**«Практика гипноза с Юрием Чекчуриным»**

**Общая продолжительность записи: 03:23:00**

Давайте потихонечку начинать. Меня конечно будет интересовать достаточно сильно Ваши запросы и все остальное, но тем не менее как сказал когда-то Ричард Бендлер: «Он начал интересоваться гипнозом только для того, чтобы клиенты не говорили много». Поэтому мое предложение мое Вам достаточно простое – то есть на протяжении вот этих четырех дней я проведу от 10 до 16 сеансов. То есть, если кто-нибудь из Вас будет сюда приходить садиться – я буду работать. При этом, независимо – будет ли кто-то говорить в зале, мне от этого без разницы. То есть двигать вещи, предметы, запускать фейерверки – это Ваше личное дело и дело Вашей совести, как говорится. Моей задачей является – показывать гипноз, отвечать на Ваши вопросы и соответственно давать различного рода объяснения и объяснения техники. Я сделаю вид, будто я знаю, зачем Вам гипноз, понимаете? Хотя на самом деле, не очень представляю, как сюда часть из Вас пришло просто на тренера, ну потому что значок «практик» уже стоит в портфолио или «мастер», или кто-то там еще, часть и такие есть. Тут вроде как что-то новое. Тем более, те кто меня знают – знают, что будет что-то новое, тем более на гипнозе. Если Вы готовитесь к сеансу гипноза, то готовьтесь заранее, потому что в тот момент, когда он начинается, все происходит спонтанно, само по себе. Часть из Вас понятное дело, интересует гипноз вообще. Часть из Вас будет – хотя какая часть? Применять его непосредственно в своей деятельности. Тут же видите в чем дело? Независимо от того, чем Вы занимаетесь Вы же общаетесь, общаетесь сами с собой, наверное, это самое интенсивное общение с самим собой. Откровенно говоря, мы часто попадаем в ситуации – непонимания самих себя. Но вот, вот этот момент, когда ты проснулся и минут двадцать сидишь тупишь, я не знаю, может такое у кого-то есть? Просто сидишь, но у тебя план был проснуться в шесть, сделать зарядку, но к зарядке ты приступаешь в шесть двадцать, в смысле через двадцать минут, после того как проснулся. Чем ты занимался эти двадцать минут? Коммуникацией с собой. Не продуктивно, но извини. Часть из Вас будет общаться с другими людьми, подозреваю я тоже являюсь частью Вашей жизни. Я не буду рассказывать эту историю, нет, я сейчас борюсь с ней, потому что у меня есть много историй на разные случаи жизни. Я не знаю, что происходит с человеком, который проходит гипноз, но вот в чем фишка – жизнь его просто меняется. В 92-94 году в южном департаменте Франции, в нескольких коллежах провели эксперимент – детей обучали гипнозу. А потом проверили как у них идут дела. Выяснилось, что эти дети стали более самостоятельны. Казалось бы, да? Мысль такая, если ты входишь в состояние гипноза, ты же вроде бы становишься заложником в руках гипнотизера, но нет. Что хорошо, вот мне нравится во французском гипнозе, во французской школе гипноза, у них есть такая идея, человек ошибается, когда думает о своих проблемах, а когда рассказывают, тем больше. То есть мы постоянно ищем в привычных местах, потому что там светло в конце концов, хотя потерял ты в другом месте, поэтому какая разница на что жалуется клиент - говорят французские гипнотерапевты, он все равно ошибается. Есть люди, которые не хотят говорить запросы, но вместе с тем готовы… Нет это касается всех, потому что, сами понимаете, что, когда я буду гипнотизировать одного человека, под «замес» попадут все. Но вот смотрите, вот театр да? Санкт-Петербург – культурная столица и все такое. Вот на сцене, когда играют актеры, они это делают для кого? Для того, чтобы менялись люди в зале, для того чтобы в них происходили изменения. Я много раз буду возвращаться к этой теме, о том, что гипнотизёр создает не контекст, а содержание – контент, если кто в теме, за него отвечает человек. Он сам все делает, мое дело все лишь создать предпосылки. Вот человек приходит в кабинет, допустим, я по вторникам обычно веду терапию. Вот он приходит, и не важно на что он жалуется, ну как бы стоит на время забыть, потому что у него есть свои «объяснялки» того на что он жалуется, да? Не дай Бог у меня есть свои, а человек приходит и говорит, депрессия у меня, и я такой «раз» - ага…ага…ага…ага…ага… Симптомы собираем, точно ли депрессия? Человек приходит из-за дискомфорта, ну давайте так это назовем. А чего он хочет? Ему кажется, что он хочется, чтобы дискомфорт ушел. А это не так, это ему не поможет, ему поможет, если ему будет хорошо. Ему поможет, если он будет улыбаться. Нас не интересует исчезновение боли. Нас интересует возникновение счастья. Боль уходи… боль уходи… Но тоже хорошо, тоже нормально. Человек будет приходить к Вам еще и еще раз, потому что боль будет уходить и человек буде спрашивать себя: «Где там моя боль?». Она будет подманивать его, «ци-па,ци-па»… А там что с моей болью произошло? Иногда мы не оставляем себе выбора, расчесывая то что не надо расчесывать. Вот если есть человек без запроса, ну который там не хочет озвучивать запросы или просто какой ни будь человек в конце концов, «to welcome» … А вот уже пошёл, ага… Хорошо… хорошо… Нравится мне, сразу побежал и сразу понятно, что с этим человеком делать, то есть че-то медленно с ним не надо. Меня же не интересуют люди, меня интересует в том числе как «что?». Как сделать так, чтобы человек вошел в тот транс, который нужен мне. Не, это не значит, что я буду ему там что-то ему внушать, что-то вот прям конкретно говорить, о том, что… ну там… нет там другое, другое… Вам очки в трансе нужны? Это правильный ответ. Никто не знает, нужны ли в трансе очки. Вы никогда не задумывались, какие картинки можно увидеть на обратной стороне век? Очень разные картинки на самом деле. И эти картинки – они реально разнообразны. И очень интересно – это то что, когда ты начинаешь привлекать свое внимание к образам, сразу же за этим идут ощущения. Сразу же за этим начинаются беспокойства в разных частях тела. Человеку хочется, когда он садится… и немножечко головой, поставит ноги. У каждого из нас свои дороги к себе, и очень часто мы в этих дорогах ходим, запутываемся, но моей задачей не является Вас запутать. Моей задачей является помочь Вам. Давайте открывайте глаза. Зачем Вы так быстро? Я не верю людям, которые сами при мне погружаются в транс. Не ну как, в смысле если я имею к этому какое-то отношение, тогда да. А вот если человек сам пришел и начинает там что-то в трансе изображать – я ему не верю. Нет, нормально «косит», это нормально, то есть Вы же хотели, как лучше. Вот это удивительное желание сделать, как лучше, правильно, а в трансе там нет ничего правильного. Там есть просто…ну вот… Давайте так… Вот если бы здесь было бы Ваше будущее, Вы тогда не посмели бы отпустить руку, просто не посмели бы. Хрустальный шар будущего, нормальная «масса». Если ты опустишь руку – он разобьется. Смотри в него. Я очень хочу, чтобы ты, не обращая внимания на мои глаза, внимательно смотрел бы в этот «хрустальный шар», твоего будущего, и видел бы там себя. Себя таким, каким, наверное, никто из нас себя еще не представлял. И все, и в транс… вот сейчас уже можно. Глубокий вдох, медленно, медленно выдох, потому что, когда будущее входит в тебя, заполняет твои легкие, заполняет твои мышцы, заполняет твое тело. Откуда нам брать счастье, из будущего? Из наших мечтаний, из того что, еще не создалось. Из наших мечтаний, по поводу которое мы порой испытываем легкое волнение, страх, потому что не знаем, будет ли оно? Будет, если мы начинаем его впитывать в себя из настоящего. Из настоящего, из наших ощущений, из тех ощущений в теле, на которые мы мало обращаем внимание. Но когда ты начинаешь обращать внимание на свое дыхание, когда ты начинаешь обращать внимание на тяжесть в тех местах, где твое тело опирается на стул, на пол, на себя. Мало кто задумывается, о том, что мы несем себя сами, мало кто задумывается о том тепле, которое возникает в том месте, где тело прикасается к телу. А ведь это наше внимание к себе, наша любовь к себе, из прошлого. Из предвкушения нового года, когда тебе шесть лет или в предвкушении каникул, когда тебе восемь, или в предвкушении воскресенья, когда тебе двенадцать, и дня рождения, когда тебе шестнадцать. И мне бы всего лишь хотелось сейчас, чтобы из этого начало создаваться, какой-то маленький, но город твоего будущего, какое-то пусть маленькое, но ощущение в твоем теле сейчас, какое-то пусть наивное, но удивительно яркое воспоминание твоего детства и юности, которое обязательно отразится сегодня. В твоей улыбке, и еще чуть глубже… Если ты не знаешь, что такое глубже, то твое подсознание может намекнуть тебе об этом. Чуть глубже в состоянии транса – это значит все тоньше твои ощущения относительно сегодняшнего и мечтательные твои образы будущего и ярче фильтры восприятия прошлого. И это значит, что что-то может уйти, а что-то может вырасти на этом месте. Я иногда думаю о своем внутреннем мире, как «Алеся», которые иногда нужно вырубать, а иногда обихаживать. Иногда жить на полную, а иногда высаживать ростки тех чувств, тех мечтаний, тех ощущений, которые мне хочется, чтобы они были, есть и будут во мне. И конечно же я хочу, чтобы все то что мне нужно перенеслось бы в будущее, ведь правда? Конечно же я хочу, чтобы мои знания и умения оказались в нужное время в нужном месте, там, где это необходимо мне, чтобы, глядя в будущее я увидел себя, в тех кабинетах, на тех улицах, где я проявляю свое умение так, что мне хочется в это будущее. А иногда мне хочется вернуться в какие-то детские воспоминания, но не для того чтобы загрустить, а для того чтобы впитать мое любопытство, мое сумасшествие. Всю ту энергию, которую, казалось бы, я бессмысленно растратил, а нет впитать ее сейчас в себя. И опять закрой… Когда ты почувствуешь, что волна идет в твое будущее, если нет будущего. Когда просто себя почувствуешь хорошо и не просто хорошо для будущего, можно осторожненько сделать вид, что глаза хотят открыться, но не открывать их, пока они по-настоящему не захотят открыться, для того чтобы, почувствовать себя хорошо. Что это значит? Я не знаю. Ты не знаешь. Твое подсознание знает. Ну вот такое вот начало, да? Нормально? Это так для начала. Теперь мне хотелось бы понять «на фига» мы все здесь, не в этом мире, не в этой вселенной, здесь позвольте так, это уже другой вопрос, очень хорошо. Очень хорошо. Все спасибо Костя.

Значит смотрите, вот реально понимаете, по мне так умение гипнотизировать сродни с умением говорить, понимаете? То есть более того, если ты говоришь, то ты уже гипнотизёр. Дальше уже вопрос, хорошо или плохо, понимаете? Потому что, если на примере люди делаю то, что нужно тебе, но и им, наверное, да? Потому что тут сложно понять, что тебе нужно порой, значит, тогда ты гипнотизируешь хорошо. Логично? То есть что такое гипноз – это передача своих мыслей посредством слов. Все просто. Я первый свой сеанс гипноза вообще проводил под отбойный молоток. Меня это «пипец» отвлекало, вы не поверите, клиенту было «по барабану» абсолютно. То есть я начал работу, а в соседнем здании начались ремонтные работы. У них тоже работа и у меня в глазах ужас, страх и отвратительно, то есть ощущение того что тебе мешают, а клиенту хорошо так, «бах» и все. И поэтому тут вот, понимаете такое дело. Относитесь к этому как к крикам чаек. То есть понимаете, когда мы начинаем, как это… Ну да как к крикам чаек. Вот хорошо, мне нравится. Очень хорошо. Это Вас ждет к концу четвертого дня, Вы будете все «ржать», когда у Вас будут стараться гипнотизировать, это нормально. То есть это совершенно нормально ребята, потому что чем мне нравиться гипноз, вот кстати – внушение которое я обычно делаю и вот этим внушением побрезгую в Вашем присутствии имеете право гипнотизировать только Вы. «Окей?». То есть на будущее запомните. И все остальное понимаете – это функция Ваших целей. Как только мы начинаем отвлекаться на то что нам мешают звуки, лица, глаза, люди, понимаете? Мы забываем о своих целях, вот в чем беда ребята. Когда у тебя есть цель, ты идешь к ней и люди, звуки, лица, дрянь всякая, птица, фотоаппараты, они становятся фактами, а не интерпретациями, так легко потерять цель. Мне уж это не знать, но, когда ты начинаешь действительно понимать, зачем тебе это нужно, вот это и есть гипноз. Тогда ты начинаешь уже вовлекать других в свои цели. Не важно, чем Вы занимаетесь, вы можете быть переговорщиками, нормально. Самое главное то, чтобы Вы делали - Вы делали на вот этой тонкой грани, между своим сознанием и подсознанием, поэтому будем тренироваться. Как говорил один мой знакомый, мы же ходим в спортзал, да? Ну допустим, я говорю не все, ну ты же не таскаешь с собой тренажеры. Ты ходишь в спортзал для того, чтобы накачать определенные группы мышц, а не ради тренажеров. Человек, который занимается гипнозом чтобы он потом не говорил, чтобы он потом не делал – он будет гипнотизировать окружающих людей. У тебя две задачи – очень простые. Понять, чего ты хочешь и гипнотизировать, все логично. В некоторых случаях, в большинстве случаев, в подавляющем большинстве человек сам не знает, чего хочет. Значит дай ему цель. Все логично. Хорошо. Ну что, поговорим немножко о гипнозе, хватит развлечений, да? Поговорим немножко о трансе и о гипнозе. Вот как тут сказать, нет не одной культуры, в которой бы не было трансовых состояний, это ж понятно? Во всех культурах трансовое состояние есть. Способы достижения этих трансовых состояний тоже многообразно – от растительных препаратов, которые люди разными способами в себя загружают, до танцев, монотонного боя барабанов, ритмической музыки, выкрикивание «мантров». Классно, то есть понимаете? В армии есть те, кто служил? Я понял. Есть. Для чего нужна маршировка? Для трансового состояния, понимаете? То есть можно по-разному к этому относиться, но тем не менее, если ты занимаешься строевой подготовкой, ты по неволе входишь в трансовое состояние. Для чего нужно трансовое состояние в армии? Чтобы не задавали вопросы. Правильно? Но вместе с тем обратите внимание, что раз оно есть везде, значит оно зачем-то нужно. Вот Вам и простой выход, либо ты занимаешься трансовыми состояниями, либо ты нюхаешь клей. Ну занимаешься трансовыми состояниями. Поэтому сегодняшний на день, когда твой ребенок сидит в «IPhone», что он делает? Ну да, ребенок воспитан «Ютубом». Это интересная тема, правда? Мне нравиться. Есть родители, которые запрещают детям, ограничивают их время. Недавно провели интересные исследования, порядка трех тысяч детей. Опрашивали родителей, опрашивали детей, вот там обнаружилось, что существует три группы – родителей и соответственно детей:

