временем технология холистической психотерапии позволит вам уже спустя один час стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком!

Мы поможем вам внести мгновенные положительные изменения в ваше подсознание. Вы не просто в одночасье перестанете быть курильщиком — вы получите достаточно силы воли, чтобы поверить: несколько нехитрых правил — и вы больше никогда не потянетесь за сигаретой.

Покидая кабинет, вы не будете чувствовать боль или отчаяние, и вам не покажется, что что-то важное вы принесли в жертву.

Холистическая психотерапия направляет ассоциации с удовольствием, которое вы получаете от курения, в другое русло — например, к занятиям спортом. Стать здоровым, спокойным уверенным и счастливым человеком будет еще проще.

По этой же причине у вас НЕ будет набора лишнего веса, вы НЕ начнете грызть ногти, вы станете более спокойным и расслабленным. Вы не будете раздражаться по пустякам и ссориться с вашими близкими, друзьями и коллегами.

На следующее утро после сеанса гипнотерапии вы проснетесь переполненным уверенностью в себе, интересом к жизни, оптимизмом. Вы поймете, что казавшееся сложным стало до крайности простым.

С того самого момента, как вы выйдете после сеанса, вы уже будете свободным человеком — здоровым, уверенным, спокойным и по-настоящему счастливым, потому что избавитесь от никотиновой зависимости. Вместо вредной привычки вы получите реальное улучшение самочувствия, финансовой стабильности и внутреннего ощущения, что вы снова управляете своей жизнью. Этот шаг меняет все, и вы почувствуете это сразу, как только примете решение.

Все, что вам нужно сделать, это назначить встречу со специалистом, прийти в офис, сесть в удобное кресло, закрыть глаза, расслабиться и следовать простым указаниям. И уже через час вы избавитесь от своей вредной привычки!

Проще и легче способа вы не найдете, так стоит ли еще чего-то ждать?

Думаю, вам уже стало ясно, как много клиентов хочет воспользоваться нашими услугами, поэтому мы принимаем только при первоначальной записи, без переносов встречи. Это поистине уникальная возможность изменить свою жизнь к лучшему!

Плата за сеанс — 275 долларов — включает в себя час персональной терапии с помощью одного из наших высококлассных специалистов, а также полный информационный пакет, в котором есть книга по самопомощи и диск с аудиосеансом психотерапии, который стоит 20 долларов, но вы получаете его в подарок.

Оплатить консультации вы сможете наличными или картами Visa или MasterCard, но имейте в виду, что если вы не придете на занятие или отмените его с уведомлением меньше чем за 24 часа, то с вас взимается штраф размером в 50% от стоимости консультации.

Поэтому если вы серьезно хотите избавиться от никотиновой зависимости и изменить свою жизнь к лучшему, то ПРЯМО СЕЙЧАС берите в руки телефон и ЗВОНИТЕ (*номер телефона*), повторяю: (*номер телефона*). Это будет первым шагом к здоровой, счастливой и богатой жизни!

Ах да, и вот еще что: до того, как я закончу эту запись, загляните в конверт, в котором вы нашли кассету. Если вы попали в число первых 40 человек, откликнувшихся на наше объявление, то в конверте вы найдете подарочный сертификат, с которым вы получаете скидку на сеанс в размере 25 долларов!

Если вы попали в число счастливиц, получивших подарочный сертификат со скидкой, то вам непременно стоит поторопиться и позвонить прямо сейчас: сертификат действует 7 дней.

Наслаждайтесь аудиорелаксациями, а мы ждем вашего звонка уже сегодня!

Вот такой текст звучит на кассете/диске, включенной в информационный пакет, который нужно высылать тем, кто откликнулся на рекламное объявление в газете.

Кстати, когда вы обратитесь в студию звукозаписи, объясните, что у вас есть текст, который бы вы хотели сделать аудиозаписью, и что на это понадобится примерно два часа. Бронируйте так называемое «мертвое время» — самое непопулярное время работы в студии, когда она обычно простаивает. Это значит, что вы сумеете записать диски в профессиональном качестве, получив существенную скидку.

Как мы уже упоминали, вместе с диском, где обязательно указаны ваше имя и контакты, отправьте цветную информационную брошюру и письмо с благодарностью за обращение по объявлению.

Вступительное письмо

Приличное вступительное письмо можно изготовить самостоятельно. Для этого необходимо купить пачку (500 листов) белой бумаги в любом оптовом магазине канцтоваров.

На компьютере можно создать красивый дизайн бланка, чтобы потом воплотить его на белой бумаге. Так будет намного дешевле — вы печатаете столько бланков, сколько вам необходимо, и не больше.

Телефонный номер, указанный в письме, в брошюре и на диске должен отличаться от телефонного номера, указанного в рекламном объявлении в газетах и других средствах массовой информации.

Дело вот в чем: когда потенциальный клиент позвонит по номеру 1, он услышит автоответчик:

«Здравствуйте! Спасибо за ваш звонок в клинику холистической психотерапии. Все наши консультанты в данный момент заняты. Если вы оставите нам свое имя и контакты после сигнала, то мы с удовольствием с вами свяжемся и отправим Вам БЕСПЛАТНЫЙ информационный пакет и БЕСПЛАТНЫЙ подарок. Таким образом, вы получите подробные объяснения, как работает наша уникальная методика. Ждем вас в рядах счастливых некурящих людей уже в ближайшем будущем!»

Так вам не придется разговаривать с каждым потенциальным клиентом, а тем, кто оставит свое имя и телефон. Вы перезваниваете, узнаете адрес и высылаете информационный пакет, с помощью которого они примут правильное решение и станут вашими клиентами. В итоге они позвонят по другому номеру, указанному во вступительном письме, в брошюре и на диске.

Таким образом, вы избавите себя от нудных повторений одного и того же — информационный пакет сделает все за вас.

Если у клиентов все еще останутся вопросы, отвечайте таким образом: «Скажите, пожалуйста, как давно вы курите и сколько сигарет вы выкуриваете в день?».

Неважно, что вы услышите в ответ. Далее вы говорите: «У меня для вас хорошая новость — благодаря холистической психотерапии вы не выкурите больше ни одной сигареты. У вас не будет никаких побочных эффектов, и, как указано в информационном пакете, мы предоставляем пожизненную гарантию на свои услуги».

И тут же продолжайте: «Когда вы готовы посетить гипнотерапевта, чтобы отказаться от курения? Вам больше подойдет понедельник или вторник?». У человека, кажется, есть выбор, но,

тем не менее, любой выбор предполагает посещение сеанса психотерапии. Как только клиент выбрал день, вы так же предлагаете выбрать время из двух опций: «Вам больше подойдет 10.30 утра или же час дня?». Снова выбор из двух вариантов. Но записаться на прием все равно нужно. «А сейчас позвольте уточнить: вторник, час дня, все правильно, сэр?». После ответа продолжайте: «А сейчас позвольте записать ваше имя, адрес и номер телефона».

Вы записываете контактные данные клиента и вносите встречу в свой ежедневник.

«Большое спасибо за ваш звонок, наш специалист (*ваше имя*) будет ждать вас во вторник в час дня. Он поможет вам с легкостью избавиться от никотиновой зависимости».

КЛИНИКА ХОЛИСТИЧЕСКОЙ ПСИХОТЕРАПИИ

Тел: (*номер телефона 1*), мобильный тел.: (*номер телефона 2*).

*Если встреча отменена менее чем за 24 часа — штраф 50% от стоимости сеанса.

**Наша гарантия распространяется только на личные консультации.

Далее идет текст вступительного письма, а внизу бланка указан ваш адрес.

Текст письма простой, короткий и исключительно по делу:

Уважаемый (*вставьте имя в текст до того, как распечатать*)!

Поздравляем! Вы сделали первый шаг на пути к здоровой, счастливой и спокойной жизни без курения.

Мы высылаем вам брошюру и аудиокассету/диск, откуда вы получите все объяснения касательно нашей уникальной методики холистической психотерапии, а также о том, как с ее помощью мы поможем вам избавиться от никотиновой зависимости легко и просто всего за один сеанс.

На диске вас ожидает БЕСПЛАТНЫЙ ПОДАРОК в благодарность за отклик на наше объявление: сеанс самогипноза, который можно использовать для релаксации и борьбы с повседневными стрессами.

Обычно этот расслабляющий аудио-сеанс стоит 20 долларов. Вы можете слушать его в любое время суток, в любой обстановке. Однако мы не рекомендуем прослушивать запись за рулем или при работе с механизмами — это может быть опасно.

В самом начале мы советуем вам прослушать диск и прочитать информационную брошюру — так вы убедитесь, что холистическая психотерапия — это лучший способ отказаться от курения.

На наши услуги распространяется пожизненная гарантия, о чем подробно сказано в аудио-записи. Наши требования к специалистам клиники очень высоки, так что прослушайте запись, звоните по телефону (*номер телефона 2*) и запишитесь на прием!

Благодарю за ваш отклик. Надеюсь, в ближайшем времени вы избавитесь от никотиновой зависимости.

С уважением,

(*ваше полное имя*)

Вступительное письмо убеждает адресата как можно скорее прослушать диск. А запись, в свою очередь, убеждает человека как можно скорее позвонить по указанному номеру и записаться на прием.

А когда адресат наберет номер, указанный в письме, на кассете/диске и в брошюре, используйте подсказку по разговору, убедите человека записаться на прием и внесите его в свое расписание.

Если же у вас не осталось рабочего времени для приема клиентов, вы можете взять себе компаньона или же найти другой способ передать клиентов другим психотерапевтам, вашим «коллегам-экспертам» — разумеется, за существенную комиссию.

Что касается бесплатного информационного пакета, мы обсудили все вопросы, за исключением брошюры. К ней и перейдем.

Цветная информационная брошюра

Самый дешевый способ печатать брошюры «по необходимости» — разработать их самостоятельно на компьютере и в дальнейшем печатать на своем цветном принтере, не больше, чем нужно.

Полагаю, лучше всего печатать брошюры на хорошей глянцевой бумаге. Лично я пользуюсь качественной фотобумагой стоимостью 6 долларов за упаковку в 20 листов — т.е. 30 центов за штуку.

Звучит дороговато, но на самом деле вам не придется делать крупные начальные вложения, покупая большие пачки бумаги — несмотря на то, что стоимость одного листа в крупных пачках выше, они обойдутся дороже.

В моих брошюрах четыре листа размера А5, то есть каждую можно распечатать на одном листе А4 с двух сторон, а потом согнуть, получая цветную брошюру А5.

ПЕРВАЯ СТРАНИЦА брошюры — это цветное изображение рекламного объявления, которое вы подавали в газеты. Единственное и главное различие — указанный номер телефона.

Также карикатуры, использованные в объявлении, и ваши фотографии должны быть цветными.

Страницы 2 и 3 (внутренние страницы) и страница 4 (задняя страница) должны быть напечатаны в обычном книжном формате так, чтобы читателю не приходилось переворачивать брошюру, чтобы прочесть ее (в отличие от страницы 1).

А сейчас я объясню, что должно быть указано на оставшихся страницах брошюры.

СТРАНИЦА 2. Я ПРАВДА МОГУ ПЕРЕСТАТЬ КУРИТЬ ВСЕГО ЗА ЧАС?

Мы все понимаем, что для курения нет разумных причин, что гипноз или холистическая психотерапия способны кардинально изменить качество вашей жизни, оздоровить тело и ум, укрепить эмоциональный баланс и улучшить финансовое состояние, вы станете спокойнее, увереннее и счастливее.

Тем не менее, люди задаются вопросом: «Если все на самом деле так просто, почему же множество людей, желающих перестать курить, не могут избавиться от своей привычки?»

Наш эксперимент показал, что 99% курильщиков не могут справиться со своим пристрастием по одной простой причине... Это СТРАХ.

Страх того, что никотиновая зависимость никогда не оставит вас и будет и дальше отравлять вашу жизнь.

Страх появления других вредных привычек на замену курению (например, вы начнете грызть ногти) наберете лишний вес.

Страх потери той приятной поддержки, которую дает вам курение — без нее вам будет труднее жить.

Страх боли или серьезного психического напряжения из-за отказа от курения.

Страх неумения наслаждаться жизнью или справляться с трудностями без сигарет.

Страх провала в своих попытках бросить курить.

У страха много обличий, но на самом деле это все формы и проявления одного и того же страха...

СТРАХА ТОГО, ЧТО ВАША ПОПЫТКА БРОСИТЬ КУРИТЬ ОКАЖЕТСЯ СЛИШКОМ СЛОЖНОЙ И СЛИШКОМ БОЛЕЗНЕННОЙ.

СТРАНИЦА 3. ХОТИТЕ УЗНАТЬ О ФИНАНСОВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ?

Мы откроем вам глаза на истинное положение дел. Запишитесь на сеанс и избавьтесь от никотиновой зависимости всего за час, и сэкономьте свои средства!

Те, кто выкуривает от 20 до 40 сигарет в день, сэкономят в целом 2500 долларов в год.

То есть, вы сможете сэкономить больше 100 000 долларов за жизнь — просто потому, что перестанете курить!

Стоимость сеанса холистической психотерапии по легкому и простому отказу от курения — 275 долларов. И это лучшее вложение в свою жизнь, какое только можно представить.

Представьте, что вы положили эти 275 долларов на банковский счет, скажем, под 5% годовых. Ваша прибыль будет составлять всего лишь от 13 до 75 долларов в год.

Однако если вы потратите эти же деньги на себя, на избавление от никотиновой зависимости — вы вернете потраченные деньги уже через месяц, а со временем ваша прибыль будет только возрастать!

Это значит, что за год ваш вклад в 250 долларов превратится в прибыль 1 000%, не облагаемую налогом — все потому, что вы перестанете покупать сигареты!

Никакая инвестиция не принесет такой высокий доход из такого небольшого вложения за такой короткий срок. Не забывайте, что вы будете получать прибыль всю оставшуюся жизнь!

К тому же, мы предлагаем вам ПОЖИЗНЕННУЮ ГАРАНТИЮ: в редчайшем случае необходимости повторного сеанса, Вы получите его БЕСПЛАТНО.

Ваши риски минимальны, а прибыль максимальна из всех возможных! Не сомневайтесь и звоните по телефону: *(номер телефона 2)*.

СТРАНИЦА 4

Наша опробованная, обоснованная и проверенная временем технология холистической психотерапии позволит вам уже спустя один час стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком!

