

# РЕГРЕССИВНАЯ ГИПНОТЕРАПИЯ

ПО МЕТОДУ

**Владимира Макулова**



**ИНСТИНКТ**



**РЕШЕНИЕ**



**ВЫВОД**

**ТЫ**

**И ЕСТЬ**

**АВТОР И ПРИЧИНА**

Предисловие

## От автора

Здравствуй, читатель! Много лет назад я бы дорого заплатил, чтобы быть на твоём месте и получить все те знания, которые я по крупицам собирал со всего мира. Но чем больше отдаешь, тем больше получаешь, поэтому сейчас мне не жаль с тобой всем этим поделиться.

В 2010-м году, решая собственные проблемы, я начал изучать гипнотерапию и ездить по всем, кто тогда был представлен на [российском рынке](#). Ситуация была плачевной — из всех специалистов ни один не имел подтверждения хоть какой-то собственной эффективности. Многие рассказывали сказки о чудесных исцелениях, но на практике никто не мог показать даже банальной результативной работы с фобией.

В 2012-м году я понял, что бессмысленно искать то, чего не существует, и поехал на обучение в США [по программе NGH](#) (крупнейшее сообщество по гипнозу в мире). Каково же было мое удивление, когда после сертификации я стал первым, кто на карте выпускников поставил флажок на России. В этот момент я понял, что не нашел у нас никого результативного просто [ввиду его отсутствия](#).

Далее я за два года посетил наиболее значимых [мировых звезд гипнотерапии](#), потратил на это 100 000\$ и создал обучающую программу [«Регрессивная гипнотерапия по методу Владимира Макулова»](#), итогом которой стал новый уровень работы — решение одной проблемы Клиента за один сеанс в большинстве случаев.

Фактически я стал отцом-основателем современной российской гипнотерапии, так как то, чему обучали здесь до меня никакого отношения к эффективной работе не имело вообще, от

слова «совсем». Сложность состояла в том, что просто взять и перевести американские методики гипнотерапии это все равно что воспользоваться «Гугл Транслейтом» для перевода стихов Пушкина – в итоге будет какая-то муть. Поэтому, прежде чем получить рабочий метод, я провел тысячи сеансов и затестил на практике каждую технику, адаптировав это под российскую ментальность и превратив все в единый процесс.

Далее совместно с КИПП мы вывели российский гипноз из подполья, защитив в министерстве образования программу обучения [«Гипнотерапия психосоматических расстройств»](#) НОУ ДПО «Кировский институт практической психологии» (лицензия №0243. 43 000430 от 17.07.2015).

Итогом обучения у нас является то, что выпускники проводят свои [первые результативные сеансы](#) уже во время обучения, решая реальные проблемы своих [коллег по обучению](#). Таким образом, выпускники, успешно овладевшие методом, [становятся вне конкуренции](#) на пока еще формирующемся российском рынке гипноза.

Эта книга оставляет далеко позади любые западные аналоги (про российские я вообще молчу), поскольку ни один из них не содержит детального и пошагового описания процесса сеанса. Такие знания можно купить, приехав на дорогой семинар, но вот бесплатно это предоставляется впервые. При должном усердии и практике эта книга проведет тебя «с нуля» до «профи» в мире современной гипнотерапии. Перечитывай, конспектируй и внедряй. Простое чтение даст лишь знания, практика же подарит тебе ценный навык.

**С любовью,  
Отец-основатель современной российской гипнотерапии,  
Владимир Макулов**

## **Ролевая позиция в консультировании**

Ну что, читатель, заглянем в святая святых? Миф о том, что консультант (психолог) — это такая смесь носового платка и помойного ведра в одном флаконе, который будет сидеть и часами слушать жалобы и бред, или «добрый друг, готовый повесить себе на уши любую хрень», в российской ментальности живуч. Ведет такой подход к следующему: Клиент будет ходить к вам вечно (или пока не кончатся деньги).