 - первая группа – родители их ограничивали. Они были уверенны, что их дети проводят в интернете семь часов в неделю;

 - вторая группа – там родители были по спокойнее, они ограничивали посещение интернета четырнадцати часами в неделю;

- третья группа – родители «разгильдяи», говорили: «да сиди, сколько хочешь».

Есть такие «твари» родители, которые абсолютно не заботятся о своих детях, правда? Так вот обнаружилось, что все три категории детей, проводят одно и тоже время в интернете, порядка двадцати двух часов в неделю. Просто первые это делают с чувством вины. То есть они воруют на ночь компьютер, смотрят под одеялом, они уходят в гости к друзьям и сидят там. Первая группа – преимущественно играет и общается. Вторая группа - люди как люди, они преимущественно играют и «серфят», общаются и «серфят», ну информацию «серфят». И третья группа – «серфят» … «серфят» … «серфят» и общаются, понимаете про что я? Кто ругает себя за то, что много времени проводит ничего, не делая? Понимаете? Кто испытывает легкое чувство вины за то, что мог жить бы более продуктивно? Я про эти три категории, понимаете? Первая категория – она знает, что она делает что-то неправильно, но ухватывает какие-то куски для себя, жуткое чувство вины, которое мешает им учиться. Если бы Вы, мне просто интересно, ну просто, я понимаю, что некоторым сложно это допустить, но вдруг че-то потерять. Если бы Вы вдруг действительно почувствовали себя ребенком, которому родители разрешили все? Прямо сюда я Вас лечить буду. Вот как-то так. Второй круг, да? Теперь все-таки какое-то упражнение надо сделать, правда? Чтоб не только… Давайте, так. Вот для начала сделаем упражнение легкое, легкое, простое, простое, тупое, тупое. Мне оно очень нравиться, почему? Потому что, во-первых, тут же есть еще не знакомые друг другу люди, ну в смысле, которых я вижу в первый раз и «слава Богу» и вижу людей, которых вижу не в первый раз тоже «слава богу» - это же очень хорошо. Ну вот и это для меня вывод, что они друг друга тоже не знают, сложно я прихожу к выводам, я согласен, сложно. Ну так вот. Вот если мы сейчас сядем в «троечке», по три человека, для начала, да? Для начала по три, и первый сделает вид, что он гениальный гипнотезер, а Вы напрасно между прочем вот так вот смеетесь. В семидесятые годы в Советском союзе проводился такой интересный эксперимент – брали нормальных, казалось бы, людей, да? И внушали им, что они гениальные шахматисты, нормально, да? И потом что б они играли. Так вот, если ты знаешь правила – это ключевое. А вы же на протяжении жизни видели там разных гипнотизёров, да? Ну вот, и один изображает из себя гениального гипнотизёра, второй изображает из себя гениального гипнотизируемого, вот, то есть человека которого «по щелчку» и все, очень удобно кстати, очень удобно. Притвориться, чтобы понять какого это. А третий изображает из себя тонкого ценителя, но это тот, кто приезжает к концу второго акта, для того чтобы услышать верхнее. Ну хорошо – «фа», не будем задирать да? Третий, такой знаете, тонкий ценитель. Первый делает вид, что он гипнотезер, то есть ему запрещается там типа «орать», это лишнее, он делает вид, что он гипнотезер. Второй делает вид, что он гипнотизируемый. Третий делает вид, что он что-то в этом разбирается, понимает. А вот, а вот дальше интересно. Это вот, вот так вот пять минут будет продолжаться, гипноз этот, а потом тот, кого якобы гипнотизировали говорит: «Ты знаешь, что когда ты тон понизил, я почувствовал, что вот вообще гипноз», понимаете? Вот что бывает с людьми, которые испытывают чувство вины, сказать? Они мало того, что себя винят, они у других подмечают все недостатки, сечете фишку? Когда у Вас появляется желание – недостатки других людей отмечать, в этот момент это всего лишь значит, что Вы очень неласковы к себе. А когда человек не ласков к себе – ну там фигня всякая начинается с ним, понимаете, в жизни. Любая «падла» норовит обидеть, то есть буквально все что происходит является оскорблением. Чебурек на улице – это наест. Че еще я сказал? Да не, нормально сказал. А здесь нужно похвалить, не просто молодец, не просто молодец, а сказать, вот когда он – тон голоса, вот вообще в этот момент я почувствовал, что куда-то проваливаюсь, понимаете? Потому что мало сказать ребят, ты хороший гипнотезер и иди «нафиг», мало сказать, понимаете? Это все равно, что, когда ухаживаешь за девушкой и говоришь – какая красивая. А она не знает, что конкретно ты похвалил: косметику, улыбку, понимаете, выбора одежды. Дальше то че делать, а? Ты красивая… Знаете, когда мужчине сказать: «Какой ты умный». Это про что? То есть, например, то что ты предложил сходить на этот фильм, то что нашел этот фильм. У мужчин появляется мысль то что он еще раз сможет это повторить. Там повтори свой ум в следующий раз. Скажи что-нибудь умное. Поэтому, когда ты начинаешь хвалить, хвали за что-то конкретное. За тон голоса, фразу, там ритм. Вот когда ты паузу сделал на пять минут – это вообще было «звонко», не ожидал вообще. Я в этот момент не ожидал и как-то раз и мысли сами потекли, вот это понимаете? Хвалите за конкретику, тогда человек в следующий раз снова будет ее воспроизводить. Снова и снова. Пусть он будет принципом позиции. Как в старом анекдоте о том, чем отличается еврейская мамочка от русской. Еврейская мама скажет, если сын получит двойку: «Я не понимаю, как будущий Нобелевский Лауреат, доктор наук мог получить двойку», понимаете? Предполагайте, что каждый из нас – удивительный человек. Этому мы потом посвятим отдельное упражнение. А пока, вот такое простенькое упражнение с незнакомыми людьми. Потому что со своим сыном… Я как-то гипноз вел в Махачкале, вот там очень интересный был момент, знаете. Вот все короче бородатые сидят, в задних рядах такие бородатые и в их глазах ужас, а на передних рядах сидят женщины, которые кивают головой. Когда я даю упражнения – первые ряды сразу собираются, начинаю работать, а последние ряды они вот так вот сидят. Я подхожу и говорю: «Пацаны, а че сидим-то, а? Давайте-ка». А они говорят: «Нет, мы потом сделаем». Говорю: «Почему?» А он говорит: «Понимаете, им нельзя опозориться». Им нельзя опозориться, они ночью, до трёх ночи они будут вот эти упражнения перед зеркалом делать до тех пор, пока у них не получится идеально. Так вот ребята, давайте так, можно позориться. Тем более что здесь Вы не Вы. Вы – гениальный гипнотерапевт, если у Вас есть знакомые –гениальные гипнотерапевты… Возьмите кого-нибудь другого. Ну у вас же есть где-нибудь в «ютубе», кого-нибудь смотрели, кого-нибудь слушали. Ну вот, все нормально и это не Вы, очень удобненько. Это не я это гениальный гипнотерапевт сейчас мной руководит. Мне бы в голову не пришло так сказать, вообще. Я пользуясь случаем сразу скажу, почему могут допускать «абсурдную» лексику, это не я. Просто знайте, очень удобно. Ну что, в общей сложности на упражнения, наверное, двадцать две минуты… Да хорошо, двадцать две минуты. Поскольку колокольчика нет… Ой…Да вообще же, а? Есть колокольчик. Значит, по пять минут в одну сторону и три минуты объяснения, да? Вот, раз, два, три – поехали.

Я успел все заснять, нормально. Там «караказябра» классная была. Потом покажу. Вот.