Мы поможем вам внести мгновенные положительные изменения в ваше подсознательное. Вы не просто в одночасье перестанете быть курильщиком — вы получите достаточно силы воли, чтобы поверить: несколько нехитрых правил — и вы больше никогда не потянетесь за сигаретой.

Покидая кабинет, вы не будете чувствовать боль или отчаяние, и уж тем более вам не будет казаться, что вы принесли какую-то огромную жертву.

Холистическая психотерапия направляет ассоциации с удовольствием, которое вы получаете от курения, в другое русло, например, к занятиям спортом или к обычному стакану воды. Стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком будет еще проще.

По этой же причине у вас НЕ будет набора лишнего веса, вы НЕ начнете грызть ногти, вы станете более спокойным и расслабленным. вы не будете раздражаться по пустякам и ссориться с вашими близкими, друзьями и коллегами.

На следующее утро после сеанса психотерапии вы проснетесь переполненным уверенностью в себе, интересом к жизни, оптимизмом. Вы поймете, что казавшееся сложным оказалось легким и простым.

С того самого момента, как вы покинете офис, вы уже будете здоровым, уверенным, спокойным и счастливым человеком, избавившимся от никотиновой зависимости. Вы будете проносить «Нет, спасибо, я не курю» и гордиться этим. Единственные побочные эффекты — это резкое улучшение вашего здоровья и финансового положения!

Все, что вам сделать, это назначить встречу со специалистом, прийти в офис, сесть в удобное кресло, закрыть глаза, расслабиться и следовать простым указаниям специалиста. И уже через час вы избавитесь от своей вредной привычки!

Проще и легче способа вы не найдете, не стоит ждать, нужно действовать!

Тел: *(ваш адрес)*

Моб. тел: *(ваш номер телефона)*

(принимается оплата наличными, картами Visa, MasterCard)

*отмена сеанса менее чем за 24 часа — штраф 50% от стоимости сеанса.

** наша гарантия распространяется только на личные консультации

(ваш адрес)

Пожалуйста, прослушайте диск перед тем, как записаться на прием!

Скидка 25 долларов — подарочный сертификат!

Как вы уже догадались, подарочный сертификат высылается каждому, кто откликнулся на объявление. В чем его суть: клиент получает скидку 25 долларов, если запишется на прием в течение недели.

Цель этого хода: убедить клиента записаться на прием в течение недели после получения информационного пакета. Клиент обрадуется тому, что получил скидку в 25 долларов и заплатит всего 250 долларов за сеанс, вместо 275 — но мы-то помним, что 250 долларов и есть та сумма, которую мы бы хотели получить за прием!

Подарочный сертификат в конверте, с теми же словесными формулировками, что и на диске, также вызывает у клиента положительные эмоции. Он ведь оказался в числе 40 счастливицов, получивших скидку!

Как давно уже известно, в мире бизнеса осознание того, что ты получил скидку, приносит положительные эмоции. Еще больше радует понимание того, что скидка — это своего рода привилегия. Они могут купить продукт или услугу просто, чтобы воспользоваться скидкой, даже если товар или услуга не особо им нужны.

Подарочный сертификат, опять же, лучше всего оформить и распечатать дома на листах размером А5, ориентация альбомная. То есть вы просто печатаете два сертификата на одном листе А4, а потом разрезаете его пополам.

Края листа должны быть украшены затейливой рамочкой, которая дает понять получателю, что сертификат — это своего рода награда. Советую напечатать сертификат на бумаге желтого цвета — так он бросится в глаза сразу же, как только получатель достанет его из конверта.

Текст подарочного сертификата должен быть следующим:

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

ПОЗДРАВЛЯЕМ! Вы попали в число первых 40 человек, откликнувшихся на наше объявление, а значит, вы один из наших победителей! Чтобы получить скидку* в размере 25 долларов, просто запишитесь на сеанс холистической психотерапии по отказу от курения в течение следующих 7 дней, и мы снимем 25 долларов со стоимости индивидуальной консультации и сеанса терапии, которая составляет 275 долларов. ВАШ СЕАНС БУДЕТ СТОИТЬ ВСЕГО 250 ДОЛЛАРОВ!

Ваш сертификат действует всего 7 дней до (*дата*). Вам нужно записаться на прием заранее, чтобы подтвердить свою скидку.

ЗВОНИТЕ: (*номер телефона*) — и запишитесь на прием уже СЕГОДНЯ.

*Скидку нельзя обменять на деньги и нельзя совмещать с другими специальными предложениями.

Такой текст подарочного сертификата заставит клиентов записаться на прием в течение недели после получения информационного пакета. Выходит, что подарочный сертификат — это мощная подарочная технология, которая превращает мнимую скидку в реальных клиентов и реальные деньги.

Также не мешает ставить на сертификатах штамп с датой, до которой этот сертификат считается действительным. Это несложно: дата конца срока действия сертификата должна быть, скажем, на девять дней позже, чем дата отправления информационного пакета.

За два дня информационный пакет будет доставлен получателю (отправляйте почтой второго класса, так вы сэкономите около 40 центов на каждом письме) — таким образом, потенциальный клиент получит посылку как раз за 7 дней до окончания срока действия сертификата. Так клиент получит скидку 25 долларов и заплатит 250 долларов за сеанс холистической психотерапии.

Как вы уже поняли, все составляющие информационного пакета дополняют друг друга, на всех указан ваш номер телефона. Так что, если что-то пропадет из пакета, клиент все равно сможет связаться с вами. И к тому же, везде указано, что обычная стоимость сеанса — 275 долларов, что только лучше убедит клиента: стоит ему позвонить в течение недели, он получит весомую скидку в 25 долларов и экономит на терапии, хотя стоимость изначально составляет 250 долларов.

Естественно, вам нужно записывать данные о каждом, кто вам позвонил. Сначала ожидайте, не позвонит ли потенциальный клиент в течение недели. Потом подождите еще неделю. Если же и тогда он не запишется на прием, переходите ко второй стадии.

Вторая стадия маркетинговой атаки

Если клиент не записался к вам на прием спустя две недели после того, как вы отправили ему информационный пакет, отправьте ему новый, который будет включать в себя:

1. Вступительное письмо.
2. Цветная брошюра, такая же, какую вы присылали в прошлый раз.
3. Подарочный сертификат со скидкой в размере 75 долларов.

Цветная брошюра идентична той, которую вы посылали в первом информационном пакете, однако что касается вступительного письма и подарочного сертификата, их тексты немного отличаются от предыдущих.

ВТОРОЕ ВСТУПИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Уважаемый (*вставьте имя*)!

Чуть больше двух недель назад вы связались с нами, выразив свое желание стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком без курения.

По нашим записям, вы оказались в числе сорока счастливиц, получивших скидку на сеанс холистической психотерапии благодаря своему быстрому отклику, но вы так и не воспользовались подарочным сертификатом!

Те, кто записался на прием в последние две недели, уже видят, как сбываются их мечты, как то, что казалось им ужасно сложным, оказалось до смешного простым!

Мы знаем, как сильно вы хотите избавиться от никотиновой зависимости — и мы готовы помочь вам достичь этой цели легко и просто!

Поэтому вы оказались в числе тех, кто пройдет терапию по удивительно низкой цене!

В конверте вы найдете подарочный сертификат на скидку размером в 75 долларов, срок действия 7 дней.

Это значит, что если вы запишетесь на прием в течение 7 дней, то получите скидку в 75 долларов на сеанс холистической психотерапии, и заплатите всего 200 долларов, чтобы стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком. Также сохраняется пожизненная гарантия.

Пожалуйста, прослушайте диск, который мы прислали Вам 2 недели назад, изучите брошюру и наберите (*номер телефона*), чтобы записаться на прием со скидкой уже сейчас!

Искренне ваш, (*ваше полное имя*)

Вторичный подарочный сертификат

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

Поздравляем, вы вошли в число 40 человек, которые первыми откликнулись на наше объявление. Вы стали одним из победителей!

Чтобы получить скидку 75 долларов*, запишитесь на сеанс холистической психотерапии по борьбе с курением в течение следующих 7 дней, и мы снимем 75 долларов с обычной стоимости сеанса 275 долларов.

СЕАНС ОБОЙДЕТСЯ ВАМ ВСЕГО В 200 ДОЛЛАРОВ!

Подарочный сертификат действует всего 7 дней, до (*дата*), поэтому, чтобы подтвердить право на скидку, нужно записаться на прием заранее.

Телефон: (*ваш номер*) — звоните и запишитесь на прием уже сейчас!

*Скидку нельзя обменять на эквивалентную денежную сумму, а также нельзя совмещать с другими специальными предложениями.

Вторая стадия поможет вам превратить многих сомневающихся в уверенных клиентов. Однако есть вероятность того, что и после второй стадии не все запишутся к вам на прием. В этом случае есть два пути.

Третья маркетинговая стадия

Всех, кто не откликнулся на вторую попытку, стоит внести в отдельный список — именно для них предусмотрена третья маркетинговая фаза.

Суть этой фазы в том, чтобы предложить им пройти сеанс по невероятно низкой цене — всего за 75 долларов. Это может быть весьма прибыльно, ведь речь идет не о персональной консультации, а о групповом сеансе терапии.

Для того чтобы клиент был готов расстаться с этой суммой, ему нужно выслать:

1. Еще одну копию диска (на случай, если предыдущий они потеряли).
2. Специальное вступительное письмо.
3. Копию цветной брошюры.
4. Специальный подарочный сертификат на сумму 200 долларов.

Диск идентичен тому, что был выслан в первой посылке, но его нужно выслать снова, на случай, если прежний был потерян. Цветная брошюра идентична той, что вы отправляли уже дважды. Но вступительное письмо и подарочный сертификат будут немного отличаться.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ВСТУПИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО ДЛЯ СТАДИИ 3

Уважаемый (Имя)!

Недавно вы изъявили желание стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком без курения, но по каким-то причинам больше не выходили на связь с нами. ПОЗДРАВЛЯЕМ! СЕГОДНЯ ВАШ СЧАСТЛИВЫЙ ДЕНЬ!

Поскольку многие говорили нам, что 275 долларов может оказаться непосильной суммой для многих клиентов, мы долго думали и нашли идеальное решение!

Вечером (*дата, день недели*), мы проводим групповой сеанс холистической психотерапии в (*ваш адрес*).

Вы получите шанс легко и эффективно избавиться от никотиновой зависимости вместе с теми, кто, подобно вам, хочет изменить свою жизнь к лучшему!

Количество мест на сеанс ограничено.

Так что звоните нам уже сегодня по телефону (*ваш номер телефона*) и получите шанс бросить курить всего за 75 долларов!

Искренне ваш, (*ваше полное имя*)

Примечание: пожизненная гарантия не распространяется на сеансы групповой терапии.

Подарочный сертификат для стадии 3

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

Поздравляем, вы вошли в число 40 счастливиц, которые первыми откликнулись на наше объявление! Сегодня у вас особенный день!

Чтобы получить скидку в 200 долларов*, просто запишитесь на групповой сеанс холистической психотерапии по борьбе с курением в течение 7 дней, и мы отнимем 200 долларов от обычной стоимости сеанса размером в 275 долларов.

СЕАНС ОБОЙДЕТСЯ ВАМ ВСЕГО В 75 ДОЛЛАРОВ!

Сертификат действителен для сеанса групповой психотерапии в (*день недели, дата, ваш адрес*), поэтому, чтобы получить эту скидку, вам нужно записаться на сеанс.

Звоните: (*ваш номер телефона*) — и запишитесь на прием уже сейчас!

*Вы не можете обменять скидку на эквивалентную денежную сумму, а также комбинировать ее с другими специальными предложениями.

**Пожизненная гарантия распространяется только на индивидуальные консультации.

Обратите внимание: в брошюре указано, что пожизненная гарантия распространяется только на индивидуальные консультации. То же самое мы подчеркиваем во вступительном письме и в подарочном сертификате для стадии 3.

То есть, мы официально уведомляем клиента о том, что гарантии на групповые сеансы нет, однако слова о гарантии звучали уже так часто, что люди вполне могут подумать, что пожизненная гарантия сохраняется — что, конечно, нам только в плюс.

Естественно, время, день и место проведения группового сеанса должны быть изменены.

Мне нравятся залы в рабочих клубах — в первую очередь потому, что там можно посадить даже 100 человек или больше, а значит, заработать 7 500 долларов за вечер ($100 \cdot 75$), или даже больше.

К тому же, подобные залы можно арендовать на всю неделю примерно за 50 долларов, так что вы получаете максимальную прибыль при минимальных затратах.

Первые 45 минут сеанса я бы посвятил тому, чтобы показать силу гипноза и холистической психотерапии в развлекательной манере, используя приемы, описанные в моих статьях «Гипнотрюк» и «Профессиональное искусство сценического гипноза, гипнотерапии и холистической психотерапии». Прочитать эти статьи можно на сайте <https://gipnocoaching.com>.

Далее следует перерыв в 20 минут, во время которого клиенты могут немного выпить и выкурить ПОСЛЕДНЮЮ В ЖИЗНИ СИГАРЕТУ.

Вторую часть я бы начал с того, что потребовал бы избавиться от сигарет, зажигалок и спичек, положив их в специальные контейнеры перед сценой. Это впечатляет и убеждает клиентов в том, что бросить курить будет проще простого.

Далее клиенты садятся, устраиваются поудобнее, закрывают глаза, а вы проводите обычный сеанс холистической психотерапии для всей аудитории.

Прочтите мою книгу, изучите видео под названием *Секреты профессиональной гипнотерапии*, там подробно описаны все методы и приемы гипнотерапии и холистической психотерапии, позволяющие успешно провести групповой сеанс.

В конце сеанса каждый участник получает тот же информационный пакет (аудиозапись и буклет), что и клиент индивидуальной консультации.

А что касается тех, кто не пришел на прием после 1, 2 и даже 3 стадии — не спешите вычеркивать их из своих списков. Осталась еще одна возможность сделать их своими клиентами.

Четвертая маркетинговая стадия

На этой стадии вы пишете им и предлагаете купить диск с аудио-сеансом самопомощи по избавлению от никотиновой зависимости ту самую, которую клиенты получают после сеансов.

Скажите, что хотя прослушивание аудиозаписи не настолько эффективно, как индивидуальная консультация, все равно в 75% случаев человек легко и просто бросает курить, а остальные 25% начинают курить намного меньше.

Предложите им диск по цене, скажем, 29,95 долларов, и тогда ваша прибыль будет примерно 27 долларов с каждого диска.

Рекламные тактики

Целеустремленность — путь к успеху

Перечитайте эту книгу еще раз, и вы поймете, что ключ к финансовому успеху — это комбинация эффективных маркетинговых техник и вашей целеустремленности.