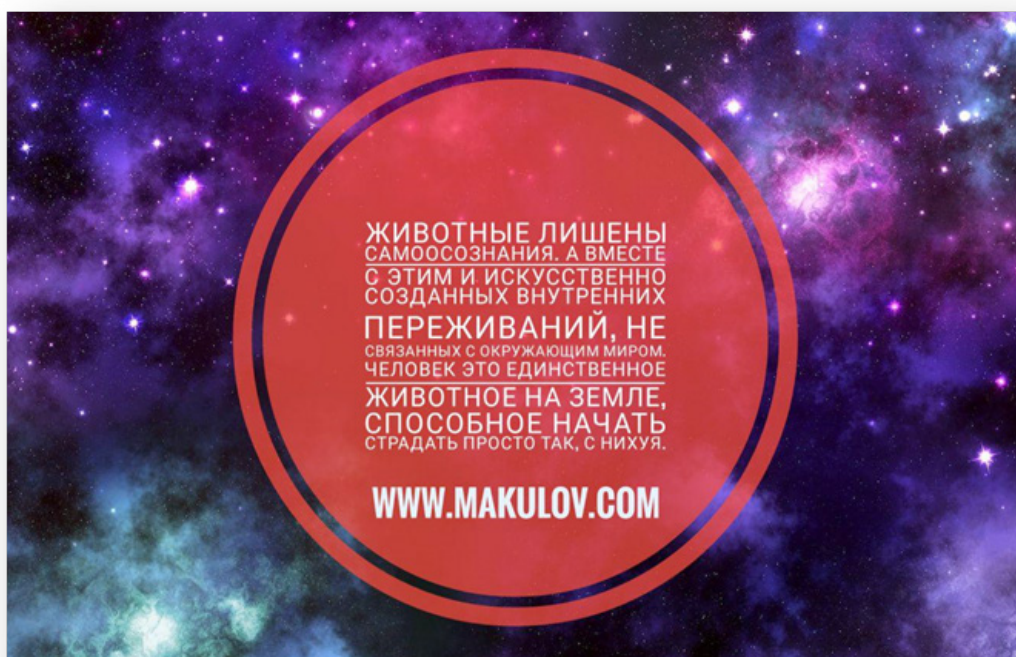
«Считаю нужным сказать...» — и поток воспоминаний на 30 минут. Простите, а проблему-то мы когда будем решать? Сеанс закончится, Клиент, возможно, останется доволен, а я нет, потому что вместо реальной помощи оказал сочувствие, и все осталось, как было.

Мой коллега и приятель Михаил обратился недавно с очень важным и наболевшим вопросом: «Какое мне наведение использовать для Клиента, если он меня не особо слушает?».

Я попросил описать случай поподробнее. Михаил рассказал следующее. Пришел к нему парень и говорит: докажи мне, что ты умеешь гипнотизировать, а я посижу, посмотрю, ага. И он начал старательно двигать ему индукцию за индукцией и, конечно, результат нулевой. И не только потому, что в гипнозе Михаил

разбирается чуть лучше, чем я в ядерной физике, а потому, что он проворонил ключевой момент.

Дальше можно было вообще ничего не рассказывать и, собственно, делать можно было что угодно с предсказуемым нулевым результатом. Но для Михаила терапия — это хобби (у него двухэтажный офис в особнячке на Лубянке). А вот как быть специалисту?



Итак: какое мне наведение использовать для Клиента, если он меня не особо слушает?

Правильный ответ — никакое, Миша, пока ты не добьешься того, чтобы он не просто слушал, а внимал каждому твоему слову. Пока из позиции «докажите мне» Клиент не перейдет в «помогите мне, пожалуйста». Это же относится ко всей терапии в целом: глубинная работа невозможна без доверия, а доверия не будет, пока вы не будете ведущим, и ваша роль не станет в процессе главной. Еще раз: в процессе терапии вы НЕ НА РАВНЫХ с Клиентом, уж тем более не на второй позиции, ВЫ ВЕДУЩИЙ.

Так и больше никак, точка. Сейчас по порядку объясню почему. Невроз — вещь своеобразная, и когда я шел к гештальтисту, то представлял, как он будет задавать неудобные вопросы, а я буду мастерски на них отвечать и поставлю его в тупик. Когда я шел к гипнотерапевту, то представлял, как он будет меня гипнотизировать, а у него ничего не выйдет (я же такой уникальный, ага). И так я прошел несколько специалистов, которые специалистами не были, потому что взялись со мной работать с таким уровнем критичности. Разумеется, результат ноль.

И вот как-то раз попал я на прием к довольно дорогому профи, который меня принял только потому, что я у него учился, а так принимает богатых дяденек и их тетенок. Пришел я и начал что-то ему затирать про то, как меня лечить и чего у меня такое. Посмотрел он на меня, сказал ложиться, дал какое-то простейшее упражнение, а сам сел «Вконтакте» переписываться, на меня ноль внимания. Лежал я, лежал и начал злиться. Ну, то есть как это так, я же тут приехал весь такой уникальный Клиент, мне, может, есть даже что-то важное рассказать, ага. Сеанс закончился, не начавшись, терапевт попрощался, когда еще приходиться не сказал, и вообще было видно, что ему на меня положить целиком и полностью. Уже дома до меня начало доходить помаленьку, а самое главное, начала зарождаться искорка доверия, в отличие от всех предыдущих.

Следующая встреча состоялась где-то через месяц попытки, наверное, с третьей, пару раз я приезжал, он отменял встречу буквально за 10 минут. Все это чем-то напоминало набор в шаолиньский монастырь, но поскольку я все больше понимал что к чему, меня сие не смущало, и, в конце концов, мы начали работу. И с него начался реальный прогресс.