Очень нужно человеку, чтобы его хвалили, понимаете? То есть вот реально очень нужно. Тем более что, в большинстве случаев Вы же сами понимаете мы из первой группы детей, из тех кому все запрещали ну достаточно часто. Из тех кому запрещали, ну как не знаю из годы моего детства было, например, иди читать, идти на улицу. Я подозреваю что, что поколениям раньше – это не бегай на улице иди работай. Если там еще раньше, то не «фиг» работать иди детей рожай, ну там разные варианты были. На протяжении многих тысячелетий такое впечатление, что мы как-то осторожненько мягонько отрабатываем свои внутренние состояния. У кого было такое волнующее ощущение, когда он начал гипнотизировать, ну садился в виде гипнотерапевта? Вот, вот, тоже прикольная очень вещь, лучше с ним поработать заранее. Ну для меня важно было, чтобы оно сейчас проявилось у Вас. Чтобы Вы отследили, где оно находится, понимаете? Потому что очень часто вот неприятные ощущения, ну вот, например, ты идешь навстречу, да? И неприятное ощущение где-то начинает колотить в груди, а ты с ним еще и борешься. Вот так. Потом еще вот так, потом еще за плечо можно вот так сделать, и потом еще пойти на встречу. Прижимая зубы, ты приходишь такой: «Здравствуйте», нормально, понимаете? Великий китайский полководец Сунь Зы говорил, что: «Побеждает тот, кто выиграл сражение до его начала». И когда ты начинаешь беседу, дальше уже как бы не важно, но тебе нужно подготовиться заранее. Тебе нужно подготовиться заранее – это касается в том числе, не важно – занимаешься ты гипнозом, коммуникациями или планированием, потому что у кого-то такое бывает – садишься, вот у тебя лист бумаги или, например, документ и ты такой смотришь, а потом раз и холодильник перед лицом, ну или книжка, потому что возникает мысль: «А не посмотреть ли мне почту». Тоже мысль, «фейсбук», да? Не пролистать ли мне ленту в «инстаграме»? Ну то есть много возникает мыслей и это касается чего? Это тоже касается нашей коммуникации с самим собой, понимаете? То есть вот те неприятные чувства, которые возникают у человека, гипнотерапевт с ними работает заранее. Как он с ними работает? Он отслеживает, где они начинаются, просто отслеживаю где они начинаются, а дальше возможные варианты - можно просто начать наблюдать. Большинство людей, они, когда попадают в разную «дрянь», да? Они потом из этой «дряни» как-то выходят и говорят: «Все, больше никогда, не хочу об этом вспоминать, не хочу об этом даже думать, не хочу, отстаньте, все отвалите – это прошло и все стерли», ну как бы говорит человек, а этот «диверсант», он сидит. Причем если Вы думаете, что этот «диверсант» только у Вас сидит, он сидит у всех. Потому что мне с разными людьми приходиться работать, мне вот нравиться гипнотерапевтические сеансы, туда разные люди приходят, реально разные. Это человек, который постоянно выступает и у которого волнения всякий раз перед выступлением. У него не просто волнения, а он рубашки меняет после каждого, на перерыве заседания в Госдуме он выбегает в кабинет и меняет рубашку, потому что у него там эти такие пятна пота, герой. Но реально герой, потому что я бы, например, ну вот я ставлю себя на его место, как я должен каждый день так вымываться, да? Там в комитете ему нужно что-то сказать и у него там сразу начинается. Лучше заранее, правда? Лучше заранее. Потому что это, иногда, бывает такая «дрянь», что выскакивает в самый неожиданный момент, то есть вот ты презентацию сделал, да? Вот ты рассказал, тут тебе вопрос задают, и ты такой «питуха дал»… Или там напрягся: «Мы этот вопрос решаем». И думаешь, ну ведь «лохонулся» же и да «лоханулся», потому что все остальные видят, как ты этот вопрос решаешь и так из жалости к тебе там, да? Что делать? Отслеживать. Иногда ребята, вот я знаю, что это странно, но просто начинаешь заранее, перед тем как начинается. Тут такой знаете – это не «лайфхак», это не секрет, хотя, наверное, секрет для многих. То есть почему, например, те же самые французы говорят, что «какая разница с чем человек пришел?» У них есть такое святое убеждение, если ты вошел в состояние транса, значит ты с чем-то поработал. Если тебе еще напомнить, с чем нужно поработать, то тогда ты будешь работать целенаправленно. Здесь очень простая работа. Вот сейчас, когда у Вас, даже в этой игровой «обстановочке». Вот, казалось бы, игровая, да? Мы друг друга в полочке видим, и я даже разрешил там ошибаться, нормально – это здорово. Все равно оно как-то проявилось, да? Значит тогда сейчас можно просто, например, в тех же самых троечках. Да, да, в тех же самых троечках и понимаете, Вы уже друг друга немножко знаете. Вы уже знаете, чем Вы хороши в работе, да? И вот, например, садиться человек, и ты его просишь. Вот ты сейчас глаза закроешь и сфокусируешься на тех неприятных ощущениях, которые у тебя были, когда ты готовился начинать трансовое состояние. Ты просто отследи, просто отследи что за это состояние. Может быть оно идет из внутри в наружу. Может быть оно в груди, может быть оно крутиться, а может быть вертится, может быть оно теплое, а может быть холодное. Может быть оно темное, а может быть наоборот яркое. Может быть пульсирующее, то есть несите какую-нибуть «ахинею», да? Ту самое главное, то что Вы говорите, Вы говорите, а человек сам для себя отслеживает и в результате повторяйте: «Я не знаю, какое оно». Ну что по-честному было. Ну для тех, кто умеет работать со второй позицией, там «лайфхаки», сами понимаете, праздник души, для тех, кто умеет «склевывать» неприятные ощущения другого человека, я потом научу, но сейчас как бы уже кто в «теме», те уже могут начать помогать, да? И я расскажу, потом. Я тут, понимаете, методичку посмотрел… Не…не…все что в методичке, мы все этого коснемся, прикоснемся по-разному. Понимаете, в чем дело? Гипнотические группы… Вот я очень обожаю Гимсбурга Михаила Романовича, он гений. Он может все делать по методичке. А я всякий раз смотрю на группу и думаю, че им надо? Вы ко мне в перерывы подходите и говорите там. Посмотрели на свой «бейджик» как зовут, сказали: «Я такой-то… Я пришел вообще для того, чтобы гипноз использовать относительно себя или я пришел в гипноз чтобы научиться гипнотизировать всех других. Мне нужен гипноз в деловых переговорах», тоже важная тема, вообще реальная важная и «А я типа консультант», да? То есть я, например, «коуч» и мне нужно знать, как использовать гипноз незаметно, потому что, если у меня клиенты будут… это… уходить, все поймут, что я не коуч. Ну понимаете, такое дело. Там мне, например, ну вот такие вещи… Вы скажите, будет хорошо. А пока вот так. Это всем пригодится и, если есть, например, неприятные ощущения относительно переговоров, или идешь куда-то навстречу, или там новая работа. Или там хочу на новую работу, «хрен» его знает, что мешает, понимаете? Все это неприятные ощущения, почему бы не начать работать с ними прямо сейчас? Сконцентрировался и когда ты начинаешь отслеживать, понимаете? Когда ты начинаешь отслеживать, в определенный момент … «упс»… и все… потому что, мы же не тренируемся, например, специально бояться. А напрасно, когда ты начинаешь специально бояться, ты понимаешь, как ты это делаешь. У некоторых это получается спонтанно, как довести себя до состояния ничтожества в два хода. Ну там подумал о каком-то новом деле, вошел в состояние ничтожества, все. И я хочу, чтобы у Вас это получал не спонтанно. Потому что как только ты начинаешь это ощущать, неприятное чувство, ты начинаешь дружить с собой и это чувство куда-то девается. Шаг за шагом, спокойно…спокойно… Задача, вот сейчас будет у первого - это просто точно так же говорить слова. Те слова, которые Вы говорили в прошлый раз, но как раз добавить, и ты можешь сконцентрироваться на том чувстве дискомфорта, которое тебя реально беспокоит, и я не знаю какое оно. Может быть оно теплое, а может быть мягкое. Может быть пушистое и щекочущее, может быть острое. Прикольно, да? Задача второго, сконцентрироваться на этом чувстве, отслеживать, если ты знаешь имя свое страха - ты уже его хозяин. В прошлом году ушла из жизни великий фантаст Триасу Лингвин, может быть Вы про нее знаете. И в великой книжке «Волшебник Земноморья», депрессивная книга, да согласен, но тем не менее, там главный герой вызывает чудовище из мира теней. Чудовище приходит и начинает преследовать главного героя, и оно преследует его всюду и становится все сильнее. И тогда, один из волшебников дает ему совет, самому начать преследовать тень. Он идет за тенью, а беда в том, что тень знает его имя. Она зовет его по имени, а вот когда он начинает идти за тенью – тень начинает бежать и у самого предела, Гет - волшебник Земноморья говорит этот тени: «Тебя зовут Гет» и все, и все, и все… Твою тень зовут именно так и чем больше мы бегаем от дискомфорта, тем «сука» сильнее он становится, хитрее, изворотливее. Мы начинаем его «зажирать», дискомфорт – «ням…ням, ням…ням», да? Мы начинаем с ним сражаться, а его нужно всего лишь отследить. А третий наблюдает, третий – наблюдает, а че прикольно – это то что первый, он уже знает, чем он хорош, и его уже похвалили. И он это использует. И вот так по кругу, упражнение простое, но там еще что интересно, у первого знаете еще какая задача? Вот, например, я сижу. Я сейчас Вам показывать не буду – это легкое упражнение. Вот, например, сконцентрируйся на своих собственных неприятных ощущениях, и ты такой… Ну сконцентрировался, правда, тебе ж «фигово», да? Не очень хорошо тебе? Ты такой, сконцентрировался, сконцентрировался. Отследил, отследил и потом, и потом на лице у тебя появляется расслабление. То есть здесь очень важный момент, еще знать, когда остановиться, да? Вот когда первый увидит, что второго отпустило, значит уже можно говорить.

А теперь можно открыть глаза, классно? Че-то, по-моему, в прошлый раз не давал Вам такое упражнение, вот те, кто на гипнозе у меня был. Но я ж предупреждал, я, когда вижу два знакомых лица, аудиторию, у меня все меняется и у Вас. Внезапно, да? Внезапно, да? Но это же здорово. Вот. Ну и че? Давайте двадцать минут на упражнения, сейчас это будет легко, вперед.

Да, то есть имейте в виду, как говорит мой знакомый: «у человека три задачи в жизни»: первая задача – это то, чтобы выйти из «дурдома». Вторая задача – это загипнотизировать всех и третья задача – улететь на луну. И как говорит один мой знакомый, в первых двух задачах я Вам помогу, а в третьей пусть каждый разбирается сам. Но, то есть это совершенно нормально. Более того собственно… Я так скажу, если ты манипулируешь другими - рано или поздно тебе придется разбираться в себе. Если ты разбираешься с собой, вот здесь как говорил Виктор Пелевин: «Если ты вдруг чувствуешь, что ты оказался в заднице – дальше у тебя два варианта: первый вариант – это понять, почему ты там оказался и провести там оставшуюся часть жизни. А вторая – это вылезти оттуда». Но это нормально, да? Так вот, нашей задачей, я так считаю, и мы будем помогать друг другу в этом, является вот что. То есть еще раз, самое первое, что есть у гипнотизёра, неважно как он называется – переговорщик, манипулятор, оратор, тренер, терапевт, коуч, консультант, коммуникатор, продавец. Самое главное, что есть у него – это внутреннее спокойствие, понимаете? Чем удобен гипноз, он удобен по многим причинам, но первая причина – это то, что действительно клиенты очень часто много говорят, то есть они рассказывают о том, что с ним произошло, почему это произошло и иногда по юности, по своей психотерапевтической, я вот сидел выслушивал час, потом второй час, потом выслушивал третий час и как-бы понимал, что в принципе вся моя роль заключается в том, чтобы сидеть и выслушивать. Кстати, это тоже нормальная роль, некоторым помогает, вот реально, то есть люди выговариваются. А вот когда я начал заниматься гипнозом – тут проще, они молчат, это удобно ребят, это очень удобно, я, думая, что именно мои занятия гипнозом и привели к тому, что я начал хорошо говорить. У тебя есть время подумать, то есть на протяжении четырех дней мы будем медленно заниматься гипнозом для того, чтобы потом на выходе Вы могли бы говорить быстро, но не задумываясь, это нормально. Ну да, да, понимаете? Плюс ко всему, когда ты на протяжении четырех дней говоришь определенными ритмичными интонациями, говоришь определенными ритмами, при этом отслеживаешь другого человека, то через некоторое время что? Ты уже сможешь это делать на сверхскоростях. У нас, кто занимался боевыми искусствами, что-то сначала там делаешь медленно, медленно, медленно, а потом ты сможешь это делать быстро, не наоборот, жаль, но вот так. Всему свое время, поэтому действительно успокоить свой дух, действительно победить до самого начала – это является интересным, таким. Скажите, у кого не до конца чего-то случилось или чего-то произошло. Скажем так, ты сидел, тебе говорили – отслеживай, отслеживай и ты вышел и у тебя это осталось. Вот, в этом случае здесь как раз, понимаете? Начинается что? Начинается уже работа как раз по тому, что уже было в самом начале. Потому что, вот здесь как раз оно начинается и гипнотирапевтическая работа, потому что шутки шутками, а все мы родом из детства, из него самого. Иногда с нами в этом самом детстве происходят ситуации, которые нам не нравятся, но это бы ладно, а с которыми ты не знаешь че еще делать, вот это уже не ладно. Если эти ситуации, вот они стали такими, с которыми ты не знал, что делать, а они дальше продолжают повторяться и это неприятно, логично? Понятно? Ниче не понятно. Приведу пример, значит так, ты нервничал, нервничал, переживал, психовал и получил двойку. И в следующий раз ты нервничаешь, нервничаешь, нервничаешь, угадай что получается? Но не факт, потому что вот в этом случае если ты запомнил двойку, то ты пятерку можешь не запомнить, ну реально. В жизни в успешных людей и в неуспешных людей, я подозреваю, что примерно одинаково случается количества двоек и пятерок. У меня двойки по поведению были, так что я просто вот… Это удобно, вот… Или тройку, например, да? Вот это такое, понимаете, двойка – она хотя бы честная, сказали, что ты ниче не знаешь и ты пошел или плохо себя вел и ты пошел. А вот тройка, короче, вот тройка, с этой точки зрения, если ты не обращаешь на нее внимание – это нормально. А вот есть люди, вот для которых это чувство вины запоминается. И вот это чувство вины – оно замешивается, замешивается, замешивается, в результате ты идешь на собеседование, а все равно ощущение будет, что ты контрольную сдаешь. Ты приходишь в коллектив, а такое ощущение, что ты в школу снова попал и тебе опять морду кому-то бить в смысле или тебе набьют, понимаете? Вот я про такие вещи говорят. В некоторых случаях, когда я начинаю спрашивать человека, о том, что же там за такое чувство. Вот как раз и выясняется, что это чувство - оно оттуда из того самого родненького детства. Где человек не смог просто справиться с какой-то ситуацией. То, что он не справился там в какой-то ситуации – это вовсе не значит, что он таким и будет жить, понимаете? Потому что… Потому что есть возможность работать и с этим. Тут же самое главное увидеть, назвать по имени своего врага, понимаете? Понять, что там случилось, что там произошло. Мы с этим тоже поработаем, у нас будет тут такой вот терапевтический блок – на тему «тревожности», на тему «печали», на тему «тупизны». Но вот это на сегодня, я как-бы знаю является для многих врагом. Да, но понимаете у транса есть хорошее, условно говоря и у транса есть не хорошее. И тот и другой транс, только в одном случае чувство ценности повышается, собственной ценности, не путать с чувством собственной важности. Чувство собственной ценности – это, когда ты понимаешь, что все хорошо. Чувство собственной важности – это когда ты понимаешь, что ты лучше других. А вот когда лучше других, это тебе нужно обязательно доказать, понимаете? Начинаются там эти соревнования, начинаются там вот эти как его сказать олимпиады «дебильные». Зачем? Тебе достаточно знать, что все хорошо. И в том случае, когда ты работаешь с другим человеком, один из вариантов - это вот действительно сосредоточиться на собственных ощущениях, но, если это не помогает, есть как-бы и другой способ. Это просто, знаю, что по-дурацки прозвучит, ну просто почувствовать свое тело. Найти удобное положение, понимаете? То есть, когда ты работаешь, когда ты общаешься, если ты общаешься и тебя это напрягает, то ты неудобно сидишь. Сядь удобно. У нас один кадр, это я еще помню по своему второму образованию, у меня их шесть незаконченных, но в смысле меня выгоняли и правильно делали. Ну это на самом деле я как-бы не считаю, но я помню один кадр в своем втором обучении, в смысле образовании, как-то так сдавал экзамен спокойно, то есть он вот так как-то садился и ему было хорошо и когда человеку хорошо – это как-то передается другому человеку, понимаете? Как-то это расслабляет другого человека, поэтому если Вы сидите неудобно, не, не надо, но… Здесь в чем еще секрет? То есть мало того, что Вы сидите неудобно, понимаете? Для того, чтобы тебе общаться с другим человеком, тебе нужно тоже быть легонечко в состоянии транса, «легонечко», «с легонца». Потому что, если мы говорим, что транс – это хорошо, а мы это говорим. Если мы считаем, что другой человек как-то в трансе меняется, а он меняется. То че бы нам, легонечко, не побывать в этом состоянии? Самые простые способы, которые я знаю, побывать в этом состоянии. Вот Вы вот так вот руки сложите, это не прикол, для того чтобы проверить как Вы эти руки складываете. Вот, а теперь сложите их по-другому. Что происходит, когда Вы сложили по-другому? Странные ощущения начинаются и Вы – шутки шутками начинаете оказывать странное ощущение на других. У Вас мозг начинает по-другому работать, интересно, правда? Интересно. Таких «секретиков» много. Вот Вы какой ноздрей лучше дышите, левой или правой? Это я понимаю, это я понимаю, но все-таки, какой легче дышится? Вот хитер… Ага, у тебя в одной ноздре, значит насморк, а в другой нет. Я понимаю, так вот, так вот – задача очень простая. Дышать не той ноздрей. Перед сеансом, то есть я не говорю во время сеанса. Если ты перед сеансом начинаешь дышать не той ноздрей… то у тебя настроение как-то меняется, если добавить еще к этому руки… А ведь ты не в последний раз здесь сидишь, понимаешь? То есть мне это так для разгона. Теперь дальше. А Вы понимаете – это логично, вполне. Тебе нужно, на другого человека, чтобы он вошел в другое легкое сознание, тебе нужно быть немного странным, я не говорю совсем. Я говорю легко, а как это сделать? Вот оно – по-другому сложи руки и еще знаете есть хитрость такая, я покажу, вот так вверху пальцами повращай в одну сторону, потом в другую. Вот я отвечаю, Вас самих вставит гипнотически, понимаете? То есть здесь, у всех начинается у самого легкого состояния транса, а Вам этого и нужно, потому что вот она хитрость, понимаете? Погрузиться с другим человеком в состоянии транса, но всегда помнить свою цель. Поэтому, когда ты говоришь – манипулировать другими, ты абсолютно права, просто тебе нужно знать, чего ты хочешь от других. Вот он не знает, ему просто хочется манипулировать. То есть, ему просто хочется, чтобы люди подпрыгивали, а зачем он не знает. А когда ты не знаешь для чего ты это делаешь… я опять про китайского полководца Сунь Дзы скажу, если ты не знаешь себя, а его знаешь, что б ты не делал, получается полная фигня. Если ты знаешь себя, а его не знаешь – пятьдесят на пятьдесят, но ты еще хитрее, ты себя отказываешься знать, а других хочешь. Да? А вот теперь, начинаю верить.