Если эти приемы комбинировать так, как описано в книге, то через какое-то время вы непременно получите прибыль с большинства, если не со всех запросов.

Приемы, использованные для рекламы сеансов психотерапии по борьбе с курением, могут быть с легкостью адаптированы для рекламы других видов гипнотерапии, скажем, по борьбе с лишним весом, фобиями или повышением уверенности в себе.

Информационная поддержка

Информационный пакет, который вы даете клиенту после сеанса, включает копию «Помощника по избавлению от никотиновой зависимости», которую вы можете найти на сайте <https://gipnocoaching.com>, и буклет, в котором указано, что нужно слушать диск (сеанс суггестивной психотерапии) в течение следующих 28 дней, чтобы закрепить эффект сеанса и окончательно бросить курить.

Также там должно быть указано, что другой диск (влияние на подсознание через музыку) нужно прослушивать минимум два раза в неделю в течение следующих 4 недель.

Также там должно быть написано, что клиент может слушать записи в дальнейшем, когда он, скажем, попал в стрессовую ситуацию для того, чтобы точно не вернуться к своей пагубной привычке.

Еще в буклете укажите две небольшие, но важные подсказки:

1. Каждый раз, когда тянет закурить, лучше выпить стакан свежевыжатого апельсинового сока — он даст вашему телу заряд бодрости.
2. Несколько глубоких резких вдохов и выдохов приведут ваш мозг примерно в то же состояние, которое раньше ему давала сигарета.

Этот же информационный пакет мы отправляем тем, кто отказался явиться на прием даже после четвертой маркетинговой стадии.

Как вы уже заметили, в информационном пакете много раз подчеркивается, что, только следуя нашим инструкциям, можно окончательно бросить курить с гарантией 100%. Пожизненная гарантия считается действительной только при соблюдении всех указаний, полученных в информационном пакете. Именно этот информационный пакет для самостоятельной работы после сеанса стал ключевым инструментом в достижении устойчивых результатов. За двадцать восемь дней вполне можно выработать новую привычку и избавиться от зависимости.

Известность на ТВ/ Радио/ В прессе

Как стать известным в средствах массовой информации БЕСПЛАТНО? На курсах гипноза я отвечаю на этот вопрос в самом начале.

Однако мы уже говорили об этом ранее, так что я добавлю еще несколько подробностей.

Отправляйте рекламное объявление аккуратно напечатанным на двух сторонах 1 листа А4: именно такой формат по душе редакторам.

Пресс-релиз должен предполагать какой-то бонус для редактора, так чтобы, в конечном счете, вас пригласили на интервью для газеты или телеканала.

Например, можно предложить одному из журналистов избавиться от никотиновой зависимости бесплатно в обмен на подробное описание сеанса и его успеха в средствах массовой информации. Или же можно сказать, что если интервью опубликуют, то читатели газеты/журнала получат огромную скидку в 150 долларов.

Конечно, прибыль от такого сеанса будет всего 125 долларов, однако так вашу статью быстро напечатают, и вы привлечете намного больше клиентов. Для вас же это будет мощным стартом вашего дела, и вы получите деньги, которые можно потратить на более широкую рекламу.

Обратите их внимание на то, что вы — единственный холистический психотерапевт в регионе, и они будут готовы разговаривать с вами, особенно если вместе с пресс-релизом вы пришлете им «стадию 1» маркетингового плана и скажете им, что предложите еще большую скидку их читателям, слушателям или зрителям!

Ваш путь к успеху за 3–5 лет

Мой совет крайне прост: приобретите замечательные книги Энтони Робинса *Неограниченная сила* и *Пробудите гиганта внутри себя* и следуйте каждому совету оттуда.

Создайте свой список важных целей и неукоснительно следуйте всем советам из этих книг. Будьте уверены, вы достигнете того, к чему стремитесь.

А что касается финансовых вопросов, консультируйтесь у профессионального финансиста и бухгалтера.

Бухгалтер объяснит вам все тонкости налоговой политики. Скорей всего, он посоветует зарегистрировать дело как общество с ограниченной ответственностью. Не забудьте расспросить его о возможности зарегистрировать оффшорное общество с ограниченной ответственностью — тогда вы не будете платить налоги вообще!

А финансист, когда у вас будет 1 000 долларов для дальнейших инвестиций (не сомневайтесь, вы заработаете ее довольно быстро), точно посоветует вам, как эффективно вложить деньги, чтобы за период от трех до пяти лет стать настоящим миллионером, следуя приведенному в пособии бизнес-плану.

Ваш офис. Включаем автопилот

Поскольку офис будет нужен вам всего пару дней в неделю, потому что всех клиентов можно вписать в эти дни, поинтересуйтесь у коллег-гипнотерапевтов, арендующих офис, не могли бы они сдавать его в аренду вам на два-три дня в неделю.

Объясните, что вы будете очень заняты, и при этом хотите работать всего три дня в неделю. Так что вы готовы направлять своих клиентов к коллеге на терапию по борьбе с курением, за это он получит 175 долларов (то есть, с тех, кто записался на первой стадии, вы получаете 75 долларов) или же 150 долларов (прибыль 50 долларов с тех, кто записался на второй стадии). Многие ухватятся за такую возможность!

Если не получится, свяжитесь с парикмахерскими и салонами красоты. Во многих есть пустая комната на верхнем этаже, которую они с удовольствием сдадут вам за умеренную плату. В таком случае разместите у входа в парикмахерскую цветной плакат с рекламой ваших услуг, и не пугайтесь, если сотрудники салона расскажут о вас всем своим посетителям, тем самым увеличивая поток клиентов.

Врачи и система персональных направлений

Каждый клиент, который приходит к нам в клинику на сеанс холистической психотерапии, должен будет заполнить анкету, которая делает мою систему холистической психотерапии еще успешней (см. Курс «Профессиональное искусство сценического гипноза, гипнотерапии и холистической психотерапии»).

Однако помимо этого нужно задать клиентам два важных вопроса:

1. Не могли бы вы назвать имя и адрес вашего лечащего врача?
2. Нет ли среди ваших знакомых тех, кто хотел бы бросить курить? Не могли бы вы сообщить их имена и адреса?

Информация, которую вы получите от клиента — источник новых маркетинговых ходов. Использовать ее можно так:

1. Отправьте письмо лечащему врачу клиента. Представьтесь и сообщите, что вы только что помогли одному из его пациентов (*назовите имя*) стать здоровым, спокойным, уверенным и счастливым человеком без курения легко и просто, и вы с удовольствием поможете и другим его пациентам, если они будут направлены к вам на лечение. Приложите к письму кассету и цветную брошюру, и сообщите доктору, что вы с удовольствием вышлете еще кассеты и брошюры для того, чтобы врач мог выдавать их пациентам-курильщикам. За короткий срок благодаря этому приему многие врачи будут направлять к вам своих пациентов!
2. Отправьте «личное» письмо родственникам/друзьям клиента, о которых тот сообщил. Напишите, что друг/родственник/коллега адресата (укажите имя и адрес) только что избавился от никотиновой зависимости с вашей помощью и сказал, что адресат тоже может быть в этом заинтересован. Отправьте кассету и цветную брошюру, но к этому прибавьте подарочный сертификат из первой стадии. Поверьте, многие после такой посылки непременно свяжутся с другом — вашим клиентом, и тот автоматически станет вашим продавцом, расхваливая ваши услуги.

Еще один результат этого метода: клиенты понимают, что их знакомым станет известно, что они бросили курить, и групповое давление сыграет свою роль в окончательном избавлении от вредной привычки. Им ведь захочется выглядеть победителями своей пагубной страсти в глазах доктора, семьи и друзей.

А еще вы можете дать несколько визиток каждому клиенту с просьбой отдать их знакомым курильщикам, которые хотели бы избавиться от зависимости.

Хотите верьте, хотите нет, но, оценив все преимущества жизни без сигарет, эти люди сами станут вашими бесплатными продавцами, и «сарафанное радио» принесет вам больше клиентов, чем любой другой источник.

Другие малозатратные рекламные ходы

В печатных изданиях с высокой платой за публикацию крупного объявления, например, в национальных газетах и журналах, стоит ограничиться небольшим рекламным объявлением, которое принесет вам множество звонков. Написать его можно так:

БРОСЬТЕ КУРИТЬ всего за 1 час — и забудьте о зависимости **НАВСЕГДА!**

Чтобы получить **БЕСПЛАТНЫЙ** диск и информационный пакет, звоните уже сегодня: (*ваш номер телефона*).

Первые два слова «бросьте курить» должны быть напечатаны большими буквами жирным шрифтом, а объявление лучше разместить вверху страницы. В нем всего 23 слова, а значит, его можно за умеренную плату опубликовать в популярных изданиях вроде Космополитен.

Еще один дешевый и эффективный рекламный ход — цветные рекламные листовки ландшафтной ориентации формата А5, напечатанные на глянцевой бумаге.

Вы можете разместить их во всех местных газетных киосках за символическую сумму — от 50 центов до 1 доллара в неделю. Мой опыт показал, что оно того стоит.

В конце концов, даже при максимально возможной стоимости в 1 доллар, эти яркие цветные объявления на глянцевой бумаге будут размещены во всех газетных киосках целый месяц.

Как вам известно, в газетных киосках продают, в частности, сигареты. Получается, что эти киоски посещает много потенциальных клиентов, а, следовательно, такая реклама принесет множество телефонных звонков, ответы на которые уже описаны в этом пособии.

По сути, вам нужно превратить один телефонный звонок в одного реального клиента, и ваше положение улучшится, а после этого вы будете получать чистую прибыль.

Если вы положите согнутые объявления формата А5 во все книги в местной библиотеке, имеющие отношение к избавлению от никотиновой зависимости, это тоже увеличит количество ваших клиентов. Главное убедитесь, что они не видят, как вы кладете буклеты в книги, потому что они их просто вытащат.

Вот, собственно, и все, что можно рассказать о создании успешной клиники по борьбе с курением. Этого достаточно, чтобы указать вам правильный путь к финансовому успеху.

Если же вам захочется узнать еще больше, посетите сайт <https://gipnocoaching.com>, и, если захотите, приобретите другие мои материалы — во многих из них есть информация по маркетингу и раскрутке вашего бизнеса.

А пока я желаю вам удачи во всех ваших начинаниях. Надеюсь, вы с удовольствием прочитаете о простом способе заработать деньги на таком прибыльном деле, как «стресс менеджмент».

Как зарабатывать деньги на стресс-менеджменте и мотивационных тренингах

Установлено, что в Великобритании каждый год из-за последствий стресса теряется около 40 миллионов рабочих дней. Поэтому неудивительно, что в наше время почти все слышали о тренингах по стресс-менеджменту.

Они стали настолько повсеместными, что почти все крупные и средние компании хотя бы раз организовывали тренинг по стресс-менеджменту для своих сотрудников, в то время как многие колледжи проводят уроки стресс-менеджмента.

Каждый, кто хорошо управляет со стрессом в своей жизни и умеет общаться с людьми, может, по сути, сам проводить хорошие тренинги по стресс-менеджменту. Заключить прибыльный контракт на проведение подобного тренинга удивительно легко, как в производственных, так и в академических кругах.

Вопреки расхожему мнению, обучение взрослых — на работе, в колледже или другом образовательном центре для взрослых — не требует специальной квалификации. Более того, если речь идет о предметах, подобных стресс-менеджменту, то редко вы найдете преподавателя с сертификатом именно по нему.

Вместо квалификации здесь больше пригодятся определенные личные качества, именно они помогут сделать успешный тренинг по стресс-менеджменту. Вот они:

1. Навыки общения. Способность логично организовать свои мысли и донести их до других ясно и связно, при этом вызывая интерес к дальнейшему обучению.
2. Вера в то, что наши мысли способны влиять на наше тело, а также базовые знания о взаимосвязи между сознанием и телом человека.
3. Способность хорошо ладить с людьми и непредвзято воспринимать как отдельных людей, так и определенные группы.
4. Терпение, понимание, толерантность.
5. Способность контролировать собственные реакции на стрессовые ситуации.

Если вы уверены, что обладаете всеми этими качествами и можете изучить множество материалов о стрессе и стресс-менеджменте, то почему бы вам не попробовать заработать денег на тренингах по стресс-менеджменту?

Когда вы станете преподавателем в колледже или другом образовательном центре для взрослых, вам предложат пройти тренинг, после которого вы получите квалификацию. Примером такого курса и сертификата может служить Городской и профсоюзный сертификат по обучению взрослых. Несмотря на то, что в деле обучения взрослых сертификат не обязателен, это желательная и полезная квалификация, к тому же на курсах вы узнаете все, что нужно знать первоклассному преподавателю для взрослых.

В то время как квалификация для преподавания взрослым не обязательна, было бы хорошо, если бы ваш предыдущий опыт работы был связан с супервизией, менеджментом, продажами или проведением собеседований. Любой опыт работы, связанный с работой с группами людей, например, председательство на совещании, работа с молодежью, общественная работа или

менеджмент в сфере развлечений, тоже будет очень полезным. Однако, повторяем еще раз: ничто из вышеперечисленного не является обязательным, и многие становились успешными тренерами без соответствующего опыта работы.

Наверное, самый простой способ доказать это — описать курс по стресс-менеджменту. Когда вы прочтете краткое описание курса с комментариями в следующей главе, Вы поймете, что все это может освоить человек с любым образованием и опытом работы, главное — хорошие коммуникативные навыки.

Краткое описание курса по стресс-менеджменту:

1. Природа и причины стресса. Реакция «бей или беги». Физиология стресса.
2. Выбор реакции на стресс.
3. Источники стресса — личностные, образ жизни, окружающие, химические.
4. Распознавание симптомов стресса.
5. Природа и сила бессознательного.
6. Техники расслабления.
7. Самогипноз.
8. Постановка целей.
9. Роль режима питания и упражнений в управлении стрессом.

Такая программа курса придется по душе, как образовательным центрам, так и директорам компаний. Перед тем, как описать несколько эффективных техник по раскрытке и презентации курса работодателям и колледжам, я вкратце объясню суть каждой темы курса. В конце этой главы я расскажу, где достать необходимые знания по той или иной теме.

Природа и причины стресса

Чтобы понять, что вызывает стресс и что происходит с нами, когда мы его испытываем, мы обратимся к настоящему предназначению стрессовых реакций в жизни первобытного человека.