Итак: эффективный терапевт не может по определению нуждаться в Клиентах больше, чем они в нем. Нужно понимать, что бессознательное Клиента не может доверить глубинную работу кому попало, поэтому Клиент начинает тестировать терапевта на прочность еще с момента звонка, отмечая для себя все реакции и делая выводы. Ну а поскольку чувствительность у невротика обостренная, то фальшь он выпаливает просто на раз. Это может быть ярко выражено, может быть нет, но так же, как я провожу диагностику, Клиент диагностирует меня.

Вопрос с психологического форума: «Что делать, если клиент часто переносит встречи, я бронирую кабинет, а он не приходит». Ответ простой – он вам нужен больше, чем вы ему, про глубинную работу можете сразу забыть, в лучшем случае будете заниматься терапией разговорного жанра.

Что это на самом деле значит: терапевт боится потерять данного Клиента. Значит, клиентов мало, значит, что не востребован.

Клиент тоже не дурак, все понимает. Лечится это очень просто: работой по 100% предоплате, которая засчитывается, если Клиент отменился позже, чем за сутки, и не более, чем один раз. Вообще, если честно, я сейчас даже радуюсь, когда Клиент отменяется, потому как отлично пойти часик погулять-отдохнуть. А раньше, помню, огорчался.



А вот недавняя история. Моего коллегу пригласили консультировать довольно богатого человека к нему домой. Обращался тот с ним по-барски, осадок остался неприятный, заплаченные деньги его не компенсировали, проблему они, конечно, не решили. То есть понимаете, все в проигрыше, вот в чем смысл. Ведущую ролевую позицию мы держим не потому, что такие все вот важные и востребованные, а потому, что по-другому глубинной работы не получится.

Ну не доверится вам человек с миллионом долларов на счете, если не увидит что вам на его миллион вообще фиолетово, ровно, и он для вас такой же обычный Клиент. На всякий случай напоминаю, что долларовых миллионеров у нас в стране 136 400 человек, а эффективных терапевтов можно пересчитать по пальцам рук и одной ноги. Поэтому с Клиентом даже в этом вы никак не равны, понимаете. Он в вас нуждается, вы в нем нет, это не какая-то там мания величия, это просто факт российской действительности. На моей памяти из потока в 200 человек по-



сле двух лет обучения и двух лет практики в профессии состоялись двое. ДВОЕ ЧЕЛОВЕК ИЗ ДВУХСОТ ЖЕЛАЮЩИХ. Был бы другой расклад — играли бы другими картами.

Хороший гипнотерапевт не может быть бедным (если только это не его философская позиция). НИКАК НЕ МОЖЕТ, по крайней мере, не в России. Больше скажу: и в США быть бедным очень-очень сложно, я вот только что, например, отдал 3 000\$ за четыре сессии, и это еще такой средний ценник, Ричард Бэндлер, к примеру, берет 10 000\$ за сессию. А уж как сложно быть бедным ПТ в Европе, так что оттуда Клиентам дешевле, получается, приехать ко мне на проработку в Москву, пожить тут и вернуться.

Но вернемся к ролевой позиции. Поскольку ко мне уже сейчас иногда заезжают Клиенты с часами, как полквартиры, расскажу что-нибудь из практики. Вот, например, пару месяцев назад звонит мне Клиент из другого города и начинает рассказывать что-то про новый код НЛП и еще какую-то психологическую околесицу, я ему, разумеется, предлагаю обратиться к кому-то еще.

У него там какие-то, видимо, отрезвляющие мыслительные процессы после такого поворота событий пошли, он говорит: «Я не обижу, вы только помогите». Объяснил ему, что такое обещание мне в работе будет скорее мешать, чем поможет, предложил, если желание останется, перезвонить через неделю, глядишь, чего и придумаем. Через неделю как-то уже поспокойнее он общался, про новый код больше не рассказывал.

Приехал ко мне, оказалось, бизнесмен, два метра ростом и в ширину полтора, прекрасной души человек, в подчинении сколько-то там людей и т.д. Мне бы, говорит, поведенческий уровень подправить, ага, вы меня не от того терапевтируете, это не важно, что мы тут сейчас делаем. А самого при этом трясет всего.

Я быстро объяснил политику партии, и мы продолжили. В итоге вышли на ядро, разрешили несколько глубинных проблем.

После сеанса говорит мне: «Владимир, спасибо огромное, что не повелся на все, что я тут исполнял. Обычно народ сразу пугается и подстраивается». И стопочку купюр мне протягивает, премию решил выписать, что после интенсива весьма приятно.

Всегда готов к премии по результату, и, если кто-то с течением времени заметит, что результат бесценен, мой номер банковской карты вам известен. Так вот, а когда второй раз приехал, рассказал, что по возвращению домой, стопку книг по НЛП выкинул на помойку. Новый код его, видимо, больше не беспокоил. Раскодировался.