Третье. Третий фокус, каким образом, влиять на человека, для того чтобы быть немножко странным, он очень простой – это смотреть человеку за правое плече и разговаривать с ним. Когда ты начинаешь говорить с человеком вот таким образом, он начинает понимать? Нет, он не понимает. На подсознательном уровне начинает понимать, что происходит что-то странное, но на сознательный уровень это странное не проходит. Еще есть способ, но это глупый способ, но он действует – это смотреть двумя глазами в один глаз человека. Если еще повторять, что два сильнее, чем один, я предупреждал, что способ глупый, но он действует.

Наконец третий способ – движение глаз. Тут еще интереснее, вот смотрите, сейчас я вынужден встать… но это сколько сантиметров, вот смотрите… от моего носа будет? Ну где-то сорок. И вот сорок за моей головой и вот смотрите – Вы должны смотреть левым глазом вот в эту точку передо мной, а правым глазом за мой затылок. А он не убежит, ты же смотришь реально на него. Или наоборот…

И так три способа движения глаз:

Способ первый – за правое плече…можно и за левое, но за правое интереснее. Вот здесь я проверял. То есть когда ты общаешься с человеком и при этом смотришь немножечко вот так… У меня пара тройка друзей есть психотерапевтов, удивительных людей, они вообще косоглазые. Я подозреваю, что это является мощнейшим, вообще, их ресурсом, потому что человек не имеет возможности понять, что происходит. То есть, человек может специально отрабатывал, но я отрабатываю с другой стороны лет тридцать и ниче вроде как. То есть ты смотришь человеку и общаешься с ним. То есть очень внимательно. Вариант второй – смотришь в глаз двумя глазами и говоришь. И вариант третий – вот он, вариант третий… то есть полное ощущение того… я сейчас подойду к кому то, то есть когда ты смотришь вот таким вот образом на человека. И ты понимаешь, что разговор как-бы с тобой идет, но при этом как-то странно. Сейчас я покажу. Да, да это оно. Два в один и третий здесь… картиночку нарисую. Вот это вот человек, а вот здесь сюда ты смотришь. Вот здесь я как-бы скажу, что есть такая игрушка, но, когда мы уже будем заниматься уже непосредственно…понимаете… непосредственно внушениями в деловой коммуникации, вот там мы поиграем с носиками – это хорошая игра, она всем нравится. Кто с носиками играл? Да нравится всем, я вижу. Все, кто знает, то есть это мы специально ребята поиграем, каким образом тебе информацию получать в беседе и каким образом тебе внушать. То есть это вот особые манипуляторные методы, они легки, они прикольны. Вот эти же способы, и так смотрим, запомните. Через правое плече, два в один и соответственно один в сороках сантиметров спереди и второй в сорока сантиметров за затылком. Но это и в коучинге можно использовать, да? То есть ты действительно интересуешься человеком, спрашиваешь его. Но у человека при этом начинается потихоньку расфокусироваться глаза, да? Не надо быть слишком странным, надо быть немножко странным. Всякий раз ребята этот наш вопрос на грани. На грани странности, потому что помните, мы



говорили на эту тему, что отличает хорошего консультанта от среднего. Что отличает хорошего тренера от среднего. Что отличает хорошего переговорщика от среднего. Ключевое отличает, ключевое отличает. То есть как только ты становишься как все, ты становишься незаметен, но многие люди считают, что им нужно быть как все. А у тебя есть отличия, всегда есть отличия, но если ты не сам создаешь это отличие, то тебя для того, чтобы отличать от других, будут там не знаю говорить – толстый, из Питера, лысый, еще что-то, ну то есть тебе припишут что-то. Поэтому будь странным изначально, руководи своей странностью. Вот, про Эриксона, говорят, что он очень не директивный – это ошибка. Я подозреваю, что директивнее Эриксона - мы терапевта не знаем. Потому что, Эриксон, всегда считал, что именно он должен определять правила игры. Даже в условиях, когда он не мог этого сделать, но он их определял. Знаете, вот это вот, помогите мне пожалуйста, Вы моя последняя надежда. Что говорил Эриксон в таких случаях? Помогу, если Вы поможете мне, если Вы объясните мне, что нужно сделать. Но или на переводе на «бизнес» язык – дайте мне скидку, мы с удовольствием дадим Вам скидку, только скажите пожалуйста, что Вы получите взамен. Отметьте для себя – это достаточно простой прием, что мы готовы пойти Вам на встречу, только хотелось бы узнать, что мы получим взамен. То есть мы то Вам скидку дадим – сто пудов. Это снимает, как минимум семьдесят процентов возражений по скидкам. Но игра простая. Разговор. В разговоре участвуют двое. Ой да мне не важно, о чем вы говорите, о городе, о том где работаешь, о том где собираешься отдыхать летом, какой прошлый фильм ты посмотрел, ну я не знаю, понимаете? Слушаешь ли ты «монеточку», как ты относишься к клипу «Ибица», но… второй, он делает вид будто он ничего не знает, а первый во время разговора, сначала просто смотрит в глаза, а потом начинает играть вот с этим. Спрашивает человека и говоришь: «Правда, правда нравится «монеточка», почему». Задача третьего – просто понаблюдать, а задача второго, просто почувствовать. На будущее, мне просто хочется, если Вы попадаете в гипнотические ситуации, чтоб Вы делали это осознанно, но то есть не по принципу, чтоб Вас гипнотизировал кто попало, извините, а чтобы, Вы могли отслеживать – это одно, как раз из правил. И я его еще раз повторю, ребята, в Вашем присутствии гипнотизировать имеете право только Вы. Так вот, для второго человека – это будет ощущение того, что началось что-то странное. Для первого человека – это возможность отработать, а для третьего – это возможность отследить, посмотреть и сказать. Вот, короче вот этот случай, вот этот вот вариант…вот он подействовал. Хорошее упражнение? Просто разговор, вот вообще просто, о фирме, вот так. Все, упражнение понятно? Повторяю, садятся трое в группу, сейчас еще амнезию сделаю, вообще ничего не будет понятно. Значит так, трое в группе. Задача первого – опробовать все три варианта. Задача второго – сделать вид, что он просто общается. Задача третьего – отследить снаружи, какой из наиболее вариантов подошел в Вашем случае. Разговор в общей сложности будет вестись там, не знаю – пять минут, а во время этого у тебя куча возможностей, действительно, там разные варианты проверить. Вот. А задачей третьего является отследить, в каком случае у второго, так… началось странное в глазах, да? Понятно? Другие троечки, будьте добры. Все вперед, двадцать две минуты на упражнения.