Реакция «Бей или беги»

В первобытные времена постоянное противостояние опасностям и угрозы жизни выработали две реакции, важные для выживания человека. Это реакция побега и реакция нападения. Охотясь на ужасных диких зверей и вступая в битву с вражескими племенами, первобытный человек использовал одну из этих двух реакций, чтобы выжить. Побег спасал от более сильного противника, а нападение приносило победу над тем, кто слабее. Такой простой выбор вполне отвечал обстоятельствам.

Сегодня же обе реакции не помогут в большинстве непростых ситуаций современной жизни. Цивилизация принесла множество новых, сложных задач на смену «простым» опасностям древних времен.

Каждый день мы сталкиваемся с какими-то необычными ситуациями — «из ряда вон выходящими», если хотите. Наша автономная система не способна различать источник напряжения, поэтому стояние в пробке в XX веке вполне способно вызвать ту же реакцию, что и нападение мамонта или саблезубого тигра в случае наших предков.

Другими словами, наш примитивный набор реакций действует все так же, как и всегда, несмотря на то, что сами реакции все больше и больше не соответствуют контексту.

Драка с работодателем в случае отказа в просьбе о повышении принесет больше проблем, чем попытка от него убежать, но обе реакции абсолютно не рациональны.

Если у нас нет возможности отреагировать на проблему, так как это «запрограммировано», возникает конфликт.

Стресс определяется как ситуация напряжения, которым организм реагирует на необычные ситуации.

Самогипноз

Самогипноз — это естественное, абсолютно безопасное, вполне обычное явление, которое мы все переживаем в той или иной форме. Его можно определить как «состояние расслабленности и концентрации одновременно, вместе с состоянием повышенной осознанности, подкрепленной самовнушением».

Для практики самогипноза не нужно специальных знаний или навыков. Это всего лишь естественное углубление техник расслабления, описанных выше. В состоянии глубокого расслабления начните считать от пяти до нуля, и при этом убедите себя, что с каждым числом вы расслабляетесь все больше и больше — вот и все, что нужно, чтобы достичь состояния, которое мы с вами называем гипнозом.

С этой точки зрения самогипноз — это позитивные утверждения, которые мы твердим нашему подсознанию. Поскольку мы будем использовать самогипноз, чтобы управлять стрессом, то и внушения будут так или иначе связаны со стресс-менеджментом. Например: «Я спокоен, когда слышу критику в свой адрес на работе».

Про самогипноз и силу самовнушения написано много книг. Мы особенно рекомендуем обучающий комплекс «Позитивные изменения»^{*}.

Постановка цели

Стресс появляется тогда, когда мы чувствуем, что происходящее управляет нами, тогда, как это мы должны управлять происходящим. Четко сформулированные цели помогают вернуть чувство контроля над жизнью. Если в самом начале не поставить себе цель, то не будет ни успеха, ни улучшений, ни изменений в жизни, ни смены привычек.

Лучший способ сформулировать цель — сесть с ручкой и бумагой и дать себе столько времени, сколько нужно для того, чтобы правильно и четко сформулировать цель. Лучшие цели не только максимально конкретные, но и вдохновляющие.

Когда вы составите максимально подробный список целей, создайте детальный план, маршрут от того, где вы находитесь сейчас, до того, что будет, когда вы добьетесь своих целей. Для этого возьмите долгосрочные, большие цели и разбивайте их на мелкие, отмечайте каждый этап, каждое свое действие, которое вам нужно совершить, чтобы добиться конечной поставленной вами цели.

В это входят подсчеты — так вы сможете «измерить» каждый достигнутый вами результат, а также установить временные промежутки для каждой стадии.

^{*} Примечание редактора: «Позитивные изменения» (Positive Changes) Джеймса Прочаски, Джона Норкрасса и Карло ДиКлементе

Важно понимать, что цели, которые вы ставите, должны быть реалистичными и достижимыми. Достижение одной маленькой цели на пути к большой подействует, как снежный ком, каждая следующая промежуточная цель будет даваться вам все легче и легче. Слишком сложная цель, напротив, превратится в череду провалов и упавшую самооценку. Таким образом, конечную цель не достигнуть никогда.

Один из способов убедиться, что вы точно достигнете своих целей — это репетиция их достижения. Ее можно проводить с помощью самогипноза. Представляйте выполнение своего плана, того, как вы достигаете желаемого.

Взаимосвязь стресса и режима питания

Взаимоотношение стресса и режима питания связано, в первую очередь, с нашим сложным образом жизни. В первобытные времена баланс потребляемой и расходуемой энергии сохранялся на протяжении практически всей жизни человека. Полученные калории расходовались на обогрев тела и физическую нагрузку. Сегодня все иначе. Физический труд — скорее исключение, чем норма, и даже те, кто регулярно им занимается, подвергаются вовсе не тем нагрузкам, какие были у наших предков — охотников и собирателей.

С другой стороны, в мире сегодня достаточно еды, особенно сытной и жирной. В двадцатом веке нет естественного баланса между питанием и физической нагрузкой. Создать этот баланс — наша задача.

Найти информацию по этому вопросу очень легко. Многомиллионная индустрия режима включает в себя разработанные диеты, комплексы упражнений, книги, видео и кассеты. Существует множество хороших диет, но при выборе подходящей непременно убедитесь, что она включает в себя свежие фрукты, овощи и клетчатку.

Еще один важный момент: есть нужно регулярно и в спокойной обстановке. Забудьте на время о работе. Расслабьтесь. Отложите книгу в сторону. Не отвечайте на телефонные звонки. Просто сядьте и насладитесь пищей — и неважно, что именно вы сейчас едите.

Стресс и упражнения

Занимайтесь спортом — регулярно и с удовольствием. Физическая нагрузка моментально действует на чувство тревожности. Это идеальный способ выплеснуть агрессию, напряжение или фрустрацию.

Помимо этого, вы получите:

- ☑ Хороший сон.
- ☑ Уменьшение болей, связанных со стрессом.
- ☑ Спокойствие.
- ☑ Ясность ума.
- ☑ Лучшую концентрацию.

Физические упражнения способствуют выработке эндорфинов — гормонов счастья и эйфории. Следовательно, они уменьшают тревожность и депрессию.

Существует шесть основных типов физических упражнений. Выберите тип, соответствующий вашим личным потребностям, и включите его в свою программу борьбы со стрессом. Вы должны получать удовольствие от упражнений. Делая их через силу, вы только создадите себе новый стресс.

Типы упражнений

1. Аэробика

Заниматься примерно два часа в неделю.

- ☑ Повышает гибкость.
- ☑ Развивает мышцы живота и ног.
- ☑ Полезна для сердечнососудистой системы.

2. Кардионагрузки

Включают в себя бег трусцой, прогулки по холмам, езду на велосипеде, плавание. Заниматься 10–15 минут ежедневно.

- ☑ Повышают гибкость, если перед занятием немного «разогреться».
- ☑ Укрепляют мышцы ног.
- ☑ Плавание также укрепляет плечевой пояс.
- ☑ Укрепляет сердце и легкие, повышает выносливость.

3. Гимнастика

Заниматься 30 минут ежедневно.

- ☑ Упражнения на растяжку особенно полезны для улучшения гибкости.
- ☑ Полезна для сердечнососудистой системы, однако для лучшего результата стоит дополнить кардионагрузками.

4. Йога

Заниматься 30 минут ежедневно.

- ☑ Отлично снимает стресс, помогает расслабить мышцы.
- ☑ Улучшает гибкость всех частей тела.
- ☑ Минимальное укрепление сердечнососудистой системы.

5. Силовые упражнения

Заниматься примерно полчаса три раза в неделю в оборудованном спортзале.

- ☑ Отлично подходит для улучшения силы и выносливости.
- ☑ При правильном выполнении повышает гибкость.
- ☑ Минимальное влияние на сердечнососудистую систему.

6. Боевые искусства

Заниматься один-два часа дважды в неделю.

- ✓ Упражнения на растяжку улучшают гибкость.
- ✓ Отжимания и приседания укрепляют мышцы, делают их сильнее;
- ✓ Большинство видов боевых искусств, кроме тай-чи, укрепляют сердечнососудистую систему.

Дополнительные темы для курса по стресс-менеджменту

Далее вы увидите еще один список тем для курса по стресс-менеджменту. По каждому вопросу есть множество информации, и ее несложно найти.

Управление переменами:

- ✓ Взаимосвязь стресса и перемен.
- ✓ Принятие личной ответственности за изменения.
- ✓ Что можно изменить в своем поведении, чтобы приспособиться к изменениям.
- ✓ Преобразование наших реакций на перемены в положительный опыт.
- ✓ Тайм-менеджмент.
- ✓ Составление и использование аффирмаций.
- ✓ Визуализация.

Как подать заявку в колледж

Если вы хотите преподавать в колледже или образовательном центре для взрослых, вам придется подать заявку и представить проект учебного курса. Вам нужно будет показать, что вы дисциплинированный человек и ваш курс тщательно продуман.

Вот возможный пример.

Учебный план курса

Общие цели курса стресс-менеджмента:

1. Научить студентов находить и понимать причины и последствия стресса.
2. Обучить их методикам и стратегиям, позволяющим снизить уровень стресса в жизни и эффективно управлять своим поведением в стрессовых ситуациях.
3. Продемонстрировать студентам силу, скрытую в человеческом сознании, научить их управлять этим потоком и использовать его себе во благо.

День первый. Два часа

Занятие 1. Введение. Знакомство с целями курса

Задания:

- ✓ Познакомиться и помочь студентам почувствовать себя комфортно на занятии.
- ✓ Убедиться, что содержание курса соответствует ожиданиям студентов, а если нет, то прояснить недоразумения.

Занятие 2. «Что такое стресс?»

Задания:

- ✓ Дать студентам определение стресса.
- ✓ Объяснить студентам физиологию стресса.
- ✓ Объяснить механизм реакции «бей или беги».
- ✓ Изучить источники стресса — личностные, образ жизни, окружение, химические.

Занятие 3. «Каков ваш уровень стресса? Часть 1»

Задания:

- ✓ Выполнить упражнение-самопроверку.

День второй. Два часа

Занятие 1. «Какой ваш уровень стресса? Часть 2»

Задания:

- ✓ Помочь студентам распознавать реакции на стресс.
- ✓ Помочь им осознать симптомы стресса.
- ✓ Проверить упражнение.

Занятие 2. «Бессознательное»

Задания:

- ✓ Объяснить студентам природу и силу бессознательного.
- ✓ Показать им, что при должном контроле бессознательное приносит много пользы, а при отсутствии контроля способно серьезно навредить.

День третий. 2 часа

Занятие 1. Релаксация

Задания:

1. Студенты обучатся техникам глубокого расслабления.

День четвертый. 2 часа

Занятие 1. «Самогипноз»

Задания:

- ✓ Продемонстрировать природу самогипноза.
- ✓ Показать его ценность как метода программирования бессознательного для положительных результатов.

День пятый. Два часа

Занятие 1. «Другие методы стресс-менеджмента»

Задания:

- ☑ Объяснить студентам роль режима питания и физической нагрузки в управлении стрессом.
- ☑ Познакомить студентов с понятием медитации.
- ☑ Кратко описать другие популярные методы борьбы со стрессом (например, ароматерапию, массаж).

Занятие 2. Контроль знаний

Задания:

- ☑ Проверить понимание материала курса студентами.
- ☑ Ответить на возникнувшие вопросы.
- ☑ Помочь студентам подобрать способы разработки новых стратегий стресс-менеджмента.

Сопроводительное письмо

Когда вы подготовите программу курса, с целями и задачами для каждого занятия, как в примере выше, отправьте ее вместе с сопроводительным письмом в колледж или местный образовательный центр.

Вечерние курсы для взрослых начинаются в январе и сентябре. Имейте это в виду, чтобы подать заявку заранее. Напишите письмо по образцу, приведенному ниже, и отправьте вместе с программой курса.

Мистеру (*вставьте имя*),
Преподавателю,
Образовательный центр для взрослых...

Уважаемый (*вставьте имя*),

Я пишу вам с предложением проводить курс Стресс-менеджмента в вашем центре.

Я обладаю широкими знаниями по данному предмету, и поверьте, я умею общаться с людьми. Я могу преподавать как группе, так и индивидуально (*здесь упомяните любое полезное образование и опыт работы*).

К письму прилагается программа курса, которая занимает... часов, распределенных на... недель. Однако она может быть адаптирована под другие временные рамки. Я с удовольствием встречу с вами, чтобы обсудить возможные изменения в программе курса для соответствия требованиям вашего центра.

Я был бы очень вам признателен, если бы вы позвонили по указанному номеру в удобное для вас время, чтобы обсудить мое предложение.

Искренне ваш...

Оплата преподавания взрослым

Колледжи нанимают преподавателей во взрослые группы на сессионной основе. На момент написания письма, все колледжи в моем городе платят преподавателям 14 долларов за час работы. В соседнем городе — 16 долларов за час.

Если вы ведете всего одно-два занятия в неделю, то это совсем не большие деньги, но ведь никто не мешает вам работать в разных образовательных центрах четыре вечера в неделю, и вести два утренних занятия по субботам. Таким образом, ваша прибыль от преподавания составит 160 долларов в неделю.

Как презентовать курс стресс-менеджмента работодателям

Мало кто из владельцев компаний, где работает меньше, чем сто сотрудников, согласится вложить деньги в тренинг по стресс-менеджменту. Так что не стоит тратить время и усилия на небольшие компании, лучше сразу сосредоточиться на тех, где работает больше ста пятидесяти сотрудников, и многие из них заняты в сферах технологий, администрирования, продаж и менеджмента.

Вы можете найти таких работодателей в своем регионе с помощью записей торгово-промышленной палаты, которые легко найти в местной библиотеке или в интернете. Вам придется найти начальника отдела кадров или менеджера. Если в компании нет такого сотрудника, найдите того, кто, скорее всего, принимает решения по подобным вопросам. Если данная информация недоступна — просто позвоните в офис компании и уточните.

После того как вы составили список приоритетных компаний, приготовьте письмо по такому образцу:

Уважаемый (*вставьте имя*),

Исследованиями доказано, что в Америке каждый год теряется примерно 40 миллионов рабочих дней из-за последствий стресса. Но потери промышленности и бизнеса на этом не заканчиваются, потому что данная цифра отображает только фактическое отсутствие сотрудников на рабочих местах. Есть и другие последствия. Сотрудники под влиянием стресса, неважно, на каком уровне они работают — неэффективные сотрудники. На более низких уровнях стресс становится причиной неосторожности, несоблюдения сроков и прогулов. На более высоких уровнях страдают креативность, умение оценивать обстановку и принимать решения.