Отсюда вывод: терапия прекращается ровно в тот момент, когда Клиент перестает следовать вашим правилам.



Ставит ли Клиент особые условия, пробует ли изменить вашу систему оплаты или цену, часы приема на неудобные вам, хочет ли прийти с видеокамерой (а у меня как-то был человек – внимание! – с автомобильным регистратором)... все что угодно, что меняет ролевую позицию – сразу стоп.

Стоп, потому что если это пропустить, то дальше можно не работать, если вы планировали эффективную терапию, а не просто получение денег с Клиента. Не надо параноить, случаи разные, но если чувствуете, что пошла такая игра, то извольте соответствовать уровню.

Давайте теперь менее веселую историю в моем исполнении. Итак, начинал я только свои успехи на поприще решения глубинных проблем с теми, от кого отказались профессора и доктора наук, и был на крыльях эйфории. И пригласили меня выступить (заметьте, бесплатно) с небольшим мастер-классом, а после тот самый высокооплачиваемый терапевт пригласил меня провести вместе с ним сессию, показать все на деле, уж больно интересен ему мой подход был, звал потом работать, но свой путь мне пока кажется милее.

Так вот, приехал я к нему, он как раз со своим Клиентом закончил работать, и видно, что и Клиент подустал и лично я этому Клиенту на фиг не сдался, ибо не мне он платит деньги и не ко мне обратился. Но терапевт просит: «Покажи глубинную работу, вот у человека неорганическая потеря эрекции». Понятно, что ролевая модель проигрышная, делай чего хочешь, не будет тут результата. Но поскольку только что я проработал Клиента с похожей проблемой (который на радостях в первый день снял трех проституток, а на следующий переспал с бывшей), я решил сделать дело, раз уж приехал.

Начали регрессию, коллега лез с советами и комментариями, и все это напоминало скорее басню «Лебедь, рак и щука», чем сеанс. Результат был предсказуемый. Вышли на психотравму, на ядро не вышли, идет сопротивление и уход в кинестетику. Коллега сделал пару внушений на тему «зато как висит», и Клиент, улыбаясь, отбыл домой. Не исключаю, что этому он улыбается до сих пор, ибо к глубинной работе все это не относилось.

Прошло некоторое время, и меня еще раз пригласили поработать на этот раз с бытовой фобией (страх пользоваться феном в ванной) девушки этого терапевта, у самого у него не получалось, решил привлечь меня как человека, который на фобиях собаку съел. Я уже был умнее и опытнее. Приехал, начал регрессию, вышел на психотравму, коллега решил, что все понял и продолжил сеанс. Закончил в своем стиле «улыбаемся и машем» примерно как в прошлый раз и говорит:

- *Я все понял, спасибо.*
- *Ну раз вы все поняли, давайте проверять работу.*
- *Как это?*
- *Пусть рестимуляцию фобии сделает. Что нам мешает проверить? Пусть берет фен.*

Разумеется, фобия осталась. Коллега спрашивает: «Володя, как же так?». Вот так вот, отвечаю. Если хотите результат, давайте вы сядете на другом конце комнаты, будете молчать до конца сеанса и вообще никак не мешать мне, я вам покажу, что делать. Девушка его все это слышала, ролевая позиция изменилась, можно работать. Через 30 минут я вылечил ее от фобии, провели рестимуляцию, она счастливая бегала с феном по квартире. Такие дела.

Отсюда простой вывод: Не работайте бесплатно и с людьми, которые лично к вам за помощью не обращались.

Почему так важно понимать ролевую позицию в терапии? Обычно к нам приходят люди, которые до этого уже что только ни делали и к кому только ни обращались. Когда все предыдущие потерпели неудачу, и Клиент потерпел неудачу вместе с ними, потеряв при этом до нескольких десятков тысяч долларов. Вполне возможно, что вы будете вообще последним, к кому обратился человек. Понимаете теперь важность момента?

И завершающий кирпичик в понимание пройденного. Что делать, если ведущую позицию держать не получается?

**Отвечаю:**

1) Прорабатывать в себе то, что мешает это делать. Это же прекрасный тест на то, кто вы есть.

2) Это просто не ваш Клиент. Ну да, такое бывает, всем помочь невозможно. И в целом желательно работать с теми, с кем вам хочется работать. Вот тогда и работа в радость, и Клиенты довольны, и вы в шоколаде.

ИЗМЕНЕНИЯ ПРИХОДЯТ

**ЧЕРЕЗ**

БОЛЬ ТОЛЬКО ЕСЛИ  
У ВАС ВНУТРИ ЧТО-ТО

**БОЛИТ.**

ВЫЗДОРАВЛИВАЙТЕ  
И МЕНЯЙТЕСЬ  
С УДОВОЛЬСТВИЕМ

самое вкусное на [takulov.com](http://takulov.com)



## Подлинная цель глубинной проработки

Логично, что целью проработки является решение тех конкретных задач, которые Клиент перед собой и вами ставит. Если выбранная цель (направление) изначально недостижима (неверно), вся дальнейшая работа будет бесполезной.