Краем глаза ты все равно следишь за человеком. Помни, помни. Не, не… ты следи за человеком. У тебя две задачи по большому счету, то есть ты общаешься с человеком и отслеживаешь, то что происходит в нем, и вместе с тем у тебя задача своими действиями, на него влиять. Вот человек, вот он приходит, но неважно куда – на переговоры приходит, приходит в кабинет, понимаете? Он приходит в своем маленьком «бреду». Ну, например, ну не знаю, он сегодня облился кофе, например, он приходит вот такой весь на переговоры, и ты на это никак не повлиял, понимаешь? Тут ты не причем. Вот если ты не причем – то зачем ты? Та же самая история – приходит человек, он весь в проблеме, он реально весь в проблеме, понимаете. И при чем тут ты? То есть он тебя в свою проблему вовлекает. Или твоей задачей является его оттуда вытащить, например. Он вовлекает тебя в свой «бред» на тему того, что опустить тебя, там по деньгам, например, да? Или ты его в свой? Я как бы за второе, понимаете? Я всегда за второе. То есть и в этом отношении ты сам являешься инструментом- твои слова, твой голос, твои интонации. Мы с интонациями тоже поработаем, да? С голосами разными. Конечно, и с ритмами поработаем, но твое выражение лица тоже влияет, твое выражение лица – оно влияет на человека. И здесь важно понять свою цель и свое выражение лица. Вот в данном случае твой взгляд – он одновременно должен влиять на человека, ну потому как ты ведешь себя, обратите внимание, чуточку, не надо сильно странно. Чуточку странно, чуточку. Бывают ситуации, когда тебе нужно повести себя просто странно, но это ты ведешь, ты знаешь за чем это. Когда твои жесты, когда твои слова, когда твои интонация, когда движения твоего взгляда – начинают быть действительно инструментом, инструментом воздействия, то тогда вот действительно, тогда начинается твоя игра. Не чья ни будь, а твоя. Вот есть из Вас, кто занимался консультированием, тем знакома ситуации, когда клиент водит тебя по кругу. Ты ему начинаешь че-то говорить, а он тебя водит по – кругу, начинает че-то рассказывать, такое впечатление, что он как заяц, но это как бы не он, понимаете? То есть ему от этого самому как-бы не очень хорошо, даже не смотря на то что он улыбается. В некоторых случаях я смотрю на клиента, а клиент говорит: «А у меня все плохо» и он улыбается. А вот думаю, вот интересно – это что? Попробуй догони, да? Нет, то есть ему реально «фигово». Вот человек, который приходит, начинает на тебя наезжать на переговорах, да? Ну это, ему тоже фигово. Збей его, сделай так, чтобы он замолчал, что б он начинался задумываться. Потому что транс – это как раз то, когда ты начинаешь, ну я про Вашего клиента, когда Ваш клиент начинает слушать Вас и его установки уже меньше уму мешают. Я не говорю совсем не мешают, но, если ты в одном случае, в другом, в третьем, в четвертом их обойдешь, а дальше уже зависит от твоих целей. Именно поэтому, когда ты смотришь через плечо, смотри еще за тем, как это влияет на клиента. Потому что, понятное дело, что я могу вот так вот уставиться и потеряться сам. А че, у меня такое было, у меня такое было… полностью по моей гипнотерапевтической, мне кажется эту историю все уже знают, если… Но вот видите, видите… Но там другая история. Да, вот она знает. Это даже где-то есть, я, по-моему, записал это. Но там реально просто, понимаете? Я же по юности не знал, что нужно самому в транс погружаться легонечко, понимаете? Поэтому я старался, старался, такой. И все. Ты не можешь контролировать себя полностью. Как только ты начал себя контролировать, как только ты начал придумывать, а вот сейчас я ему скажу вот это, а потом вот это, а потом вот это – это все. Это чудесный способ планирования катастрофы. То есть как только ты полностью начинаешь доверять своему сознательному разуму, все начинается катастрофа. Фишка в том, чтобы научится ощущать, доверять своему подсознанию. То есть когда ты заходишь на переговоры, забудь обо всем, есть только ты и переговоры. Когда ты работаешь с клиентом – забудь обо всем. Есть ты и клиент. Задним числом ты уже можешь себе объяснить, что ты уже сделал и похвалить себя. А в тот момент, когда ты работаешь… Но вот именно для этого мы сейчас и отрабатываем. Моя задача простая – человека своим поведением вывести его из бреда, ввести в свой и предложить вариант. Предложит вариант - все просто. Для этого мы используем самые разные способы, одним из которых являются вот глаза, и хорошо бы знать, вот действительно, какую роль ты выполняешь, когда общаешься с другим человеком. Даже если это ты. Иногда люди попадают в такую ситуацию, когда они сами спорят с собой. Нормальная ситуация, чего. У нас же есть левая рука, есть правая, есть левое полушарие, есть правое. Вопрос кто из них ты? Ответ никто, никто. Мне один клиент рассказывал: «Просыпаюсь я утром, надо делать зарядку и не хочу, одновременно, хочу спать и зарядку делать и спать, и зарядку делать». Я сказал ему: «И как вы из такого противостояния вышли?», а он мне: «Я сказал, что не буду делать ни то и ни другое, пока Вы не договоритесь». Я говорю: «И…?». А он говорит: «Им хватило трех минут, потом я заснул на десять минут, а потом встал и сделал зарядку. Но в тот момент я реально психанул. Я сказал, раз Вы не можете договориться между собой, то все. Ни тот и ни другой ничего не получат». Очень часто мы находимся вот в таких странных ощущениях с собой. Я не говорю про отношения с другими. Отношения с другими это ж вообще отдельная песня. Когда во чтобы это ни встало нужно его загипнотизировать. Вот. Ну не знаю, может быть они намекают намек, но еще рано. Вопрос в том числе, когда ты показываешь вот эту странность. С пальчиками не работали при этом? Молодец, молодец. Это тоже нормально, понимаете? То есть понимаете в чем дело? Вот если бы я этот прием знал раньше, но, когда по юности. Я этот прием узнал достаточно поздно, то есть он позволяет вам, не забыть ради чего Вы пришли. Это хорошо. Ну что, вопросы, еще вопросы? В одну сторону? В другую сторону? Вот, Наташ, понимаете, вот я не знаю, как бы с чем это связано, нет знаю на самом деле. Вот наши пальцы, да? Вот те, кто знают меня достаточно давно, заметили, что я перед работой разминаю руки. С чем это связано? Вот у нас, наша рука, если кто помнит, есть такой рисунок в нашей физиологии, вот наша рука, наше ухо и наша ступня – они лучше всего представлены в коре головного мозга. И когда мы что-то делаем руками – рукодельничаем, вырезаем, готовим руками, понимаете? Мы как ни странно это прозвучит – разминаем мозг. То есть мы тем самым разминаем мозг. Вот перед работой, то есть не случайно, понимаете? Но! Че, поехали! Что это? Это зарядка для мозга. Это простые вещи, понимаете? Другая ноздря – зарядка для мозга. Вот может быть Вам знакомы люди, вот они с четками сидят, и они лишнего слова не скажут, понимаете? То есть, когда они «четочками» перебирают, они совой «базар» флиртуют. С чем это связано? А с тем, что в этот момент работаю пальчики, пальчики. И вот это вот – это хорошая новость. Это хорошая новость, поэтому, когда ты это делаешь сама, возможно какая-то работа произвольно происходит. Я тоже перед работой, не сразу заметил, чтобы перед работой у меня руки были теплые. Ибо у человека, у которого руки холодные, у него хуже работает головной мозг. А если он вот так вот сделает… Ой, классно, да? Так почему, потому что Вы Наташа, во время своей работы нагружаете им мозг. «Ясень пень» они разминают свой мозг как могут, маленькими детскими ручками. И вот когда начинается тема – вот давайте порисуем, вот такие волны, в последнее время пошли в бизнес, там совместный рисунок, «скрайбинг», там еще что-нибудь. Ведь ребят, это на самом деле очень достаточно важная вещь. Достаточно важная вещь и это все только о подготовки. Это все только о подготовки ребят. Вот. Трансы, я уже говорил, что трансы свойственны каждому народу, каждой культуре, но и каждому человеку. Потому что, если вспомним, что было множество моментов, когда мы неосознанно входили в состояние транса. Давайте приведу примеры. Кому из Вас случалась проезжать собственную остановку задумавшись? Где в этот момент находился твой фокус внимания? Да, где-то вот так! Или вот этот момент, когда ты сидишь в поезде, смотришь в окно и мимо вокруг тебя проносятся деревья, остановки и ты сидишь, и что-то в этом видишь. Вот так вот. Но! Что происходит в этот момент? В этот момент ты автоматически входишь в состояние транса. Сам по себе. Давайте еще один пример приведу. Парикмахерская. Вот ты короче сидишь, и мало того, что ты сидишь, ты еще смотришь на то как ты меняешься, самопроизвольно, ну то есть без усилий с твоей стороны, да? Существует множество моментов в нашей жизни, вот знаете, если посмотреть на загипнотизированных людей, зайдите в поликлинику и посмотрите на очередь. Зайдите в магазин и посмотрите на очередь, вот когда они стоят и при этом непроизвольно начинают вертеть головой, делать что-то, очень интересно, понимаете? Свидание, ну, когда ты стоишь и ждешь, ожидания. Хорошо, пляж, особенно пляж, когда ты смотришь в море, понимаете? Смотрите в море и пляж. В этот момент что происходит с телом? Тело расслабляется, да? На лице появляется… глаза расфокусируются в «хламину». То есть, если посмотреть, то вот оно. Существует множество, самых различных контекстов в нашей жизни, в которых мы входим в состоянии транса сами. Прогулка по лесу. Хорошо, даже охота за грибами. Рыбалка, есть вообще рыбаки? Вот это когда сидишь… Охота… Если человеку просто рассказать, про эти ситуации жизненные. Я вот уже Вам рассказываю, а у Вас глаза сами по себе начинают расфокусирываться. Ну так может рассказывать человеку вот про такие вот ситуации, и он сам начнет ощущать тело и еще там что-то. Тема то какая. Нормальная тема. Это и является одной из тем как раз трансосноведения. А кому из Вас случалось, приехав из отпуска, начинав рассказывать, обнаружив, что Вас сидят, вот слушают и полностью расфокусировав полностью глаза. В этот момент что нужно, внушать. Что-то хорошее. Что-то хорошее… типа для себя, естественно. Ну можно и для них, если Вы альтруист. То есть, если это Ваши друзья можно и для них там. Как ты рассказываешь и в самый определённый момент ты взял и глаза расфркусирываешь, потому что дружба – это самое лучшее, что есть на свете и опять рассказываешь. Ну Вы имейте в виду ребят, понимаете, что в нашей жизни полно самых разный трансовых ситуаций. Теперь внимание, этим нужно уметь пользоваться. Вот ими нужно уметь пользоваться. В отношении меня есть удивительный человек, верю, что он когда-нибудь здесь появится – Дима Пеньков Орловский. Кто знает Диму Пенькова Орловского? Вот Дима Пеньков Орловский, это удивительный персонаж, он в состоянии меня озадачить. То есть я много чего видел в жизни, но его «шизоидность» - она бьёт мою «шизоидность». Понимаете? Блин, он не умеет этим пользоваться. То есть, озадачить, ему нужно что-то в этот момент внушать. Юрий Анатольевич, а давайте мы замутим какое - ни будь дело. В тот момент я очень готов к этому, но понимаете, но он постоянно забывает. Вашей задачей является ввести в транс. И после этого, что-то предложить. Если Вы работаете как консультант, это может быть решение. Или это может быть возможность подумать, это может быть возможность чего еще-то. Если Вы продавец, то здесь определенные шаги, я Вас это немножечко обломаю. Знаете, фраза: «Загипнотизировать человека и потом перепиши на меня свою квартиру» - оно не подействует, проверяли. Там нужно очень долго вести человека к этому, понимаете? Через множество шагов, то есть если Вы знаете эти шаги, а Вы их должны знать, тогда у Вас, наверное, получится. Но там воронка будет такая вот, но тем не менее. Но тем не менее к чему я хочу это сказать, ребята. Это тому, что пользуйтесь трансами другого человека. Это вот один как раз из уроков, пользуйтесь трансами другого человека. Когда человек начинает о чем-то рассказывать в захлеб, в этот момент, он входит в состояние транса, но это его транс. Задай ему вопрос, расфокусируй глаза, когда они у него расфокусируютя – дай ему какое-нибудь задание или внушение типа – морковь вкусна. Я про еду, потому что мы сейчас пойдем на еду, и Вы пойдете не по одному. Понимаете? Вы пойдете не по одному, а когда ты начинаешь делать что-нибудь механически, у тебя уже автоматически начинает возникать легкое состояние транса. Особенно, когда тебе хорошо, поэтому, нужно внушать. Человек взял себе чай какой-нибудь «марокканский» и ты ему говоришь: «это полезно». Глаза расфокусируй, такая, это полезная штука. Я не говорю пока, что это не полезно, думаю к четвертому дню мы с Вами разгонимся. Все-таки, какое-нибудь зло придумаем, да? Но это тоже входит в наше…? Входит, хорошо, хорошо. Ну вот такие простые мысли. Шаги гипноза очень просты, вывести человека из состояния его, ввести его в гипнотическое состояние, чтобы сделали это Вы. Дать решение, внушение к действию, добрый совет и закрыть за собой дверь. И устроить амнезию, устроить амнезию, устроить амнезию, устроить амнезию, устроить амнезию. Не… Что я сказал до устроить амнезию? А до этого? Вот ему уже понадобилось смотреть в свои записи. Хорошо, понимаете и все с начала. В некоторых случаях если ты работаешь терапевтом, консультантом или терапевтом, я думаю, что мы активно поработаем, как консультант и как терапевт со своими ограничениями по поводу гипноза, да? И со своими проблемами. Вот, а уж потом как-бы все остальное, множество инструментов, со всеми познакомлю. То есть некоторые из них экзотические. Некоторые из них просты. Кому-то из Вас понравятся одни, кому-то другие, кому-то третье, кому-то все. Но использовать Вы будете все. Ниче не забыл? Ниче не забыл? Ниче не забыл? Все нормально? Ну ладушки, давайте-ка сейчас сделаем, перерыв до четырнадцати сорока пяти, потом встречаемся здесь. Все, идем, идем.