Исчезновение стресса из нашей жизни невозможно. С другой стороны, каждый может научиться контролировать себя во время стресса и получать от этого большие преимущества. Именно поэтому я веду тренинг по стресс-менеджменту для работающих людей.

Мой тренинг помогает людям распознать симптомы стресса, открыть и осознать его истинные причины, использовать «хороший» стресс себе во благо и научиться справляться с «плохим» стрессом при помощи соответствующих навыков.

Ваши сотрудники вернутся с тренинга расслабленными, уверенными в себе и полными сил. Но что еще более важно: каждый, кто примет наши советы и начнет заниматься после тренинга самостоятельно, получит постоянный результат. Чтобы помочь убедиться, что участники программы добиваются успеха в стресс-менеджменте, я обычно устраиваю повторный сеанс через полгода после первого. Возросшая эффективность сотрудников, прошедших тренинг, окупит все ваши затраты много раз; к тому же, возрастет ваш авторитет в глазах сотрудников, вы приобретете репутацию умного и заботливого руководителя.

Я понимаю, что вам придется посоветоваться с другими сотрудниками, прежде чем принять решение, стоит ли вам встретиться со мной и обсудить подробности тренинга и его пользу для компании. Поэтому я предлагаю следующее: я позвоню вам через две недели, чтобы узнать, прочли ли вы мое письмо.

Искренне ваш...

Также можно напечатать брошюру с описанием тренинга. К ней прилагается письмо с описанием информации, которую можно найти в брошюре. Вы также заканчиваете свое письмо предложением перезвонить через две недели. Позвонить нужно именно в то время, которое вы указали в письме.

Вот как пройдет телефонный разговор:

— Здравствуйте, это мистер Джонс, менеджер по персоналу? Меня зовут (*вставьте имя*). Я писал вам две недели назад насчет тренинга по стресс-менеджменту. Вы припоминаете письмо? Скажите, когда вам будет удобно встретиться? Чтобы я мог описать структуру тренинга и преимущества, которые он принесет компании. Следующий четверг подойдет или лучше встретиться в другой день?

Какую требовать оплату

Несмотря на определенную конкуренцию, не заостряйте внимание на цене, рекламируя свой тренинг по стресс-менеджменту работодателям. Дайте руководителю понять, что вы специалист — консультант по стресс-менеджменту, в отличие от заурядной компании, которая дает тренинги на разные темы.

Если вы дадите понять работодателю, что ваш тренинг дешевый, он сделает вывод, что тренинг бесполезный. Если вы преподнесете себя как специалиста, дающего тренинг высокого качества, который можно адаптировать под потребности конкретной компании, вы вполне можете потребовать большую плату, чем ваши конкуренты. Сначала разузнайте обстановку: изучите деятельность своих конкурентов, узнайте, что они предлагают и по какой цене. Имейте в виду, что оплата выше 500 долларов за день — вполне обычное дело.

Базовая цифра, по которой вы сможете вычислить стоимость рейтинга в этом регионе — 30 долларов в день с одного участника. Подходящее количество участников тренинга — от 10 до 15 человек; выходит, что один день тренинга принесет вам прибыль от 300 до 450 долларов.

Теперь я уверен: вы согласитесь, что руководство «Как заработать деньги на тренинге по стресс-менеджменту» от меня, профессионального терапевта, не только информативно, но и содержит указания, которые позволят вам окупить свои вложения в тренинг много раз!

Рекламное письмо

Я закончу этот раздел примером рекламно-коммерческого письма о тренинге по стресс-менеджменту и мотивации. Поскольку ваши услуги конфиденциальны, вам не придется сообщать работодателям, кому именно из известных личностей вы помогали себя мотивировать.

СТРЕСС НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ?

Делаете вид, что его не существует, и ваше дело погибнет. Компании уже расплачиваются тысячами и тысячами в суде — это расплата за недостаточно серьезное внимание к данному вопросу.

Мы делаем отчеты по каждой конкретной компании, а также даем лекции. Наши консультанты работают в этой области уже 20 лет.

Мы используем только современные, проверенные и опробованные методики, которые обязательно изменят состояние Ваших сотрудников к лучшему.

На протяжении года работодатели теряют 40 миллионов рабочих дней из-за отсутствия сотрудников по причинам, так или иначе связанным со стрессом.

Предупредить болезнь лучше, чем лечить ее, и наши услуги помогут вашему предприятию сэкономить миллионы долларов.

В отличие от многих других консультантов тренингов личностного развития, (*имя гипнотерапевта*) — успешный профессиональный гипнотерапевт, психотерапевт и консультирующий психолог с большим опытом сотрудничества с крупными высоконадежными компаниями и организациями.

Услуги включают в себя как персональную помощь и руководство по потребности, так и групповые мотивационные тренинги и сеансы по обучению стресс-менеджменту — это поможет вашим сотрудникам научиться работать на пике своей производительности постоянно.

О ПРЕПОДАВАТЕЛЕ

Один из наиболее динамичных консультантов по личностному развитию, консультантов по продажам и мотивационных тренеров во всей Америке, (*имя гипнотерапевта*) еще и успешный консультант по стресс-менеджменту; он делится своим опытом и методикой в эффективной, развлекательной и очень понятной манере.

ПЕРЕМЕНЫ В ЖИЗНИ

На семинарах «Перемены в жизни» вы впервые услышите о техниках уверенного общения и личностного роста, а также испытаете их действие на себе.

Этот оригинальный продукт и уникальная услуга будет полезна всем менеджерам компаний, частным предпринимателям и вообще всем людям, жаждущим серьезных перемен в жизни.

ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ

Мощным коммуникативным навыкам для бизнеса и для принятия важных решений в жизни.

ТАК ЧТО НЕ ЗАБЫВАЙТЕ

Успешность бизнеса измеряется полученным результатом, а не затраченными усилиями. И люди не планируют ошибаться, но они не планируют — и ошибаются в этом.

РЕШЕНИЕ

Генри Дэвид Торо сказал: «Вещи не меняются, меняемся мы». Семинары и лекции (*имя гипнотерапевта*) «Перемены в жизни» научат вас и ваших сотрудников, как контролировать свое сознание, эмоции, физическое состояние и материальное положение.

С помощью вдохновляющих шуток, увлекательных кейсов, персонализированных тестов и программы, доступной для понимания каждого, (*имя гипнотерапевта*) учит людей управлять своей судьбой.

Единственные ограничения в жизни — те, которые мы поставили сами себе. Так что возьмите жизнь в свои руки и позвольте (*имя гипнотерапевта*) сделать вас человеком без ограничений.

МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ

«Единственный способ узнать границы возможного — выйти за их пределы, в невозможное». (Артур Кларк)

«Что человек думает, тем он и становится». (Библия)

Семинары «Перемены в жизни» помогут вам запрограммировать сознание на успех, которого вы достойны. Как сказал Марк Твен: «Нет ничего, что не было бы под силу тренингу, он может превратить плохие принципы в хорошие, может разрушить дурные установки и создать здоровые, может сделать из человека высшее существо».

И ПОСЛЕДНЕЕ

Наши курсы очень гибкие, их можно корректировать в соответствии с потребностями вашего предприятия. С помощью самогипноза, креативной визуализации, нейролингвистического программирования, подсознательной коммуникации и многих других высокоэффективных методик мы обучали множество клиентов стресс-менеджменту, деловым навыкам, самоосознанию, способствовали их личностному росту, карьерному развитию избавлению от вредных привычек, повышению производительности труда и так далее.

Неважно, какая проблема вас тревожит, «Перемены в жизни» ее решат.

Наши курсы — это увлекательное путешествие вглубь себя, к новому миру возможностей и успеха.

Гарантируйте успех своей компании, повышенную производительность труда своих сотрудников, высокие доходы — позвоните мне уже сегодня!

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ: (*номер телефона*).

Известный гипнотерапевт (*имя гипнотерапевта*) уже успешно применил свои передовые методики, помогая звездам шоу-бизнеса и спорта достигать значительных перемен, как в профессиональной деятельности, так и в личной жизни. Крупнейшие и высоконадежные компании также воспользовались услугами (*имя гипнотерапевта*).

Помните: если вы не запишетесь на семинар «Перемены в жизни» — это сделают ваши конкуренты.

УСПЕХ РЯДОМ — ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС!

А) Стоимость стресса для вашей компании — примерно 1 000 долларов на одного сотрудника на год.

Б) Если на вашем предприятии работает 100 человек, то убыток от стресса для компании составляет 400 долларов в день.

В) Если на вашем предприятии работает 1 000 человек, убыток вашей компании от стресса составляет 1 миллион долларов в год.

Г) При средней продолжительности жизни сотрудник теряет примерно полтора года рабочего времени из-за болезней, связанных со стрессом.

Д) Неважно, сколько денег вы потратите на оборудование — ничто не улучшит положение дел в компании так, как забота о своих сотрудниках. Научите их бороться со стрессом и работать с наивысшей эффективностью. Главный капитал компании — это люди, которые в ней работают.

Е) На семинарах «Перемены в жизни» (*имя гипнотерапевта*) объясняет, как, почему и когда стресс создает проблемы. Также он объясняет, как контролировать и минимизировать уровень стресса на предприятии, чтобы сотрудники работали на пике производительности, а компания получала максимально возможную прибыль.

Следуя вышеизложенным принципам, вы станете успешным консультантом по стресс-менеджменту.

Еще один бесплатный совет, увеличивающий ваш доход от гипнотерапии

Вот вам еще несколько подсказок, позволяющих увеличить количество клиентов, а значит, и прибыль. Лучший способ набрать клиентов — широкая реклама средствах массовой информации, разумеется, бесплатная. Пойдите на хитрость: издайте историю под названием «Лучший в жизни транс» или что-то в таком духе. Заголовок должен быть запоминающимся, и лучше юмористическим — так выше вероятность того, что статья попадет в печать.

Напечатайте пресс-релиз с двух сторон листа формата А4. Шансы на публикацию увеличатся, если вы предоставите несколько черно-белых матовых фотографий — статья скорее появится в газете, если к ней приложено фото. Релиз должен быть коротким, по делу и по возможности связанным с актуальными событиями. Можно вообще привязать статью к громким последним событиям и «выехать» на их обсуждении.

Например, в новостях активно обсуждают большое количество больных раком. Предоставьте скидку на лечение раковым больным, собирающимся бросить курить. Поскольку новость активно обсуждают, ваша статья, скорее всего, появится в газете. Таким образом, у вас будет большое рекламное объявление с фотографией, а в объявлении — контактный телефон. В одну местную газету я подал объявление о когнитивной терапии и объявил «бесплатные сеансы». Я получил 107 запросов, 87 человек стали моими платными клиентами, да, они заплатили мне, и все было законно! Когда они позвонили мне, я объяснил, что им понадобится примерно четыре сеанса, и половина из них будут бесплатными.

Первые два сеанса стоили 95 долларов, следующие два были бесплатными. Все последующие сеансы стоили 75 долларов. Клиенты обрадовались такому выгодному предложению, и за короткое время я не только заработал много денег, но и получил богатейший опыт. Если бы сеансы были бесплатными полностью, а не частично, то на прием пришли бы все позвонившие. Многие из них становятся платными клиентами. А все благодаря рекламному объявлению, приведенному ниже. Вы можете его использовать, подставив свое имя и адрес.

Во время беседы по телефону объясните, что один или два сеанса бесплатные, и они обязательно станут вашими клиентами, а вы не нарушаете закон. Не правда ли, вести бизнес легче, чем казалось раньше? Я квалифицированный специалист по маркетингу, финансам и менеджменту, а еще проработал 20 лет в шоу-бизнесе, и сейчас я делюсь своим опытом с другими людьми.

В преддверии национального дня отказа от курения вы можете сделать следующее: скажите редактору, что за небольшую плату вы предложите читателям газеты бесплатные сеансы терапии по борьбе с курением, так газета улучшит свою репутацию и получит новых читателей. Потом они платят вам 1 000 долларов в день за 8 часов работы (а за 32 часа можно работать с 32 клиентами в группах по 4 или больше человек). Почему так дешево? Потому что каждый клиент в итоге купит аудиокассету стоимостью 19,95 долларов, а некоторые из них вернутся на дополнительные платные сеансы. К тому же, в газете появятся две истории, «до» и «после», и в обеих будет указана контактная информация. Вы получите множество клиентов и заручитесь поддержкой «сарафанного радио».

Объявление обязательно нужно подать в бесплатную местную газету, потому что она попадает в каждый дом, и ее читает множество людей. Когда вы уже оказали газете пару услуг и хорошо ладите с ее сотрудниками, вы можете попросить их написать историю и вставить в газету, когда там будет недостаточно материала. Каждую неделю вместе с историей размещайте рекламное объявление с кратким объяснением сути ваших услуг и контактными данными. Лучше всего размещать статью в рубрике «Личные истории», потому что она популярнее среди читателей, чем рубрика «Здоровье». Объявления нужно размещать каждую неделю — так люди запомнят ваше имя и при необходимости пойдут в первую очередь к вам.

Чтобы попасть на радио, скажите им, что вами заинтересовалось телевидение, и нужно их опередить. Чтобы попасть на телевидение, скажите в местной компании, что вами заинтересовалась более крупная телекомпания, и нужно их опередить. Конкуренция играет большую роль, и этот трюк сработает чаще, чем вы думаете.

Ниже приведен рекламный текст, который я использовал. Подчеркнутые слова печатайте жирным шрифтом. Кстати, **БЕСПЛАТНО** — это самое мощное и эффективное слово, которое можно использовать в рекламе.

БЕСПЛАТНАЯ гипнотерапия, психоанализ, психотерапия и регрессия в прошлые жизни — от опытных специалистов с многолетним опытом. Звоните в Гипнотерапевтический центр Хейвуда, *(номер телефона)*, спросите *(имя гипнотерапевта)*.

Размещение этого объявления в наиболее востребованной местной газете в самый занятый день недели обходилось мне в 10 долларов в неделю. Результат был поразительным. А еще я выяснил, что клиентов становится больше благодаря небольшим скидкам для студентов, безработных и пенсионеров: они активно рассказывали обо мне.

Рекламировать себя таким образом вовсе не обязательно, но если сделать все грамотно, это хороший вклад в дальнейшее развитие бизнеса, учитывая, что каждый клиент важен.

Можно найти и другие способы стать известным, помимо тех, что я перечислил. Обязательно нужно изучить свою «оппозицию», то есть, психотерапевтов, работающих в вашей сфере. Каждый их клиент — это удар по вашему бизнесу.