Например, приходит к нам Клиент и говорит: «У меня низкая самооценка, я хочу ее повысить». Лично мне такое заявление не говорит вообще ни о чем — ни с чем конкретно работать, ни как именно. Начинаем прояснять...

*— А в каких ситуациях и как проявляется эта низкая самооценка? Как конкретно она мешает?*

*— Мешает знакомиться с девушками, чувствую страх, когда хочу заговорить с ними. Считаю, что у меня с ними нет шансов.*

Ну, это уже что-то более-менее конкретное. Но проясним цель еще более полно.

*— Тебя интересует какой-то определенный тип девушек или интересуется знакомство с девушками в целом?*

*— Да, определенный тип, нравятся девушки с FASHION TV и VICTORIA SECRET и светские тусовщицы.*



Ок. Давай разберемся, что такое самооценка. Для меня самооценка — это соотношение между тем, кем ты хотел бы стать (идеальный образ), и реальным тобой на данный момент. Это значит, что человек может быть потрясающим для других, достичь высот в бизнесе и социальном плане, а внутри себя считать ничтожеством, потому что его идеальный образ очень высок и сложно достижим.

И наоборот, может быть ничтожеством для других, совершенно аморальным и асоциальным, но при этом подлинно любить себя и восторгаться, потому что его идеальный образ вполне приземлен, и он с ним на одном уровне или выше. И чем дальше человек от идеального образа, тем более дискомфортно себя чувствует. Твой идеальный образ — общаться с девушками с FASHION TV — я примерно понял, расскажи мне теперь о реальном уровне. Какова твоя жизнь?



И тут обычно пауза и начинается самое интересное, потому что до Клиента начинает потихоньку доходить отрезвляющая правда.

— Ну, я с детства был необщительным и застенчивым. Сейчас работаю менеджером в торговом зале, вечерами играю в компьютерные игры или пью пиво, друзей почти нет, девушек тоже.

— В таком случае, на мой взгляд, с самооценкой у тебя все абсолютно нормально.

— Как это?

— А вот так. У тебя адекватная самооценка тому, кто ты есть на данный момент. Подумай сам, вот сейчас уберу я тебе страх общения, ты выйдешь от меня. Сможет ли то, что останется, заинтересовать девушек с FASHION TV?



— А вот я слышал, что гипноз... (далее пересказ какого-нибудь фантастического фильма).

— Смотри, мы живем в реальном мире, не в виртуальной терапевтической вселенной. Все, что я могу сделать, — это убрать то, что

*мешает проявлению того, что есть внутри. Если внутри пусто, то наружу выйдет пустота. Да, можно внушить тебе что угодно, но все это сразу же вступит в конфликт с реальным миром, как только ты отсюда выйдешь.*

*— А как же тогда?..*

Рассказываю как. Читатель, можешь проверить это прямо сейчас на себе. Подумайте сейчас о проблеме, которую вы бы хотели разрешить (например, страх общения с новыми людьми), и вспомните момент, когда вы были максимально уверены в себе, общались (неважно со знакомыми или нет) максимально хорошо лично для вас, фактически были лучшим собой.

(Важно, чтобы моменты были без алко или стимуляторов, потому что в том состоянии вам могло казаться, что вы душа компании, а со стороны это было пьяное мычание, от которого людей воротило, но в силу состояния вы этого не замечали).



Так вот, если бы сейчас вам предоставили возможность быть лучшим собой постоянно, вас бы устроил такой результат терапии? Если да, то можно начинать работать, если нет, то цель, скорее всего, будет недостижима. Потому, что окажется, что человеку не хватает поведенческих навыков, приобрести которые он может в реальном мире.

Итак, цель терапии: предоставить Клиенту возможность стать и быть лучшим собой. Все, что сверху, — это приобретаемые поведенческие навыки.

Так, например, я отправляю некоторых парней после проработки к тренеру по межличностным коммуникациям, он с ними занимается, и все выравнивается. Хотя до этого они могли проходить несколько пикап-тренингов с нулевым эффектом, просто потому, что то, что мешало внутри, разрешилось, и появилась возможность наращивать навыки с удовольствием.

Таким образом, если вас не устраивает быть лучшим собой, то «увы и ах», составляйте план дальнейшего развития, подбирайте специалистов и методики, ибо путь ваш может оказаться более долгим. Как раз здесь и идет проверка на то, действительно ли человеку нужны изменения (или что он реально готов для этого сделать).