Знаете, спокойное такое разгрузочное упражнение на тему того. Ну вот смотрите, как мы узнаем, что человек в трансе? Отвисшая челюсть, очень хорошо. Какой взгляд? Расфокусированный взгляд, вот. А теперь у меня такой у меня такой вопрос: «В каких естественных условиях у человека отвиснет челюсть?» Да, испуг, страх, ну вы понимаете, когда вы говорите испуг страх - это еще не естественные условия. То есть, в каких случаях у вас… А когда Вы залипаете на удивление? На что вы должны… разрыв шаблона. В каких случаях возникает разрыв шаблона? Неожиданность, что для вас будет неожиданным? Дичь – что это для вас такое? Ещё раз, понимаете? Вот поймите правильно, сейчас я всего-навсего спрашиваю у вас о том, Вы молодцы, Вы прекрасно умеете, как бы говорить слова это тут я согласен, дичь, удивление, когда удивление? Когда дичь? А дичь тогда, когда что-то неожиданное, понимаете? В каких случаях у Вас автоматически начинает отвисать челюсть? Чего мы ждем от человека и что он делает другого? Когда он не попадает в вашу карту? Чем он отличается от вас? Любым чем? Поведением, что для вас? Люди добрые понимаете? Социальные нормы, какие социальные нормы нарушает, чтобы у вас отвисла челюсть? Значит, а я вам скажу. Отвисшая челюсть у человека автоматически начинает расслабляться когда он, сидит на берегу моря в шезлонге, ему никуда не надо идти. Когда он слышит, как море накатывается и эти звуки волн об гальку… Понимаете про что я ? И вот когда ты начинаешь рассказывать человеку… а это был, это был юмор, да? Это была попытка юмора я запомню. То есть Вы же учтите, нет я не мстительный, просто я буду… я на протяжении четырех дней буду работать. И как-бы я знаю, что нужно в отношении Вас, теперь применять. Вот. так вот теперь вопрос. Если мы знаем, что человек в момент гипноза неподвижен, то вопрос, когда человек бывает неподвижен естественным образом? Когда ему хорошо? Что значит? Где ему хорошо? Расслабленно, где ему? Именно поэтому дружище очень часто транс сравнивают со сном. Именно поэтому мы говорим: «Прикройте глаза как будто вы уже собрались засыпать, ну ещё не начали». То есть, обратите внимание, что сейчас мы с вами будем сравнивать транс, и если речь идет действительно о наведение транса то как только ты начинаешь человеку рассказывать о ситуациях, в которых естественным образом… Сказать вам, когда глаза расфокусирываются и челюсть отвисает? Это когда ты смотришь в костер. Когда ты сидишь и смотришь в костер. На эти язычки пламени, когда ты слышишь потрескивание, палящих в костре, когда ты чувствуешь тепло, когда ты протягиваешь руки. Черт побери, я всего-навсего от вас прошу перечисление тех ситуаций, в которых ты естественным образом входишь в транс или проявляешь хотя бы признаки транса. Вот, если сказать, например, людям которые сидят у костра: «Чуваки, да Вы в трансе?», а они скажут: «Да Вы че, мы нормальные». Но вместе с тем, можно бесконечно смотреть на огонь, на воду и на то, как люди работают. Так вот, расскажи людям про то, как они смотрят на то как работают другие люди, и ты увидишь расфокусированные глаза и расслабленную челюсть. У транса есть множество признаков: расфокусированные глаза, моргание глаз, остывший взгляд, неподвижность, автоматические движения рукой, ощущение того что ты куда-то проваливаешься, но так мягко так спокойно. Вот это тот самый момент, когда, например, случалось в «три перила» ложиться. Или вот, детская, да? Никто в шарики не хотел прыгнуть в детских торговых центрах? Прыгнуть и так вот… Да…да…да…да… Я сейчас всего лишь прошу обратить Ваше внимание на то, что бывают ситуации, в которых взрослые люди вполне естественно начинают проявлять. И вот сейчас я прошу чтобы Вы, не рассказывали друг другу, а собрались и прямо вот в группах.

Ну давайте, признаки транса. Я подозреваю что я где-то писал. Есть у меня такое подозрение, что я молодец, что я где-то писал. Ну, а вдруг, даже если не писал давайте-ка их перечислим. А вот они. Страница 8 и 9. Страница 8 и 9. Видите, тут некоторые обычные внутренние индикаторы транса. И их некоторые обычные внешние, на девятом. А вот теперь, давайте-ка ребятки, посидим и поговорим, в каких случаях у человека естественным образом возникает «моторная заторможенность?» Когда у него это бывает? Примеры этого даны Вам на страничке 8 и 9. Но я бы хотел, чтобы Вы дополнили их. Неужели мне всякий раз придётся применять транс, для того чтобы объяснить, что я хочу. Но это тренинг такой. Итак, группа по 5 человек. Да, тройки по 5 и в этих группах – обсуждение и запись сюда, того что возникает. Всё вперёд поехали в общей сложности на упражнение 20 минут.

Вопросы, мнения, комментарии? Вопросы, мнения, комментарии? Набрали разных историй? Прекрасно, Юля можно Вас? Да, и за одно фотоаппарат спрячем, да? Это двойная выгода для многих людей, хорошо. Вот знаете что Юля? Мне бы вот что сейчас хотелось, чтоб у нас была какая-то тема для работы – это раз, но с другой стороны – это, чтобы его можно было не озвучивать – это два. Как это можно сделать? Ну например, в моей жизни там, на следующей неделе или когда-нибудь еще случится ситуация, в которой мне не очень комфортно себя чувствовать. То есть, есть такая? Прекрасно. Я даже не буду спрашивать, что за ситуация, потому что это Ваше дело. Я просто спрошу Вас немножко о другом, а как-бы Вам хотелось там себя чувствовать? Словами… Цельно, свободно, широко, прекрасно. Юля, а в каких ситуациях Вам случалось вот так себя чувствовать? Цельно, свободно и широко? Эту широту, а цельность? Цельность, широту и свободу, прекрасно, да? Прекрасно, а еще? В каких случаях ты вот действительно ощущаешь вот цельность, свободу, широту? В объятиях любимого мужчины, прекрасно, а еще? Хорошо, ну что поработаем? Тогда сейчас, просто, прикройте глаза, но при этом продолжайте представлять, чтобы Вы видели, а Вы бы видели зал, Вы бы видели людей, и вот там на втором ряду, Вы бы обязательно обратили бы внимание на девушку с яркими, яркими глазами, в очках, с интересными украшениями. Вполне возможно Вы бы увидели меня, который иногда как-бы кивает головой, который иногда как-бы наклоняется к Вам и голос этого мужчины становится чуть слышнее, а иногда он как-бы отстраняется и голос улетает куда-то дальше. Вполне возможно, Вы бы прислушались к поскрипыванию стульев, вполне возможно, что Вы бы услышали хриплость в моем голосе, может быть даже почувствовали. В своих ощущениях, наверное, Вы бы почувствовали разницу, в браслетах на своей правой руке. И в прикосновении браслета, на своей левой руке. И, наверное, для Вас эти браслеты действительно что-то значат. И наверное, смысл этих браслетов погружает Вас глубже, в трансовое состояние. Удивительное состояние легкости, которое возникает у тебя, когда ты гуляешь по улицам своего родного города. И у каждого есть свои места в этом городе, у каждого есть свои воспоминания, а они есть у тебя. И они чуть глубже погружают тебя в это удивительное состояние легкости транса. В это удивительное состояние транса легкости, которое может напомнить тебе твое далекое детство, когда закончились уроки и ты знала, что тебе предстоит удивительные месяцы, наполненные радостью и встречами. Когда ты слышала голоса, ребятишек вокруг, и свое имя произнесенное чьим-то голосом. Или когда ты перелистывала страницы любимой книги, забывая о времени и месте, и запах этих книжных страниц – все глубже и глубже уносил тебя к далеким берегам, к синему, удивительно синему Средиземному Морю. К зеленым соснам и к запаху, когда смешивались. Этот ветер с моря, этот ветер с гор, за твоею спиной. И когда ты смогла почувствовать в своей ладошке ладонь, кто близок тебе. Того, кто дорог тебе и услышать его голос и всмотреться в его глаза и почувствовать запах его кожи и парфюма. И я хочу, что бы это состояние – запомнилось твоим телом и перенеслось туда – где оно нужнее всего тебе, сейчас и потом. И звуки итальянской речи, и алхимических терминов. Когда ты не знала, как перевести на русский язык – лица тех людей, которые завороженно смотрели на тебя и слушали твой голос и это удивительное ощущение свободы. Как будто ты снова выступаешь перед своим классом и читаешь стихотворения, которое тебе нравится, и твоя учительница говорит тебе слова одобрения и этот звук ручки, в журнале которой наносится, еще одна оценка. И твой город, который любит тебя и те, которые знают тебя. И это удивительное состояние полета, когда ты знаешь, куда ты летишь и остается лишь немножко подождать, чтобы тебя встретили те – кто любит тебя. Кто дорог услышать те голоса, прислушаться к своим мыслям. Прислушаться к звукам, к звукам большого города, где-то за стеной, к звукам моего голоса, который стал почему-то выше. К ощущениям в своих руках пальцев, к ощущениям дыхания в груди, и к пониманию того, что, когда ты откроешь глаза, ты увидишь эти удивительные лица людей, к которым очень хочется, реально хочется, чтобы самое лучшее в жизни случится с тобой. И через некоторое время, конечно же глаза захотят открыться и увидеть покачивания головой, яркие цветные волосы, улыбку, закрытые глаза, открытые глаза, свой фотоаппарат на стуле, свои заметки. Вот так. Вот так. Сейчас я спрошу тебя. И это еще ни чего, я тут не смог справится с сопряжением слова «обаять», то есть, когда я пытался сказать, и Вы «обаеваете» их всех, это прозвучало очень цинично, но я же правда хотел сказать, что они их всех обыя… понимаете? Обаять. И будут дальше, понимаете Юля, какая проблема у меня случилась, на тренинге продавцов. Ну кстати они восприняли совершенно нормально, видимо для них – обаять, «объебывать»… это совершенно нормальная такая фраза. Вот, как себя чувствуете? А можно я спрошу, вот та ситуация, которая случится? Спасибо большое. Теперь о том, что это было.

Вот я своими маленькими ручками, вот там нарисовал схему, всем понятно, да?

Тогда рассказываю. Мы встречаем человека здесь и сейчас. В том месте, где он находится. В том месте, где он находится и для этого привлекаем его внимание к тому, что происходит здесь. Вот я так закинул мысль, никто не задумывался, зачем англичане ведут свою беседу с целью: «А как Вы думаете, какая погода будет завтра? Интересно, вчера был дождь, будет ли завтра дождь». Так вот, с целью взаимного транса – я Вам покажу. Потому что, очень важно встретить человека, где он находится, здесь и сейчас, понимаете? Что ты сейчас видишь? Да легко, я могу рассказать, что Вы сейчас видите. Вы видите человека, он считает, что у него есть прическа. Вы видите на нем два микрофона. Вы видите, что у него синяя рубашка, с желто-коричневыми пятнышками, да? Вы видите, что он иногда наклоняет голову, а иногда отклоняет… Это все правда. То есть обратите внимание, что нам важно человеку рассказать много раз правду, для того чтоб он поверил нам и для того что б он поверил себе. Для того, что он почувствовал, что все нормально. Что здесь и сейчас всё нормально. Именно поэтому мы говорим ему, о том, что он слышит. А что мы можем слышать здесь? А мы здесь можем слышать очень много понимаете? Мы даже можем слышать работу вентиляторов на той стороне двора, мы можем услышать, то как щелкают, закрываем или открываем мы там вот замочки. Мы можем услышать скрип ручек, мы можем услышать скрип стульев, реально, это правда. Мы можем услышать мой голос, ведь правда? Что мы можем почувствовать, далеко? Мы можем почувствовать разницу между тем, теми ощущениями уже, к которым прикасается одежда и не прикасается. Мы можем почувствовать и это правда, если Вы вот так вот руки сделайте, то там будет тепло между руками. Здесь нет обмана. Тяжесть в тех местах, где Вы прикасаетесь к креслу, так? Ощущение того, как поднимается грудная клетка при вдохе. Я же никого не обманула, оно так поднимается? И как опускается при выдохе. Расскажите об этом человеку, чтобы человек начал, с одной стороны представлять, ощущать, и через некоторое время - семь-восемь предложений. Мы начинаем со зрительных, это буква «V», потом идут слуховые, знаете, да? Потом идёт ощущение, по-английски это будет – кинестетика, буква «K», а потом будет ужасное слово – это внутренний диалог, но это твои мысли. Мы правда не знаем, о чём думает другой человек, но может быть он думает, и он может задуматься: «Зачем я тебе это говорю». Но самое главное, ты погружаешься в транс. И вот когда ты говоришь, 10-15 таких предложений, я сейчас расскажу, как можно в бизнесе использовать. Сейчас нам нужно, сейчас мы с этим поработаем. Вот теперь смотри, дальше, Вы берете то, с чем вы работали, ну все эти трансовые феномены. Потому что я говорил Юля? О я ей говорил? Кто помнит? Нет, нет. Вот я всегда так, когда гипноз начинаю вести… все все умеют, но ничего не знают. Это было внушение. Вот, а дальше я начал рассказывать, про родные улицы, но собственно ребята, где у нас возникает феномен, вот те самые трансовые ощущения, когда мы, например, забываем о времени, когда ты гуляешь по любимым местам. Вот в этот момент время проносится… И нет его. О детстве. Об удивительном ощущении, когда амнезия, все что было в школе на протяжении года, и всё это происходит 31 мая. 30-го мая ты еще помнишь, 31 мая – ты…нет. 25-го, да? 25-го мая. И всё математика. Математика. Геометрия. Родной язык и Литература два раза. Вот, и только потом, я перешел к тому, ради чего мы работали. К тем состояниям, которые Юля хотела получить. А что было потом? А потом я опять прошёлся по трансовым феноменам, да? По школе. По голосам. И те кто в теме, те уже поняли, да? Что речь идет о «тройной спирали». Я не хотел говорить, чтобы не путать вас. Вот давайте так, на самом деле это тройная спираль и не важно кого. Вот это сейчас простая схема. Простая схема, когда мы действительно человеку помогаем получить доступ к тем состояниям, которые нужны.