Просмотрите список гипнотерапевтов в Желтых страницах, посмотрите, как ваше объявление будет смотреться среди других. Публикация в Желтых страницах подороже, чем в других газетах, но результат того стоит. В поисках терапевта люди заглянут туда в первую очередь. Объявление в желтых страницах — это плюс вашей репутации и профессиональному признанию. Считается, что реклама в Желтых страницах заслуживает доверия (на деле, конечно, не всегда).

Объявления в Желтых страницах могут быть абсолютно разных размеров. Лучше всего вам подойдет четверть колонки, включая вашу фотографию или какое-то другое изображение. Люди положительно реагируют на фото в рекламном объявлении, особенно если речь идет о психотерапии. Благодаря такой публикации, вас будут видеть время от времени, прежде чем кто-то вам позвонит.

Если вы живете в сельской местности, вам поможет объявление в церковной или сельской газете за символическую плату.

Благодаря этому курсу, вы сможете не только заниматься непосредственно терапией, но и вести многочисленные встречи, лекции и семинары для разных групп людей и организаций. Начните, например, с местного женского собрания, и ждите дальнейшие запросы.

Небольшие карточки в местных магазинах стоят совсем недорого. Они не принесут очень много клиентов, но создадут репутацию.

Парадокс, но, в зависимости от мнения, местный медицинский центр может считать вас ценным для себя, особенно если вы пришлете туда письмо, в котором представитесь психотерапевтом и психологом-консультантом.

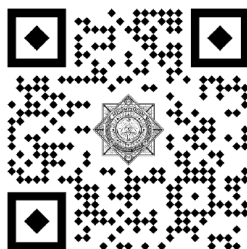
И последний совет в этом разделе лишний раз стимулирует ваше творческое начало. Придумайте плакат или визитку, на которой укажите свою специализацию «Лечение аэрофобии». Отнесите ее в местное туристическое агентство — и они с удовольствием ее напечатают!

В ваших руках все ключи от успеха. Откройте ими двери возможностей!

Приветствую вас, друзья!

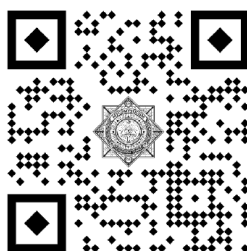
Спасибо, что выбрали мои книги. Для меня это большая честь — делиться с вами своими мыслями, идеями и опытом. Если вы нашли что-то ценное или вдохновляющее, мне будет очень приятно, если вы расскажете об этом. Оставив отзыв, вы не только поможете другим людям открыть для себя мои книги, но и вдохновите меня продолжать работать над новыми проектами.

Чтобы оставить отзыв, просто отсканируйте QR-код ниже:



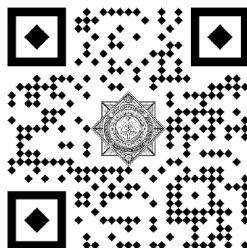
Мне важно, чтобы идеи, которыми я делюсь с вами, находили отклик и распространялись дальше. Если вы хотите помочь в этом, присоединяйтесь! Любая поддержка — это вклад в создание новых книг, материалов и проектов, которые помогут еще большему числу людей.

Сделать пожертвование или узнать больше можно здесь:



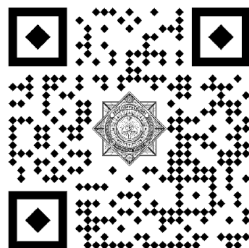
Я подготовил для вас особый подарок — «Священный Грибной Манифест». Этот документ раскрывает удивительную философию, основанную на уникальной концепции связи грибов с гармонией природы и внутреннего мира человека, и показывает, как грибы могут вдохновить на более гармоничную и осознанную жизнь.

Скачать манифест можно бесплатно на моем сайте. Чтобы получить его, просто отсканируйте QR-код ниже:



Я всегда открыт для общения и взаимодействия! На моем сайте вы найдете полезные ресурсы, статьи и дополнительные материалы, которые помогут вам глубже понять темы, о которых

я пишу, и найти вдохновение для новых идей. Также я рад поделиться информацией о текущих и будущих проектах, в которых раскрываются новые подходы к исследованию, развитию и поддержанию гармонии между человеком и природой.



С уважением и благодарностью,
Павел Дмитриев

A handwritten signature in black ink, reading "P. Dmitriev". The signature is written in a cursive style with a long horizontal line underneath.

Словарь терминов гипнотерапии

АБРЕАКЦИЯ — реакция эмоционального высвобождения вытесненных или частично вытесненных из сознания клиента негативных эмоциональных переживаний, прорабатываемая пациентом посредством проговаривания или проигрывания прошлых негативных переживаний.

ВОЗРАСТНОЙ РЕГРЕСС — явление возвращения, как в воспоминаниях, так и в формах поведения, к некоторому более раннему периоду возрастного развития или воображаемому жизненному опыту.

ГИПНОТИЧЕСКАЯ АМНЕЗИЯ — потеря памяти, происходящая во время сеанса гипноза. Когда клиент достигает определенной ступени транса, его естественной тенденцией является не допустить к сознанию те события, которые произошли во время состояния транса. Глубина транса может быть разной, в зависимости от индивидуальных особенностей клиента. Человек всегда знает, что происходит в то время, пока он находится в состоянии транса, и, соответственно, применяет психологические защиты.

ПОСТГИПНОТИЧЕСКАЯ АМНЕЗИЯ — подсознание не позволяет клиенту вспомнить некоторое событие, которое происходило в состоянии гипноза. Если бы человек мог чувствовать, как это происходит, он или она не смог бы функционировать в нормальной жизни. Постгипнотическое внушение делается гипнотизером касательно работы с какой-либо проблемой клиента, обычно нравственного или духовного характера, которая перестанет беспокоить клиента приблизительно в течение 72 часов.

СПОНТАННАЯ (САМОПРОИЗВОЛЬНАЯ) АМНЕЗИЯ (ВЫТЕСНЕНИЕ) — форма амнезии, происходящая у человека, без получения внушения забыть что-либо. Самопроизвольная амнезия (вытеснение) — это обычный механизм психологической защиты.

ЖИВОТНЫМ МАГНЕТИЗМОМ Франц Антуан Месмер назвал явление, при котором, как он считал, гипнотизм или гипнотическая энергия исходит не от врача или магнита, а от самого пациента. Франц Антуан Месмер заявил, что гипнотизм избирает и принимает на себя энергию пациента, его «природный магнетизм». Этот феномен он назвал ЖИВОТНЫМ МАГНЕТИЗМОМ.

ПАРЯЩАЯ РУКА — идеомоторная техника, в которой человек, находящийся в состоянии гипноза, способен держать руку «навесу» не прилагая к этому сознательных усилий.

АУТОГИПНОЗ — то же самое, что и самогипноз. Человек обучается гипнотизировать сам себя.

ПЕРИФЕРИЧЕСКАЯ (АВТОНОМНАЯ, ВЕГЕТАТИВНАЯ) НЕРВНАЯ СИСТЕМА играет жизненно важную роль в дыхании, пищеварении, кровообращении и деятельности желез внутренней

и внешней секреции. Усиленное влияние на автономную нервную систему — это основа гипноза. Активная работа вегетативной нервной системы особенно четко видна в процессе гипноза, что заметно в ярко выраженных психосоматических реакциях.

ДЖЕЙМС БРЭЙД (1795–1860) английский хирург, живший в Манчестере. Автор книги «Нейроипнология» (1843). Он обнаружил, что так называемый «животный магнетизм», на самом деле, не имел ничего общего с энергетическим (магнитным) воздействием от самого пациента, как тогда считали. В результате чего он придумал и дал современное название этому явлению — гипноз. Сначала он просто применял метод гипнотизации, но позже добавил к нему словесные внушения. Между прочим, он с успехом применял гипноз для обезболивания при хирургических операциях.

КАТАЛЕПСИЯ — наивысшая форма восприимчивости к гипнотическому внушению, в которой мышцы человека приобретают твердость вследствие внушения. Например: «Ваша рука твердая, она не может пошевелиться. Глаза слиплись настолько сильно, что их невозможно открыть».

МАЯТНИК ЧЕВРЕУЛА был первоначально разработан М. Чевреулом, представляет собой любой тяжелый объект, подвешенный на цепочке или шнурке длиной 15 дюймов (38 см). Он используется для того, чтобы определить внушаемость клиента или раскрыть какую-либо подсознательную информацию.

ЯСНОЕ (РОВНОЕ) СОЗНАНИЕ — нормальное бодрствующее состояние сознания.

ОБРАТНОЕ ВНУШЕНИЕ — внушение, сделанное человеку и призванное «бросить вызов» его навязчивым идеям относительно чего-либо или подавить его прежние мнения.

ОТСТРАНЕННОСТЬ (ОТЧУЖДЕНИЕ, АПАТИЯ) — состояние, когда человек полностью отдает себе отчет о том, что происходит вокруг него, но не имеет эмоционального желания принимать участие в какой-либо деятельности.

ГИПНОТИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ (СНОВИДЕНИЕ, СОН) — «сон», «сновидение», внушаемое гипнотизером с какой-либо целью, так называемый, визуальный ряд.

ЭЙДЕТИЧЕСКИЕ (ЖИВЫЕ) ОБРАЗЫ — сенсорные образы, прежде всего визуальные, которые достигают ясности фактически реального восприятия. Очень часто встречаются у большинства детей и чрезвычайно редко у взрослых. Но могут очень легко вызываться в состоянии гипноза.

ДЖЕЙМС ЭСДЕЙЛ (1808–1859) врач из Эдинбурга, который, находясь в Калькутте (Индия), использовал гипноз в качестве анестезии. Впервые он прибегнул к гипнозу, чтобы помочь индусскому заключенному, которому предстояла болезненная операция. В течение нескольких месяцев он сообщил о 75 успешных и крупных операциях, включая девятнадцать ампутаций и нескольких тысячах незначительных операций, где также для обезболивания был успешно использован гипноз.

ГИПНОТИЗАЦИЯ — метод гипноза фиксацией глаз на маленьком ярком объекте, который располагается немного выше уровня глаз пациента, первоначально введенный Джеймсом Брэйдом. Обычно сопровождается вербальным внушением.

ФИКСАЦИЯ — введение в гипноз путем концентрации внимания на конкретном ощущении или объекте.

ФРАКЦИОНИРОВАНИЕ — метод погружения в состояние гипноза, при котором гипнотизируемому приказывают открыть глаза, не выходя из гипнотического сна. Затем — закрыть их. Каждый раз, закрывая глаза, человек получает внушение, погружающее его все глубже в гипноз.

ГИПНОТИЧЕСКАЯ ГАЛЛЮЦИНАЦИЯ — обозначает не то же самое, что галлюцинация в психологическом понимании. Просто человек создает образ (картинку) в своем сознании под действием внушения.

ГАЛЛЮЦИНАЦИЯ, ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ — неспособность под действием внушения увидеть что-то, что *действительно существует*.

ГАЛЛЮЦИНАЦИЯ, ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ — способность под действием внушения видеть что-либо, что на самом деле *не существует*.

РЕАКЦИЯ ОТМЕНЫ — реакция организма пациента (головная боль, сонливость, иногда тошнота) при неправильном выведении его из гипноза. Если человек первый раз подвергается гипнозу, как правило, после сеанса он ощущает сонливость.

ГЕТЕРОГИПНОЗ — гипноз, вызванный воздействием другого человека.

ГИПЕР ВНУШАЕМОСТЬ — высокая внушаемость, проявляющаяся в глубоком состоянии гипноза.

ГИПНО-АНАЛИЗ — практика анализа проблем клиентов и их решения с помощью гипнотических методов.

ТРАНС — очень легкое состояние гипноза.

ГИПНОЛОГИЯ — наука о гипнозе.

ГИПНОЗ — метод обхода критического фактора сознания и создания желаемых мыслей у человека.

ИДЕОМОТОРНЫЙ — название ненамеренного движения мускулов, вызванное образом или внушением.

ИДЕО-ДВИЖЕНИЕ — ненамеренное движение мускулов, вызванное образом или внушением.

ИДЕО-СЕНСОРНЫЙ — то же самое, что и идео-движение, только относящееся к области чувств и эмоций.

ИНДУКЦИЯ — процесс или техника, используемая при введении пациента в гипноз.

КИНЕЗ (КИНЕЗИЯ, АКТИВНОСТЬ) — движение тела.

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ (КИНЕСТЕЗИИ) — движущиеся мускулы, сухожилия и органы тела

ЛЕТАРГИЯ — состояние гипноза, характеризующееся общей вялостью мышц.

МЕСМЕРИЗМ — техника гипнотизации, разработанная Ф. А. Месмером в соответствии с его теорией животного магнетизма.

МОНОИДЕИЗМ — явление, открытое Джеймсом Брэйдом, заключающееся в том, что вхождение в состояние гипноза зависит от сужения или ограничения внимания на каком-либо предмете.

НАВЯЗЧИВОСТЬ — возбуждение, иногда непреодолимая, неконтролируемая идея, которая в соединении с эмоцией может привести к действию, иногда бесконечно повторяющемуся.

ФОБИЯ — стойкий и непреодолимый страх перед отдельными предметами, действиями или ситуациями.

ПРЕДГИПНОТИЧЕСКОЕ ВНУШЕНИЕ — внушение, сделанное до гипнотической индукции, которое имеет значение для работы клиента в состоянии гипноза.

МНОГОУРОВНЕВАЯ (МНОГОСТУПЕНЧАТАЯ) ТЕХНИКА — очень действенный метод гипнотического погружения, при которой происходит изменение индукции без предупреждения пациента.

ПСИХОСОМАТИЧЕСКОЕ ЗАБОЛЕВАНИЕ — физическое заболевание, вызванное негативными мыслями.

РАППОРТ — отношения между гипнотизером и клиентом во время сеанса.

СОПРОТИВЛЕНИЕ — неосознанное неприятие гипноза клиентом. Обычно происходит из-за реакции запрещения или страха перед самим гипнозом, или какого-либо другого страха, присущего клиенту.

БЛОК — гипнотическая установка, созданная оператором (гипнотизером) с помощью внушения, в то время как клиент находится в гипнотическом сне. Она предполагает, что никто более не сможет загипнотизировать клиента.

ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ АМНЕЗИЯ — человек забывает отдельные события, ограниченные определенным периодом времени.

СОМНАБУЛИЗМ — глубокое функциональное состояние (стадия) гипноза. В этом состоянии глаза пациента могут быть открыты без пробуждения. Результатом этой стадии может быть полная амнезия. Могут быть вызваны положительные и отрицательные галлюцинации.