Поэтому так важно различать реальные терапевтические запросы от виртуальных, например, таких: «Я считаю, что проработка успешная только когда после нее красивые девушки сами подходят не реже чем два раза в день». Что самое интересное, по такому комментарию виден примерный уровень проблем автора и то, насколько для него на данный момент нестерпима мысль о проявлении инициативы.

Немного о неверных целях. Бывает, что проблема Клиента не связана с терапией напрямую и не может быть разрешена терапевтически. Например, у человека боли в спине, поскольку он до этого прочитал умную книжку и знает что такое психосоматика, он идет к НЛПисту, они там работают с этим как с частью и оказывается, что это, например, наказание папы, и все вроде сходится, а проблема остается.

Потом человек идет на расстановки и получается, что это боль его прапрадеда, полученная в бою, и все выглядит таким захватывающим, а проблема остается. А потом обычный врач в районной поликлинике, принимающий по полису, понимает, что это простое защемление нерва без кармических долгов и прочей эзотерики — и все проходит. Так вот, идти следует от простого к сложному, а не наоборот.

Ну что, запрос реальный? Значит, можно приступать к работе.

## **Модели реальности в проработках**

Начну с банального — в проработках нет чего-то абсолютного, есть эффективное на практике и не эффективное. Например, у Васи возник страх высоты, и он пошел сначала к психологу (тот вел с ним беседы об абсурдности страха), потом к гештальтисту, с которым они, разумеется, закрывали гештальты. Эриксолист погрузил его в транс, регрессионист искал проблему в прошлом воплощении, а ПЭАТчик сливал полярности.

Все было тщетно, пока однажды сосед Петя не дал ему в лоб. Страх прошел. Как именно — непонятно, но прошел, и вот уже три года не беспокоит.

Так вот, терапевтическая модель Пети в данном случае эффективна, а остальные нет. Представьте себе трафарет, который вы накладываете на рисунок, проверяя, все ли сходится.

Трафарет — это модель реальности, в которой работаем, рисунок — это текущая проблема Клиента. Если сходится, то можно попробовать начать проработку, если нет, то нужно искать другой трафарет. Если специалист ограничен моделями реальности, то он будет пытаться подогнать проблему Клиента под имеющийся трафарет. Заканчивается это обычно тем, что пытаются решить «проблему трафарета».



Чтобы было еще понятнее: вот есть у человека проблема – комок в горле в ситуациях общения с родителями, он мешает жить. Что это такое «на самом деле» никому не известно.

Можно предположить, что это невыраженные чувства, и начать в этой модели реальности работать. Получилось? Прекрасно! Не получилось? Берем следующий трафарет и работаем дальше. И здесь важно, что проработать его можно различными вариантами: можно хоть через регрессию в прошлую жизнь, можно через освобождение тела, но что это такое «на самом деле» мы все равно понятия не имеем. Наша цель – помочь Клиенту решить его запрос любым из подходящих способов (моделей реальности).

Чем более гибок специалист в выборе трафаретов, тем больше шансов на успех. Не работают традиционные модели? Можно

зайти через высшие силы, проверить органику, наследственность, да все что угодно — лишь бы помогло. Здесь же надо признать, что на данном уровне развития науки и техники помочь можно не всем и не всегда, так же, как сто лет назад можно было помочь еще более ограниченному кругу клиентских задач. Все растет, все изменяется, когда-нибудь будет и на его улице праздник.

Внимание вопрос: что делать, если под имеющуюся в наличии проблему Клиента ваши модели не подходят, а решить проблему очень надо (обошел уже всех и никто не помог)? Ответ следующий — менять модель реальности Клиента так, чтобы в ней можно было работать. И потом, когда проблема будет решена, можно об этом рассказать, но проблема-то уже разрешится, так что будет все равно.

Например, человек не верит в высшие силы, материалист до мозга костей, а с его проблемой вполне можно работать из реальности «кары высших сил» (то, что пришло в твою жизнь, пришло в нее не случайно, подумай, ответом на что это могло быть). И понятно, что, прежде чем такое задвигать, мы провели подготовительную работу (в частности, помним «система, выведенная из равновесия, стремится принять новое равновесное состояние»).

Копирование чужого уверенного поведения, позы и жестов лишь самоподтверждает и углубляет собственную ничтожность.

Внутри ты знаешь: я настолько не достоин выражения моей личной индивидуальности, что мне нужна чья-то более статусная маска.

А снаружи это похоже на стильный дом, виртуозно балансирующий на фундаменте из говна.

Владимир Макулов [www.makulov.com/osp](http://www.makulov.com/osp)

И вдруг до этого ни во что не веривший Клиент делает круглые глаза и понимает, что за то, что он когда-то там сделал, вполне логично получить то, что он получил, при условии, что есть что-то высшее. Ага! А что, если это что-то высшее есть в нем самом? Угу!