Теперь по – шагам:

- шаг первый - спросить у человека ситуацию, в который ему дискомфортна, ситуация которая ему будет дискомфортна.

- шаг второй - выяснить у человека, как он хотел бы себя чувствовать в той ситуации. Здесь человек будет говорить, типа – радостно, там смело, но Вы должны понимать, что эти состояния мы тоже можем, поэтому шаг третий - выяснить у человека, когда он чувствовал это, видел и слышал, Примерно догадайтесь, что он видел и слышал. Это шаг 1-й. Это шаг 1-й. Вы ведите у человека ситуацию дискомфорта, она может быть связано с будущим, мне нравится работать с будущим. она может быть связано с прошлым. Мне это не столь важно. Шаг 2-й - нет, давайте уж я скажу. Шаг 2-й - выяснить, как человек хочет чувствовать себя в этой ситуации. Шаг 3-й - выяснить у человека, в каких случаях он это чувствовал. Это предварительная работа - первые три шага. Затем, шаг 4-й - рассказать человеку, как он чувствует себя здесь и сейчас, семь - восемь предложений, не больше. Когда ты закроешь глаза, и вспомнишь, как я выгляжу, я могу рассказать тебе, о том что он видел, рассказывайте о том, что он слышит. Вот почему я говорю, что вполне можно работать в ситуации, где отбойный молоток. Просто скажи человеку, что он слышит отбойный молоток и человек успокоится. Ты правду говоришь, да? Это уже плюс. У меня знакомый - Паша Москвитин, ну как Паша, Павел Батькович Москвитин, он начинает всегда работу так. Сегодня суббота, мы в Питере, по тренингу по гипнозу. Правда же говорю? Смотрите – суббота, в Питере, тренинг по гипнозу. Сейчас Вы мне расскажите, в чём проблема и я ее решу. Ты понимаешь? Ты первому поверила? Поверила. Сегодня суббота, мы в Питере, тренинг по гипнозу, меня зовут Чекчурин, ты сидишь и слушаешь то, что я говорю. Я смотрю на тебя. И поэтому сейчас, ты научишься гипнозу. Всё логично? Логично. Вот здесь мы идем теме же шагами. Можно без поэтому. Семь-восемь предложений ты говоришь здесь, а дальше рассказываешь. А тут у вас уже есть схемка. Есть, есть схемка, Вы же выписали в разных феноменах, да? Трасовых? В каких случаях человек неподвижно сидит? Когда он перед телевизором. Я думаю тебе случалось, смотреть очень интересно передачу, особенно если ты был маленький. Очень удобненько, да? Вот три, четыре таких историй расскажешь, а после этого уже – то что человек тебе рассказал. Итак, шаг 4-й - показываем человеку про здесь и сейчас. Шаг 5-й – показываем человеку, про трансовые феномены. Шаг 6-й - рассказываем человеку пункт третий. Нашей задачи дорогие мои является перенести удивительные состояния человека – туда, куда ему это нужно. То есть, это фигня получается. Его ресурсы, его спокойствие, его драйв, его ярость находится в одном месте, а он в другом. Мы должны это совместить. Шаг 7-й – простое внушение. И это будет доступно тебе там и тогда, когда это действительно тебе нужно. Очень простое. Есть посложнее, пока простое. И это будет нужно тебе, именно там, где она наиболее доступна для тебя в деле сейчас. Но это посложнее, поэтому мы не будем. Я хочу, чтобы ты взяла это туда, где тебе это понадобится. Это 7-й шаг. И дальше занимайся. Вот мы – мы как опытные воры взломщики, понимаете? Мы вот так вот проходим на цыпочках, да? Взяли то, что нужно, вытащили то, что не нужно, и потом вот так… теме же самыми… через трансовые феномены, к тому, что здесь и сейчас. Шаг 8-й – трансовые феномены. Шаг 9-й – здесь и сейчас. Шаг 10-й – поржали. Ну, не обязательно поржали, да не обязательно, понимаете, вот, например, Олег Меньчиков, мистер «гипноз», это тот человек, который гипнотизирует всё. Если бы не было людей, он, стулья загипнотизирует. Он говорит так: «Вы в шахматы играете?» И вот я ему тоже самое говорю, ну в принципе не важно. Он считает, что этого достаточно. Я тоже. Просто поржали. Сказали: «У тебя классно нос дергался». Все. Поржали. 7-й, 8-й, 9-й – здесь и сейчас, 10-й поржали. Но вот слон, например, африканский или индийский? Почему? Вот видишь? А в шахматах – белый и черный, понимаешь? Всё. Про что мы говорили до этого? А до этого? Прекрасно, вот и все. Ну слон, например, да? Если не нравится, повтори это три раза, и тогда человек… Ну что ребят? Как мы будем с этим работать, да? Теперь же в этом самое интересное? Ну давайте так, давайте работать в группах по 4 человека, для начала. Нормально? Я даже сейчас объясню, один человек говорит с чем работать. Нет, даже не так. Первый, все логично? Второй и третий, нормально? Потом второй и первый. Это вполне нормально. А вот, например, если бы в нашей группе были бы вы Лена я, Таня и Юля. И допустим вы бы работали со мной. Я бы рассказал Вам. Вы бы спросили меня: «Юра, что ты хочешь?». Я говорю: «У меня короче такая ситуация, у меня звонок и я не знаю че говорить». А Вы такие: «А как бы ты сейчас хотел стоять во время этого звонка?» Я говорю: «Я бы хотел чувствовать себя, ну умным, ну, например. А вы такие: «А в каких случаях ты чувствуешь себя умным?» Я говорю: «Ну вот вообще, как бы, когда я выступаю перед людьми, я реально чувствую себя умным, вот таким». А Вы: «Молодец, а ещё?» А я: «Вот когда я, например, пишу какие-то схемы, да? Которые никто не понимает, кроме меня, я себя чувствую офигительно умным». А третье говорят, ну третьи – в принципе мне хватит. И дальше Юля начинает: «Юрий Анатольевич, ты сидишь здесь, ты стоишь здесь, смотришь на нас, голова у тебя качается». Потом дальше Таня вступает… И потом уже в конце, говоришь уже ты Лена: «И ты можешь вспомнить, как ты рисовал схему, которую никто не понимал, кроме тебя? И то чувство гордости, которое ты чувствовал, ты можешь взять с собой туда, куда нужно. И я сразу, после этого – «Как будто ты смотришь на костер, в котором танцует огненные «саламандры». И после этого, Юля еще: «И вот ты стоишь здесь». И все хором: «Понял?» Ну там, смеемся хором. Спасибо Алена. Так ты им и объяснишь. Ну что, группа по четыре человека, спокойно работаем, не паримся. Вперед. Зачем и почему. Такая вроде-бы как раз сложная работа.

Вот смотрите, на первом шаге, мы спрашиваем человека, о том, что его беспокоит. Очень часто, вот так вот на будущее отметьте для себя, люди с удовольствием рассказывают, о том, что их волнует.