ПОДСОЗНАНИЕ — область психики, в которой умственная деятельность, а в результате и поведение происходят обособленно от сознательного понимания.

ВНУШАЕМОСТЬ — мера восприимчивости людей внушению (суггестии).

ВНУШЕНИЕ — словесное указание, рекомендация, предложение или новая альтернативная идея, сообщенная в бодрствующем состоянии. В гипнозе — это техника для влияния на пациента или для изменения его поведения. Любое внушение, которое было сделано в состоянии гипноза, может быть отменено.

ПОСТГИПНОТИЧЕСКОЕ ВНУШЕНИЕ — внушение, которое дается человеку в гипнозе и предназначается для того, чтобы работать над проблемой человека и после гипнотического сеанса.

ТЕРАПЕВТИЧЕСКОЕ ВНУШЕНИЕ — внушение, имеющее целью восстановление здоровья пациента или служащее некоторой лечебной цели.

ВНУШЕНИЕ БОДРСТВОВАНИЯ — внушение, данное человеку в уверенной манере в состоянии бодрствования. Оно, как правило, имеет обобщенный смысл и оказывает должное влияние.

Словарь Терминов НЛП

АУДИАЛЬНЫЙ (AUDITORY) — имеющий отношение к слуху или восприятию звуковых колебаний органами слуха. Человек воспринимает звуковые колебания в диапазоне от 20 Гц до 20 кГц.

ВЕДУЩАЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА (REPRESENTATIONAL SYSTEM PRIMACY) — система (одно из пяти чувств), которую индивид систематически использует для обработки и организации своего опыта прежде всех остальных. Эта система может определять как личные качества индивида, так и его способность к обучению.

ВИЗУАЛЬНЫЙ (VISUAL) — относящийся к зрению.

ВКУСОВОЙ (GUSTATORY) — относящийся к вкусу или вкусовым ощущениям.

ВНЕДРЕНИЕ (INSTALLATION) — процесс приобретения новой стратегии или стиля поведения. Новая стратегия может быть внедрена через использование якорения, ключей доступа, метафор и подстройки к будущему.

ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА (SECONDARY GAIN) — ситуация, когда некоторое на первый взгляд проблематичное или отрицательное поведение на самом деле выполняет и положительную функцию.

ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА (DEEP STRUCTURE) — нейрологические карты-отражения (как сознательные, так и бессознательные), которые человек использует для организации и направления своего поведения.

ИДЕНТИЧНОСТЬ (IDENTITY) — то, кем мы являемся, что организует наши убеждения, способности или поступки в единую систему.

КАЛИБРОВКА (CALIBRATION) — способность прочтения бессознательных невербальных реакций другого человека в процессе текущего взаимодействия путем установления однозначного соответствия между наблюдаемыми поведенческими признаками и характерным внутренним состоянием.

КАЛИБРОВКИ, ПЕТЛЯ (CALIBRATED LOOP) — бессознательный паттерн коммуникации, при котором в процессе текущего взаимодействия поведенческие признаки одного человека вызывают характерные реакции другого.

КИНЕСТЕТИКА (KINESTHETIC) — относится к телесным ощущениям. В НЛП термин «кинестетика» используется как собирательный для всех видов сенсорных переживаний, включая тактильные, висцеральные и эмоциональные.

КЛЮЧИ ДОСТУПА (ACCESSING CUES) — неявно выраженные признаки, способные одновременно как вызывать действие, так и указывать, какой репрезентативной системой человек пользуется, когда мыслит. Характерные виды ключей доступа включают в себя движения глаз, тон и темп голоса, позу, жесты и характер дыхания.

КОНГРУЭНТНОСТЬ (CONGRUENCE) — состояние, когда все внутренние убеждения, стратегии и поступки человека полностью согласуются между собой и ориентированы на получение желаемого результата.

КОНТЕКСТ (CONTEXT) — обстановка, сложившаяся вокруг конкретного события. Данная обстановка во многих случаях будет определять истолкование конкретного опыта или события.

КРИТЕРИИ (CRITERIA) — ценности или стандарты, которые человек применяет для принятия решения или суждения.

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ (LOGICAL LEVELS) — иерархия внутренней организации, в которой каждый последующий уровень психологически все более всеохватывающий и значимый. В порядке убывания значимости эти уровни включают: 1) идентичность, 2) убеждения, 3) способности, 4) поведение 5) окружение.

МЕТА МОДЕЛЬ (META MODEL) — модель, разработанная Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером, выявляющая проблематичные или неоднозначные категории языковых стереотипов.

МЕТА ПРОГРАММА (META PROGRAM) — тот уровень ментального программирования, на котором мы сортируем и дробим наши сенсорные опыты. Мета программы носят более отвлеченный характер, чем специальные умственные стратегии, и определяют наш подход к конкретному вопросу в целом, а не отдельные детали умственного процесса.

МЕТАФОРА (METAPHOR) — процесс размышления о какой-либо ситуации или явлении как чем-то иным, то есть рассказ, иносказание и аналогия.

МЕТОД ЧЕТЫРЕХ СИСТЕМ (FOUR TUPLE/4-tuple) — оперативный метод, применяемый для записи структуры любого конкретного опыта. Концепция метода утверждает, что любой сенсорный опыт состоит из определенной комбинации четырех первичных репрезентативных систем — <A,V,K,O>, где A (auditory) — аудиальный, V (visual) — визуальный, K(kinesthetic) — кинестетический, O (olfactory/gustatory) — обонятельно-вкусовой.

МОДЕЛИРОВАНИЕ (MODELING) — процесс наблюдения, составления и внедрения модели поведения, мышления и других внутренних процессов людей, добившихся успеха в определенной области.

НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ — НЛП (NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING — NLP) — поведенческая модель и набор тщательно продуманных технических приемов, методов и методологий, начало которым было положено Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером в 1975 году. Определенное как исследование структуры субъективного опыта для лучшего понимания процессов, обуславливающих совершенство личности, НЛП изучает формы и стереотипы, или «программы», получающие развитие благодаря взаимодействию между мозгом («нейро»), языком («лингвистическое») и телом.

Технические приемы, методы и методологии были разработаны на основе наблюдения форм и моделей человеческого совершенства, воплощенного в наиболее выдающихся представителях различных сфер профессионального общения, включая психотерапию, бизнес, здравоохранение и образование.

ОБОНЯТЕЛЬНЫЙ (OLFACTORY) — относящийся к обонянию, или восприятию запахов.

ОКРУЖЕНИЕ (ENVIRONMENT) — внешний контекст, в котором мы совершаем поступки. Нашим внешним окружением является то, что мы воспринимаем как находящееся «вне» нас. Оно является не частью наших поступков, а скорее тем, на что мы должны реагировать.

ПЕРЕВОД (TRANSLATING) — процесс перефразировки, при котором формулировка в предикатах одной репрезентативной системы заменяется на формулировку в предикатах другой.

ПОВЕДЕНИЕ/ПОСТУПКИ (BEHAVIOUR) — особого рода физические действия и противодействия, через которые человек взаимодействует с другими людьми и окружающим миром.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ (BEHAVIOURAL FLEXIBILITY) — способность изменять свое поведение для получения иной реакции.

ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРА (SURFACE STRUCTURE) — слова или язык, используемые для описания или замещения хранящихся в памяти фактических первичных сенсорных репрезентаций.

ПОДСТРОЙКА (PACING) — метод, применяемый профессионалами общения для быстрого нахождения взаимопонимания с теми, с кем необходимо войти в контакт, путем подражания отдельным особенностям их поведения, то есть отражение или повторение в своем поведении характерных особенностей поведения собеседника.

ПОДСТРОЙКА К БУДУЩЕМУ (FUTURE PACING) — процесс мысленного репетирувания с самим собой какой-либо будущей ситуации, чтобы желаемое поведение было естественным и самопроизвольным.

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ (PERCEPTUAL POSITIONS) — конкретная перспектива или точка зрения. В НЛП имеется три основные позиции, которые можно занять при восприятии конкретного опыта. Первая — позиция восприятия опыта своими собственными глазами, ассоциируется с точкой зрения первого лица. Вторая подразумевает переживание некоторого опыта с позиций «собеседника». Третья требует отстраненности и восприятия взаимоотношений между нами и другими людьми с позиций стороннего наблюдателя.

ПРЕДИКАТЫ (PREDICATES) — слова, обозначающие процесс (такие, как глаголы, наречия и прилагательные), которыми пользуются для описания подлежащего. В НЛП предикаты служат для определения репрезентативной системы, которой человек пользуется при обработке информации.

РАЗБИВКА (CHUNKING) — организация некоторого опыта в более крупные или более мелкие блоки. Укрупнение/соединение (chunking up) подразумевает переход к более масштабным, более отвлеченным уровням информации. Разукрупнение/дробление (chunking down) означает переход к более специфичным и конкретным уровням информации. Боковая разбивка (chunking laterally) подразумевает поиск других примеров на том же уровне информации.

РАППОРТ (RAPPORT) — установление атмосферы доверия, гармонии и сотрудничества при каких-либо взаимоотношениях.

РЕЗУЛЬТАТЫ (OUTCOMES) — цели или желаемые состояния, которых человек или организация стремится достичь.

РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ (REPRESENTATIONAL SYSTEMS) — этим термином обозначаются пять чувств: зрение, слух, осязание, обоняние и вкус.

РЕФРЕЙМИНГ (REFRAMING) — техника НЛП, в которой проблематичное поведение отделяется от положительного намерения внутренней программы или «части», отвечающей за данное

поведение. Другие варианты поведения вырабатываются через принятие прежней частью ответственности за проведение в жизнь новых стилей поведения, которые удовлетворяли бы тому же самому позитивному намерению, но не сопровождались бы проблематичным побочным продуктом.

СИНЕСТЕЗИЯ (SYNESTHESIA), — процесс наложения различных репрезентативных систем, характеризующийся такими явлениями, как «визуально-чувственные цепи» в которых человек выводит свои ощущения из того, что видит, и «аудиально-чувственные цепи», в которых человек получает свои ощущения из того, что слышит. Соединены между собой могут быть две любые сенсорные модальности.

СОСТОЯНИЕ (STATE) — наблюдаемое общее душевное и физическое самочувствие человека в процессе его деятельности.

СПОСОБНОСТЬ (CAPABILITY) — умение управлять целым классом поступков знание и навык, КАК нужно что-либо делать. Способности проявляются вслед за развитием ментальной карты, позволяющей нам отбирать и организовывать группы самостоятельных поступков. В НЛП эти ментальные карты принимают форму познавательных стратегий и карт.

СТРАТЕГИЯ (STRATEGY) — некоторая последовательность тщательно продуманных мыслительных и поведенческих шагов, направленных на достижение конкретного результата. В НЛП в качестве наиболее важного аспекта стратегии рассматриваются репрезентативные системы, используемые для выполнения отдельных конкретных шагов.

СУБМОДАЛЬНОСТИ (SUBMODALITIES) — этим термином обозначаются особые качества ощущений, воспринимаемые каждым из пяти чувств. Например, визуальные субмодальности включают цвет, форму, движение, яркость, глубину и т.д.; аудиальные — громкость, высоту, темп и т.д.; кинестетические — такие качества, как давление, температура, местоположение и т.д.

ТОТЕ — данная аббревиатура обозначает разработанную Миллером, Галантером и Прибрамом последовательность операций Проверка—Действие—Проверка—Выход (Test—Operate—Test—Exit), которая описывает классическую цепь обратной связи, ведущего фактора любого поведения.

ТРАНСДЕРИВАЦИОННЫЙ ПОИСК (TRANSDERIVATIONAL SEARCH) — процессобратного поиска в массиве воспоминаний и психических репрезентаций опыта, на базе которого было построено текущее поведение или реакция.

УБЕЖДЕНИЯ (BELIEFS) — постоянно хранимые в памяти обобщения о: 1) причине, 2) значении и 3) границах: а) окружающего нас мира, б) нашего поведения, в) наших способностей и г) нашей личности. Убеждения действуют на ином уровне, чем объективная реальность, и служат для направления и истолкования наших восприятий реальности, зачастую путем привязки их к нашей системе ценностей или критериев. Убеждения чрезвычайно трудно изменить, используя обычные правила логики или рациональное мышление.

УСЛОВИЯ ХОРОШО СФОРМИРОВАННОЙ ЦЕЛИ (WELL-FORMEDNESS CONDITIONS) — набор условий, необходимых для получения эффективного и экологичного результата. В НЛП конкретная цель считается хорошо сформированной, если ее можно: 1) выразить в положительных терминах; 2) определить и оценить на основе сенсорного опыта; 3) сохранить положительные побочные продукты нынешнего состояния; 4) адекватно контекстуализировать с целью соответствия внешней экологии; а кроме того, если 5) процесс достижения этой цели может быть начат, продолжен и завершен тем, кто желает ее достичь.

УТИЛИЗАЦИЯ (UTILIZATION) — метод, при котором к стратегии или паттерну поведения подстраиваются или повторяют его, чтобы оказать влияние на реакцию другого человека.

ЦИТИРОВАНИЕ (QUOTES) — случай, когда сообщение, которое вы хотите сделать, заключено в скобки, как если бы оно было высказано кем-то иным.

ЧАСТИ (PARTS) — метафорический способ обсуждения независимых программ и стратегий поведения. Программы или «части» часто развивают нечто, что становится характерной чертой личности.

ЯКОРЕНИЕ (ANCHORING) — процесс ассоциирования внутренней реакции с некоторым внешним триггером — пусковым механизмом (аналогично классическим условным рефлексам), так что реакция может быть быстро, а иногда даже неявно вызвана повторно.

Узнайте больше о книгах Павла Дмитриева



ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ШИЗОТЕРИКИ

«Энциклопедия шизотерики, или как преодолеть ад саморазвития» — книга, обличающая системы фальшивого саморазвития: от позитивного мышления и закона притяжения до синкретических квазирелигиозных течений.

Слово «шизотерика» (смесь шизофрении и эзотерики) изобрел автор этой книги, миллионер и филантроп Павел Дмитриев. Он приводит убедительные доказательства, что аффирмации, медитации и прочие популярные способы обретения духовного и материального богатства приводят к серьезным ментальным проблемам. Вплоть до шизофрении.

Павел Дмитриев сам долгие годы страдал от шизотерики, но сумел вырваться из ее порочного круга. Став миллионером, он разработал четкую пошаговую систему исцеления позитивщиков даже на терминальных стадиях. Эта система помогает трезво взглянуть на мир, увидеть новые возможности и начать зарабатывать от 10 000 долларов в месяц.