При этом я не знаю и не особо хочу знать, что он там учудил, что его так накрыло, но трафарет начал сходиться с проблемой Клиента — можно начинать работать.

Суть ясна? За дело!



## **Слагаемые эффективной проработки**

Итак, с моделями реальности разобрались: смотреть на проблему можно с разных сторон – главное, чтобы решение помогло Клиенту. И в ходе проведения более тысячи консультаций я стал наблюдать закономерности, при наличии которых проблема решалась. А также ошибки мои и коллег, при которых эффекта не было. Начнем с самого простого:

### **1. Работа только на сознательном уровне**

Это классика жанра, когда психолог ведет беседы, логически показывая Клиенту, что его проблема лишена рациональной основы. «Вот вы говорите, что боитесь ездить на лифте, давайте вместе подумаем, стоит ли бояться, ведь сейчас лифты снабжены защитным механизмом, даже если трос оборвется, ничего страшного не случится. Вот видите, бояться на самом деле нечего, бла-бла-бла».

Комичность ситуации в том, что Клиент не хуже психолога понимает, что лифт в целом безопасен, вот только ему от этого ни разу не легче. Потому что реагирует он а) бессознательно б) иррационально (алогично).

Та же ерунда, когда тренер начинает объяснять, что подходить и общаться с девушками — это нормально. «Она не укусит», «да ты даже ее больше не увидишь» — это все логика, к глубинным страхам она не имеет никакого отношения. Если бы это работало, Клиент решил бы свою проблему дома, на кухне, поговорив с друзьями за полчаса и 0 рублей 0 копеек.

Напротив, после такой «консультации» обычно возникает вопрос: «Либо я дурак и не могу объяснить, что чувствую, либо человек просто не понимает то, о чем рассуждает».

## **2. Работа над следствиями, а не причиной**

Сюда относится вся работа по изменению субмодальностей из НЛП, генераторы нового поведения и прочие фантастические техники, которые в книжках помогают за пять минут, а на практике как-то не очень.

О причинах и следствиях подробнее в следующей главе, а пока важно понять: если у человека возникла определенная форма поведения (страх, стыд, обида, вина и т.д.), то возникла она не на пустом месте, а всегда в ответ на что-то. Поэтому, чтобы изменить внешнее проявление (поведения), нужно определить его причину. А то получится повторение истории про то, как раньше лечили нервные тики, привязывая дергающиеся конечности Клиента. Понятно, что от этого они только усиливались, потому что тики были следствием проблемы, а не ее причиной.

Здесь же очень важно понять, что у двух людей с абсолютно внешне одинаковым симптомом (например, подёргиванием правого глаза в скоплении людей), причина может быть (и 99.99% что будет) совершенно различной. В том и сложность, что возникновение проблемы и метод работы с ней каждый раз

уникальны. И это ответ на вопрос «почему у одного получилось проработать таким-то методом, а у другого нет».

Еще попытка работы только над следствиями хорошо видна при кодировании от алкоголизма и сеансах гипноза с курящими из серии «водка яд, водка смерть» и «ты берешь сигарету, и тебя сразу тошнит». Ну, бросит он курить только потому, что тошнит, — начнет ногти грызть или обжираться, проблема, которая как была неразрешенной, так и остается, найдет внешнее выражение в чем-то другом.

### **3. Работа только с психикой/только с телом**

Понятно, что проблемы в психике отражаются в теле (вы же где-то и как-то чувствуете дискомфорт, иначе в чем тогда проблема?).

Иногда это завуалировано:

- *Смотрю на девушку и что-то меня останавливает.*
- *Где в теле возникает это чувство?*
- *В голове.*
- *Физически в голове возникает? Во лбу, в висках? Или в голове мысль возникает?*
- *Мысль возникает.*
- *Если ее не останавливать и начать подходить, где в теле возникнет чувство?*
- *В груди будет сердцебиение и жар.*

Вот, теперь разобрались.

Часто спрашивают, что прорабатывать сначала: тело или психику. Мой ответ: зависит от ситуации. Но есть одна закономер-

ность — если проблема возникла в довербальном периоде (когда еще не мог разговаривать), то сначала прорабатываем все на уровне тела, только потом разговоры разговариваем.

Также важно понять, что работа с телом происходит в регрессии («там и тогда», в момент возникновения проблемы), а потом уже здесь и теперь.

#### **4. Работа только на уровне поведения/состояния/убеждений.**

Бывает так, что работа выполняется в целом верно, но не полно, поэтому проблема остается. Например, залез специалист в корень проблемы и разрешил его. Клиент вышел в реальный мир и понял, что проблема остается, потому что причину они проработали, а следствия — нет. А они также тянут за собой старые состояния и поведение.