Люди больше реагирует на боль чем, нежели чем, на ресурсное состояние, чем на счастье, понимаете? Я думаю, что из Вас, те кто занимается, например, авто маркетингом, и они это прекрасно знают, то есть без меня. Люди больше реагирует на проблему. Я сейчас скажу, такую вещь. На протяжении полутора лет, я веду журнал в «Фейсбуке», как вы знаете, некоторые… с некоторыми мы там дружим, вот. И вот что я заметил, наибольшее количество «перепостов», наибольшее количество «репостов», и как раз те мои «посты», где я пишу о проблемах. Самое большое количество репостов - это был наш «соли вебринар», после Кемеровской трагедии, там было порядка 50 репостов, но просто, ну это лучшее, что мы могли сделать тогда, мы рассказали, как работать с острым горем. Но обратите внимание, люди как раз делятся чем? Делятся проблемами. Здесь я скажу так, немножечко идеология. Чем больше ты понимаешь проблему человека, тем легче тебе с ним работать. И я могу это рассказать даже на примере бизнеса. У меня есть клиент, в коучинге, он владелец логистической компании. Что такое логистическая компания – это грузовики, вот говоря по-простому, это грузовики, которые возят туда сюда, но логистическую компанию сменить легко. Тебе не понравились условия ты вышел на человека, спросил его условия. Он предложил тебе на 15% меньше или на 5%. Ты приходишь к первому и говоришь, вот мне предложили на 15… ну и начинается, понимаете? Не мне Вам рассказывать. Но дело в том, что мой клиент, не думал о том, что «потеснят» его или нет. Мой клиент интересный кадр, реально интересный. Он работает в Москве, в Санкт-Петербурге у него логистическая компания. Он начал интересоваться, то есть он начал приезжать к своим клиентам и смотреть что у них происходит на складе, а на складе как вы знаете, у крупной компании всегда бардак. Ну хорошо не всегда. Ну в Санкт-Петербурге, да. Ну так он во всяком случае утверждал. И тогда он задал вопрос себе: «А что я могу сделать, для того чтобы помочь своему клиенту, чтобы мои грузовики не стояли по лишних 3 час на разгрузке?» И они задумались о том, что они могут предложить для складов своих клиентов. И вышли к ним с предложением: «Давайте мы Вам организуем как раз нормальное, вот состояние. Мы будем уже, у Вас разные логистические компании и это нормально, мы просто сделаем так чтобы график, для начала был единый. Через некоторое время, они вышли с предложением работать на этом складе, как раз в свою логистическую службу. Дальше там пошел вопрос тары, потом документооборот бизнеса. И вот моего клиента из этого бизнеса уже выбросить не так просто. Понимаете, потому что одно дело что ты грузовички туда-сюда гоняешь, а другое дело – ты практически помогаешь человеку контролировать всё. К чему это я? К переходу ко второму пункту, ребята. К тому что, мало думать, о том, что человек избавиться от проблемы, тебе нужно понять какой он будет, когда он найдёт решение. Вот ты приходишь к своему клиенту и говоришь ему что-что, да? Какой он будет, когда купит у тебя твою услугу? Вот приходит ко мне человек с проблемой, я смотрю на него и думаю, какой он будет, когда у него это проблема закончится? Как он будет улыбаться тогда? Что будет у него, когда он найдёт доступ к тому ресурсу, который когда-то у него был? Как он будет улыбаться? Как он будет ходить? Как он будет смотреть? Я планирую себе результат, для другого человека. Второй шаг очень важен, понимаете? Ты спрашиваешь у человека, а что бы ему могло помочь? Если Вы занимаетесь бизнесом, Вы начинаете думать о бизнесе другого человека. Если Вы продаете, ну я не знаю, офисное оборудование – заходите и смотрите, как оно будет стоять – это офисное оборудование. Расположите его в офисе своего клиента, чтобы уже показывать ему, где что должно стоять. Радуйтесь за него. Помогайте ему понять, как здесь будет круто. Позволю себе пример не из бизнеса. В этом году я был в Махачкале, я вел там мастерский курс, и там был уникальный парень. Уникальный чем? Тем, он что способен был по 5-6 часов заниматься сексом, ни утомляя ни себя, ни свою партнершу. В Махачкале меня бы уже убили из-за этого. Что он делал? Он заходил в комнату и осматривал всю комнату, думая о том, где он мог бы заняться сексом со своей партнершей. И в его глазах, куда бы он не посмотрел, было ресурсное состояние, понимаете? Понимаете, про что я? Это не могло не повлиять на девушку, потому что куда бы девушка не посмотрела, я не знаю это, передается на расстоянии, потому что, когда он смотрел, например, на подоконник, а потом на нее, а потом на подоконник. Потом он смотрел на пол, потом посмотрел на стулья, ну там на всё буквально. Где бы он не находился, он действовал именно так. Он планировал себе результат, того всего. Пойми, что нужно человеку? Вот в случае если ты работаешь консультантом, ты спрашиваешь: «А что тебе нужно в той ситуации?» В том случае, когда ты что-то продаешь, ты спрашиваешь: «Заходи располагай мебель, которую ты продаёшь. Смотри на человека и думай, как изменится его лицо, когда ты продашь эту косметику. Понимаете про что я? Гипноз - это передача мыслей, с помощью слов, жестов, интонации, взгляда. Понимаете? Люди бывают заинтересованные в продукте, и в продавце. Логично? Если, например, твой клиент не заинтересован ни в тебе, ни в продукте, что делать? Он будет говорить: «Я перезвоню завтра, на той неделе мы вам точно перезвоним». В переводе с офисного языка на русский - это означает…понимаете? Бывает такое, что клиент заинтересован в продукте, а в тебе нет. И что он тогда делает? Он тогда начинает тебя… он начинает говорить, а вот там на 15%, а вот там на 20%, а то мне предлагает вот это, вот это, а что вы предлагаете? Бывает такое, что клиент в продукте не заинтересован, а в тебе заинтересован - то безумие, я согласен. Но такие вещи бывают, понимаете? Клиент начинает сам думать о том, что у тебя купить. Ты понял, да про что я? Обратите внимание, что ты можешь одновременно и в том, и в другом отношении работать. Когда ты смотришь на бизнес клиента и думаешь: «Как же он заиграет твой бизнес, когда у тебя будет то, что я хочу тебе продать?» Когда ты мечтаешь вместе с ним о его успехе. Когда ты радуешься заранее его успеху. Это я дошёл до второго пункта, если что, понимаете? Пункт третий - пункт в третьем заключается в чём? В том чтобы помочь человеку получить ресурсы оттуда, откуда они у него есть. Я смотрю на Вас и думаю о том, какие вы классные будете, когда вы будете гипнотизировать, входить в аэропорт. Когда Вы будете действительно входить в контакт с собой. Я заглядываю в Ваше будущее, я вижу как вы будете идти по улицам города. Я заглядываю в ваше прошлое - я вижу вас детей, и думаю, как классно, что у них есть вот этот вот – любопытство, интерес, драйв, ярость, желание пробиться и прорваться, зацепиться коготком. Это первые три шага. А вот теперь, зачем это нужно? Вот если сказать тебе, но ты же можешь быть счастливым? Ты скажешь: «Ну могу». Если сказать тебе, иди и делай. Чего скажет: «Зашибись, я тут с проблемами к тебе пришёл». Что мы делаем? Делаем очень просто ребят, вот оно самое главное. Вот здесь. Вот это можно проверить, ну самый первый слой, самый последний. Это можно проверить, с этим можно согласиться. Можно проверить, так ведь? Ты сидишь здесь, ты слушаешь мой голос, да всю правду. А вот когда Вы выходите из транса, после всего этого. От этого остается только ощущение, понимаете? Потому что там внутри, от того, что там было в самом серединке, остается только ощущение. Ощущение то чему верит человек, к ощущению не придерешься. Если ты поела, то к этому не придерешься, ел я, не ел. Если тебе массаж, сделали, ты не придерешься, ты чувствуешь, да вот она, хорошо. Наша задача - самое главное, самая ресурсное, самое хорошая, погрузить на уровень, подсознательный. Чтобы человек помнил, что что-то хорошее есть, а почему это хорошее есть, чтобы он забыл, потому что чем больше мы говорим вокруг, тем меньше у него возможностей прорваться туда - к самому главному нашему внушению. Потому что, если человек на осознанном уровне помнит, что с ним что-то делали, вот он будет проверять, это точно работает? Это реально работает? Я сейчас… Я вот сейчас, вот и всё? А когда на уровне ощущений, ты чувствуешь, что что-то съел, не помню что, но вкусно и приятно. Ой тошно мне, кто это был на мне? сарафан не так и в руке пятак. Сенсорика, понимаете? Конкретика, не поспоришь, что-то было, вот он пятак в руке, что было уже не суть важно. В этом и есть суть гипноза, чтобы сделать так, что действительно, сделать что-то хорошее, ну или по-разному. А потом это аккуратно замаскировать сверху, понимаете? Никто здесь не был, ты сам к этому пришел. Вот на этом строится это практика, на этом строится эта техника. На том что происходит там в глубине. А для этого мы накручиваем одну историю, вторую историю, третью историю, четвертую история, потом несколько самых главных, а потом опять возвращаемся сюда. Че здесь такого-то? Фильм есть такой, если кто помнит, «Криминальное чтиво». Его Квинте Тарантино снял, сколько там историй? А какие? Понимаете про что я? Вот, по поводу когда Вы сказали - я решаю проблемы для многих это было откровенно говоря откровением, потому что эта история вложено в самую «селедочку», понимаете в чем фишка? А потому что именно там внушение - бери и делай. Я знаю что делать. Понимаете про что я? Во многих фильмах Квинте Тарантино, вот это используется. В самой «селедочке» заложен какой эпизод, про которые большинство людей потом даже не помнит. Но именно он вкладывается, падает как жетончик, оп и все. И зачем он это думал? Это не менее важно. Что Вы вкладываете, там в селедке, что должно остаться в головах Ваших клиентов, на уровне буквально ощущений? И не важно при этом, чем вы занимаетесь, коучингами, продажами, работой. В том случае, когда ты исцеляешь человека, вот именно здесь в «селедочке» должно произойти что-то важное. Но и в продажах тоже самая история. И в том, и в другом, и в третьем случае – у тебя должно быть точное понимание, чего ты туда вложил. Будет круто, ну если про продажи, иногда продажи идут шаг за шагом. Три, четыре, пять встреч. Верь в себя, только в себя и верь. Вот это вот для меня важно. Но, на выходе, ещё и это, отвлечь внимание. Ложный след. Ну как получится, Штирлиц знал. Что запоминается самая последняя фраза: «Я же к тебе зачем приходил-то?» Именно так. Давайте я кого-нибудь возьму. с кем-нибудь поработаю. Можно я это возьму? Спасибо. Я предпочитаю садиться слева от человека, по какой причине? Ну Вы знаете, что если ты заходишь к человеку слева, ты захочешь со стороны его прошлого. Он тебе больше доверяет. Это нормально. Мне нужно доверие. С другой стороны, здесь у меня срабатывает экология, но если бы я занимался продажами, я сначала зашёл бы с этой стороны, а потом бы зашёл туда обратно, чтобы оказаться в его будущем, сечете фишку, да? Здесь доверие, там будущее. Установил доверие, хорошо. Как мы пишем? Слева направо. Слева – прошлое, справа – будущее, все логично. Ну что Дима, будете говорить, с чем будем работать? Или вот так прямо, вот прямо вот как угодно? Вот, да? А мне так нравится, между прочим. В тёмную играем, не скрывая карт. Это правильно, это правильно Дима. Тем более будем чисты, что проблема находится не в том месте где думает сам человек, например, тоже часто бывает приходит ,например, у меня это бывает часто, мама заходит сначала говорит: «сейчас я короче дочку свою приведу, Вы с ней поработайте, потому что у меня все нормально». Вот как только человек говорит: «У меня всё нормально», я понимаю, но тут как, либо у тебя проблемы, либо у твоих близких. А Вы Дима, Вы послушный ребёнок в семье? А это напрягает или Вы от этого гордитесь? Прекрасно. Что было бы, если бы в прошлом не было ошибок? Я не про то, на всякий случай. Я про другое, что все, что было в прошлом – это не ошибка. И что все, что будет в будущем – это не ошибка. Более того, сейчас страшную вещь скажу, все что было в прошлом – это и есть нормальная коммуникация. Не бывает другой, для вас и для ваших близких. Лучший вариант, идеальный момент. Дочь у меня, в детский сад ходила, и там у них носитель английского языка, ну естественно негр, кучерявый такой, по моему Джерри, но я могу ошибиться. Джерри, Фрэнки. Она там не с самого начала, она только в марте пришла в детский сад, сейчас она в школу пошла. И вот все этого Джерри за волосы дергают, и самое понимаешь, вот когда у тебя шевелюра, как у негра. И Катя такая, своей подруге говорит: «Я тоже хочу». Она такая: «Подожди», а потом такая: «Идеальный момент». Я же говорил, дети воспитаны «Ютубом». А чем Вы были воспитаны? Кто Вас воспитывал? Улица, книги? Гаражы, а по верху гаражей бегали? Скорость, а там где внизу люди, да? Ты не боялся? Хорошо, Вы готовы? Тогда, пожалуйста, прикройте глаза. Сядьте поудобнее. Найдите самую удобную позу, для того чтобы погружаться в транс, так как Вам удобно. Но самое главное – это то, что это Ваше решение. А я всего лишь проводник, а проводник идет всегда рядом. Иногда отстает, иногда забегать вперёд, но самое главное, я хочу чтобы Вы чувствовали, что я рядом, но вместе с тем знали, что все что Вы делаете, Вы делаете сами. Вот оно и тело, со всеми его ощущениями, со всеми его особенностями, зажимами или разрешениями, вот он кислород, который проникает в легкие, вот оно сознание, которое отслеживать, мне сейчас хочется, чтобы Ваше сознание, послужило ситом для моих слов. Пропуская, в подсознательное сито, только самые важные слова. Мои слова – всего лишь спецы, для того блюда, завтрашних дней, которое Вы готовите на Ваш вкус, на Ваш размер. И мои слова – всего лишь слова, но тоже играют свою роль, точно также как тон голоса, тембр голоса, точно также как локализация моего голоса, которая оказывается важна. Но самое главное – это то, что Ваше сознание и Ваше подсознание, решают глубину погружения и глубину изменения. Я хочу, чтобы именно Ваше тело и именно Ваша душа, выбрали ту глубину изменения. Как мы узнаем, что человек изменился? У него меняется взгляд, У него меняются мышечные зажимы лица, и я хочу, чтобы мышцы Вашего лица, выбрали самую лучшую конфигурацию для Вашего будущего. А для того чтобы Ваше будущее случилось, нужно мечтать телом. Вот он вдох и легкие наполняются воздухом. Вот он свет, и Ваше будущее находит именно ту, нужную Вас, состояние Вашей мечты и движение к нему. Если бы ты мог, оказаться в лучшем состоянии своего будущего, то как-бы чувствовали себя плечи? Если бы оказался в лучшей конфигурации своего будущего, то как бы тогда чувствовали бы себя мышцы? Мышцы спины? И мышцы груди? Мышцы рук, ног? Твое тело помнит очень много, ту радость и ту ярость прыжка, твоего детства. То удивительное состояние свободы, когда ты оказываешься в другом городе и ты никому, ничего не должен. Когда ты действительно делаешь то, что ты хочешь. И мышцы уголков рта, распирают сами. Поднимаясь вверх, когда глаза смотрят на то, что происходит вокруг – мечту. И твое подсознание само знает, как сделать эти изменения устойчивыми. Ведь устойчивость – это не тогда, когда ты стоишь, и даже не тогда, когда сидишь. Устойчивость – это тогда, когда движешься к своим целям, само ощущение движения. Мышцы бедер, мышцы спины, позволяют раскрыться грудной клетке, позволяет закрепить мышцы шеи, позволяет. Но на самом деле все это позволяешь ты. И всегда будешь себе это позволять. Один из моих друзей сказал так: «Мы ошибаемся, и пока мы исправляем свои ошибки, мы ошибаемся в другую сторону, и когда мы исправляем эти ошибки, маятник раскачивается, и мы живы». Ты прям сейчас можешь почувствовать этот источник в своей жизни, и он оживляет твои лучшие воспоминая, воспоминая от которых порой, хочется избавиться. Но ошибок не бывает, есть только жизнь. И когда ты живешь – ты ошибаешься и когда ты ошибаешься – ты живешь. Ты живой, и когда, ты не прыгаешь ты прав, а когда ты не прыгаешь – ты прав. И когда ты освобождаешься, от того, что тебе больше не нужно. Когда ты дышишь и старая ненужная рубашка – трещит на твоей груди, и ты растешь, ты живой. Ты дышишь.

Никогда не угадаешь, во что превратится следующий сеанс гипноза. Ты думаешь, вот сейчас я покажу технику, но человек перед тобой живой. А если ты решил, что сначала обязательно это, а потом вот это. Ты продолжаешь дышать, и ты прав. Ой как мне нравится, когда мозг начинает обогащаться кислородом, это праздник. Эриксон в этих случаях всегда говорил: «А что мне делать, если у меня голова болит после Ваших трансов?» Он говорит – это означает, что там есть мозг. Я думал, что он прикалывается, а потом действительно я узнал, что, когда кислород действительно начинает проникать в те участки коры головного мозга, до которого он обычно не доходил, там щекотно, но это бывает даже болезненно. Но боль тебе говорит о том, что ты живой, и отсутствие боли говорит тебе, что ты живой. И счастье в том месте, где его не было, а теперь стало, говорит тебе что ты живой. И давно забытые ощущения, которые возвращаются, говорят тебе, что ты живой. Глубокий вдох и медленно спокойны выдох, так, чтобы разошелся по всему телу. Глубокий вдох и выдох, который пойдет в мышцу лба. В этом отношении женщинам легче, у них есть такой лайфхак как ботокс. Удивительный лайфхак, после которого невозможно злиться – две недели. Я пользуюсь этим случаем, когда Ольга делает ботокс. Ну ладно открывай глаза. Закрой пожалуйста, вот так, и в будущее вдохни. И медленный выдох, вот так, хорошо. Вот, как себя чувствует лицо? Те, кто сидел поближе, могли видеть, как менялось кровообращение на ушах и на лице. Книжка, которую я читал, в принципе там говорят: «можно замечать дыхание лягушки» Тут за своими словами уследить, чтоб не то сказать. А то сказать, ага. Хотел забыть, но сказал, вот так во, да? Вы че тут курили еще спроси, ага. Такой хороший день, разминочный, да? Завтра всё будет структурно. Но сеансы тоже будут поэтому вы имеете в виду, что я говорю, вот сегодня мы три провели? Давайте, вот чтобы в день три сеанса проводить вот так вот провести по-хорошему да? А я все буду рассказывать, что я делал, но вот про это я расскажу завтра. А как создавать интригу - мы расскажем завтра. Ну что спасибо большое.