ЭНЦИКЛОПЕДИЯ АЯВАСКИ И АМАЗОНСКОГО ШАМАНИЗМА

Книга, которую вы держите в руках, единственная в своем роде. Это наиболее полное руководство по амазонскому шаманизму. Если аяваска — ключ к ответам на любые вопросы, то моя книга — ключ к самой аяваске. Из нее вы узнаете:

- ☑ Что такое вегетализм, аяваска, Сан-Педро и растения-учителя.
- ☑ Какие невероятные возможности таят в себе шаманские практики.
- ☑ Как физически и ментально подготовиться к своей первой церемонии.
- ☑ Чего ждать от ритуала и как извлечь из него максимум пользы.
- ☑ Как интегрировать полученный опыт и добиться поставленных целей.

На этих страницах вас ждут ответы на сотни и даже тысячи вопросов, чтобы вы в конце концов получили ответ на главный вопрос всей своей жизни.



КАК НАПИСАТЬ БИЗНЕС-КНИГУ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ И НЕ СОЙТИ С УМА

Написать бизнес-книгу, стать настоящим экспертом, существенно расширит аудиторию и начать зарабатывать больше. У кого-то на это уходят годы. А кто-то не успевает и за всю жизнь. Вам же хватит 14 дней. Слишком хорошо чтобы быть правдой? Прочтите эту книгу — и убедитесь в обратном.

Достаточно лаконичная, чтобы не забивать голову балластом и не отнимать много драгоценного времени. Достаточно подробная, чтобы дать четкие рекомендации и разложить все по полочкам. Это не просто инструкция, как делегировать написание книги специалистам и сорвать куш. Это ваш трамплин к новому уровню профессионализма, признания и богатства. Написать одну добротную книгу не так уж сложно.

Поверьте автору 28 бестселлеров.



СЕКРЕТ ЦИФРОВОГО МИЛЛИОНЕРА

Эта книга написана долларовым миллионером, заработавшим свое состояние на продаже онлайн-продуктов. Она — для каждого, кто хочет добиться колоссального успеха в цифровую эпоху, но терзается множеством вопросов:

- ☑ Как начать онлайн-бизнес, не имея стартового капитала?
- ☑ Как привлечь массовую аудиторию в кратчайшие сроки?
- ☑ Как удачно распорядиться маркетинговым бюджетом?
- ☑ Как убедить клиентов в своей экспертности?

Ответы на эти и сотни других вопросов, а также отточенные стратегии и эффективные инструменты ждут вас на страницах данной книги.



ПЛАНЕТА КОНЦЛАГЕРЬ

Эта книга дает ответы на вопросы, которые никогда не приходили вам в голову. Вы всю жизнь считали себя свободным человеком, но на самом деле вы тот самый раб, что полагает себя свободным от оков. Потому что вас, как и миллионы других людей на протяжении веков, заставили так думать. Религия, история и даже биология с медициной скрывают величайшую ложь нашей цивилизации. Мир вокруг вас не более чем концлагерь, а надзиратели прячутся там, где вы их никогда не подумали бы искать.

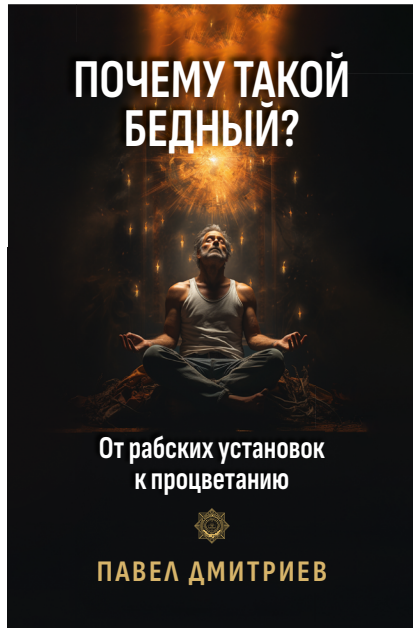


БИЗНЕС И ИММИГРАЦИЯ В США

«Бизнес и иммиграция в США» — это спасательный круг для каждого, кто стремится переехать в Америку, а также для людей, уже осуществивших переезд, но не знающих, как процветать в Соединенных Штатах. Пособие поможет минимизировать трудности, которые обычно возникают как у эмигрировавших недавно, так и у тех, кто пробыл за рубежом на протяжении 5–10 лет.

Читая книгу, вы автоматически будете сравнивать отечественные и американские реалии, постепенно усваивая модель поведения американца, чтобы чувствовать себя своим в незнакомом обществе и улучшить материальное положение. Здесь вы найдете полезные советы, невыдуманные истории, интересные факты — все, что может пригодиться на первых порах тому, кто мало знаком с американским менталитетом, языком, жизненным укладом.

Благодаря простому, понятному изложению и систематизированной информации вы легко поймете, как научиться жить в американской среде и обретете умение легко выходить из сложных ситуаций. Если вы бизнесмен, семьянин, целеустремленный человек или просто мечтатель, эта книга — то, что вам нужно.



ПОЧЕМУ ТАКОЙ БЕДНЫЙ?

Человек ежедневно задает сотни вопросов. Пустяковых, жизненно важных, всяких. Каждый раз он рассчитывает получить исчерпывающий ответ. Но один единственный вопрос он задавать боится, притом не только собеседнику, но и самому себе. Потому что честный ответ может разрушить его хрупкий мирок. Этот вопрос звучит следующим образом: «Если я такой умный, то почему же такой бедный?»

Вы якобы все знаете. Можете подсказать политикам, как охладить горячие точки. Готовы инструктировать чиновников, как проводить реформы, а полицию — как побороть преступность. Единственное, чего вы не знаете, — как свести концы с концами. Большинство людей на планете это в себе нисколько не настораживает. В своих фантазиях они умудряются быть принцем и нищим одновременно.

Эта книга — ответ на тот самый вопрос, который вы боитесь себе задать. А заодно инструкция, как снять корону и положить начало глобальным переменам в своей жизни. Она предельно честная, прямолинейная и безжалостная — такая же, как ее автор. Павел Дмитриев прошел путь от 10 центов в кармане до многомиллионного состояния. Теперь ему доступна главная роскошь в этом мире — говорить правду.



ХОЛИСТИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ СОЗНАНИЯ

Эта книга познакомит вас с самым талантливым врачом за всю историю человечества. С ним не сравнится ни Гиппократ, ни Парацельс, ни Авиценна, ни любой из ныне живущих светил медицины. Речь о вашем собственном сознании.

Не сомневайтесь, это лучший лекарь на планете, просто пока вы не знаете, как раскрыть его потенциал. В этой книге изложены простые и понятные техники, позволяющие исцелить разум и тело без докторов и таблеток. Лучший целитель всегда был рядом. Пришло время взять его в союзники!



ПРОФЕССИЯ ГИПНОТЕРАПЕВТ

Сертификационный тренинг по гипнотерапии и НЛП

В ваших руках, возможно, самое фундаментальное пособие по гипнотерапии. Оно написано простым языком, содержит подробное описание техник и приемов, а также десятки конкретных примеров. В нем собрано все необходимое, чтобы стать профессионалом высочайшего уровня. В том числе бонусные материалы и даже пошаговая инструкция, как всего за 30 дней запустить успешный бизнес в сфере гипнотерапии.

Эта книга написана основателем и президентом Американской Академии Гипноза, личным гипнотерапевтом голливудских звезд и известных политиков, миллионером и филантропом Павлом Дмитриевым. Павел занимается гипнотерапией более

25 лет, а его учителями были основатель НЛП Ричард Бендлер и Джеральд Кейн — ученик основоположника клинического гипноза Дейва Элмана.

Американская Академия Гипноза успешно функционирует с 2005 года. Ученики Павла уже помогли более чем 100 000 пациентов преодолеть сложные периоды в жизни, а также избавиться от алкогольной, никотиновой, наркотической и других зависимостей. Методики, описанные в этой книге, гарантируют устойчивый результат. Она, вне всяких сомнений, должна стать настольной для гипнотерапевтов, психологов, целителей, врачей и всех тех, кто желает достичь благополучия и успеха, помогая людям.



ПРИГОВОР РАКУ

Эта книга – для тех, кто не согласен с приговором, который вынесла им система здравоохранения. В ней описан древний и чрезвычайно эффективный способ избавиться от злокачественных новообразований раз и навсегда. Это шанс на здоровую жизнь для вас и ваших близких. Это приговор раку. И он не подлежит обжалованию.

Когда врач говорит вам, что рак – это не приговор, дело плохо. Вас ждет дорогое и мучительное лечение, которое, скорее всего, не поможет, а затем еще более мучительная смерть. Шанс на ремиссию невысокий, и если даже вам сказочно повезет, то вся дальнейшая жизнь пройдет в постоянном страхе рецидива. Но есть и другой путь.



МАТЕРИ-УБИЙЦЫ

Эта книга — плод моих многолетних исследований и практического опыта, подкрепленных стремлением сделать научные знания доступными для каждого.

Она раскроет вам одну из наиболее значимых тайн человеческой психики: как непроработанные психотравмы, нанесенные матерями, влияют на нас на протяжении всей жизни, независимо от нашего возраста. Это глубокое понимание может стать ключевым в улучшении качества жизни каждого человека.

Такие психотравмы часто остаются незамеченными, но их разрушительное влияние формирует подсознательные убеждения, влияющие на личные и профессиональные аспекты нашей жизни. Они приводят к застою в самореализации, финансовым проблемам и неразрешимым конфликтам в личных отношениях. Это издание станет незаменимым ресурсом как для профессионалов в области психологии, психотерапии, медицины и

альтернативной медицины, так и для широкого круга читателей, желающих глубже понять свою психику и внутренний мир.

Я уверен, что каждый читатель найдет в ней что-то ценное для себя, откроет новые аспекты своей личности и найдет пути преодоления тех непроработанных травм, которые нанесли нам наши матери, обретая тем самым гармонию и понимание своего внутреннего я.



МАРКЕТИНГ ДЛЯ ЦЕЛИТЕЛЕЙ

Павел Дмитриев написал десятки разных книг, но у всех есть кое-что общее. Они закрывают тему. Эта книга — не исключение. Если вы внимательно ее прочтете и будете следовать изложенным в ней рекомендациям, вам больше никогда не понадобится читать ничего о маркетинге.

И да, целителям он тоже необходим, как и представителям любой другой профессии. Человек, который стал мультимиллионером, помогая людям, знает о маркетинге и продажах все и даже больше. Не зря в США Павла Дмитриева называют королем целителей — King of Healers.



КАК ЖИТЬ С БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ

О том, как заработать миллион, написано тысячи книг. О том, что делать, когда вам это удалось, до сих пор не было ни одной. А между тем состоятельных мужчин гложут сотни непростых вопросов. И отыскать правильные ответы порой сложнее, чем руководить крупным бизнесом.

То, что неудачники с завистью называют «с жиру бесятся», на самом деле оборачивается глубоким экзистенциальным кризисом. Мужчины, уже добившиеся всего, о чем можно было мечтать, не понимают, как и ради чего жить дальше. Мультимиллионер Павел Дмитриев дает четкие ответы на эти и многие другие вопросы.

Данная книга — единственное в своем роде пособие для тех, кто уже достиг успеха, а теперь желает обрести новые смыслы и жить в гармонии с самим собой. Это настолько полная инструкция

к жизни состоятельного мужчины, что Павел Дмитриев по праву назвал ее Библией. Библией просветленного миллиардера.



ИНСТРУКЦИЯ К ЖИЗНИ

Говорят, обыватель заглядывает в инструкцию лишь после того, как что-то ломает. Эта книга тоже не просто так оказалась в ваших руках. Ваша жизнь... не работает. Недостает то денег, то взаимопонимания, то гармонии, то простого человеческого счастья. Что-то не так, и вы не знаете, как это исправить. Значит, пора заглянуть в инструкцию. В инструкцию к жизни.

Ее составил я — миллионер, филантроп и просто счастливый человек. Откуда я знаю, что она верна? Это долгая история. Прочтите эту книгу — и все узнаете. Тут собраны ответы на все жизненные вопросы. И эти ответы удивительным образом верны для каждого.



БИБЛИЯ ЦЕЛИТЕЛЯ

«Библия целителя» — главная книга об альтернативной медицине на русском языке и единственная, где собрано абсолютно все необходимое.

Этот фундаментальный труд помогает исцелить себя, учит исцелять окружающих и показывает путь к истинному просветлению. Иными словами, делает человека по-настоящему разумным, здоровым и счастливым. А главное, объясняет, как делиться этой благодатью с окружающими.



ПАВЕЛ ДМИТРИЕВ

Миллионер и филантроп, более известный как King of Healers. Популяризатор психоделических грибов и растений, автор революционной методики исцеления энтеогенами. Основатель научного центра Immortality Research Institute Inc., Американской Академии Гипноза и Американской Академии Бизнеса. Создатель легендарного тренинга «Гипно-Коучинг» и набирающей популярность религии микомистицизм. Автор 28 книг-бестселлеров, одна из которых пополнила библиотеку Белого дома.



ПРОФЕССИЯ ГИПНОТЕРАПЕВТ

Сертификационный тренинг по гипнотерапии и НЛП

В ваших руках, возможно, самое фундаментальное пособие по гипнотерапии. Оно написано простым языком, содержит подробное описание техник и приемов, а также десятки конкретных примеров. В нем собрано все необходимое, чтобы стать профессионалом высочайшего уровня. В том числе бонусные материалы и даже пошаговая инструкция, как всего за 30 дней запустить успешный бизнес в сфере гипнотерапии.

Эта книга написана основателем и президентом Американской Академии Гипноза, личным гипнотерапевтом голливудских звезд и известных политиков, миллионером и филантропом Павлом Дмитриевым. Павел занимается гипнотерапией более 25 лет, а его учителями были основатель НЛП Ричард Бендлер и Джеральд Кейн — ученик основоположника клинического гипноза Дейва Элмана.

Американская Академия Гипноза успешно функционирует с 2005 года. Ученики Павла уже помогли более чем 100 000 пациентов преодолеть сложные периоды в жизни, а также избавиться от алкогольной, никотиновой, наркотической и других зависимостей. Методики, описанные в этой книге, гарантируют устойчивый результат. Она, вне всяких сомнений, должна стать настольной для гипнотерапевтов, психологов, целителей, врачей и всех тех, кто желает достичь благополучия и успеха, помогая людям.



mycomysticism.com