#### **5. Работа с образами и мыслями вместо опыта и чувств.**

Для простоты на примере: у человека в груди ощущается дискомфорт в виде комка и мысли о том, что с ним что-то не так. И некоторые специалисты начинают с этим комком разговоры разговаривать и пытаться его сделать меньше/больше, вытащить из тела. Временами это реально помогает, временами не особо, и сейчас станет ясно почему.

Сначала был ОПЫТ, потом ЧУВСТВА, с ним связанные, и только потом трансформировались ОБРАЗЫ и МЫСЛИ как следствия всего произошедшего. Поэтому все, что не имеет прямого отношения к опыту и чувствам, работает на порядок хуже, и наоборот.

А вот когда у человека очень острая симптоматика, тогда можно снимать ее через работу с образами и мыслями и уже потом — как отпустит — идти в опыт. Перечитайте это еще раз.

## 6. Работа без учета вторичной выгоды.

В общем, тоже классика. Вылечили человека от алкоголизма, а все его друзья, весь социальный атом остался связан с бухлом. И сидит он у телевизора, смотрит передачи, ему скучно и одиноко, а друзья сейчас пьют вкусное вино и общаются с дамами. И что бы вы ни делали, он либо найдет новый способ развлекаться, либо пойдет бухать по чисто социальным причинам — там весело и интересно.

**Основы глубинных проработок  
страхов, вины и обиды**  
<http://makulovvladimir.livejournal.com/>

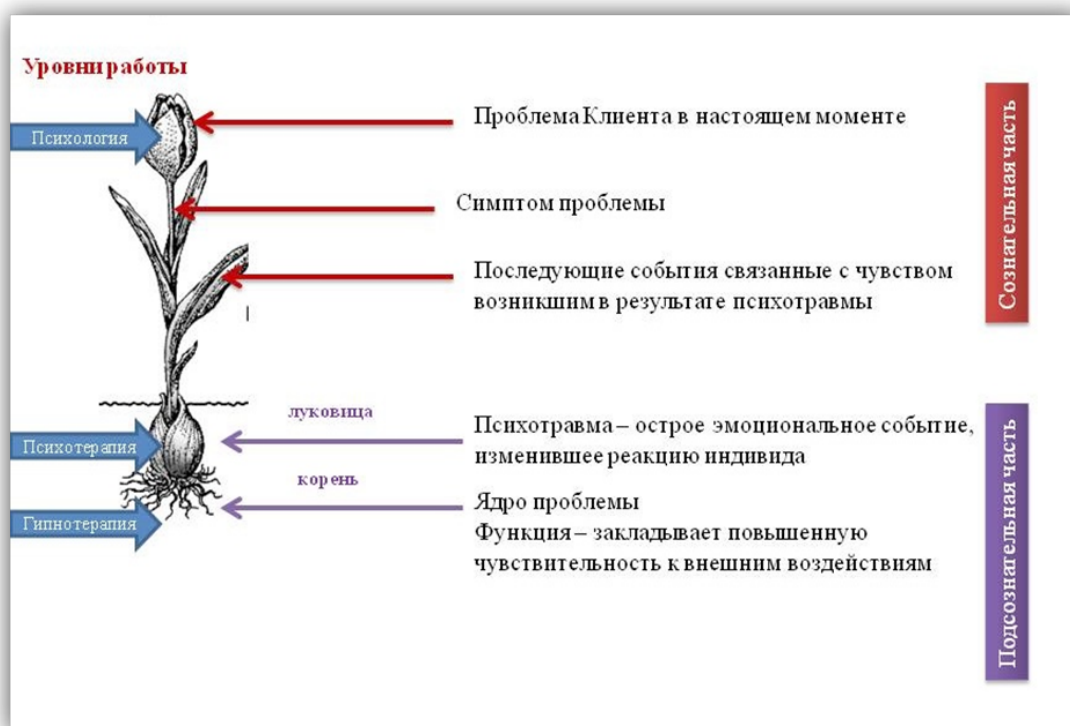
<b>НЕ эффективно</b> 	<b>Эффективно</b> 
Работа на сознательном уровне	Разрешение проблемы в бессознательном и последующий перевод на сознательный уровень
Работа над следствиями проблемы	Выход на причину проблемы и изменение с следствий через создание нового типа реагирование
Работа только с психикой/только с телом	Комплексная работа с телесными отражением психологических проблем
Работа только на уровне поведения/состояния/убеждений	Перевод изменений на уровне убеждений в новые состояния и поведение
Работа с образами и мыслями	Работа с опытом и чувствами

## Причины и следствия эмоциональных проблем

За свою историю развития различные виды психотерапии строили массу гипотез происхождения причин, лежащих в основе проблем Клиентов. Чего только здесь ни напридумывали, начиная от влияния астральных тел до прошлых жизней, но в более классическом виде это поиск очевидной причины, повлиявшей на индивида так сильно, что возникла проблема, на решение которой он готов тратить деньги и время.



И действительно, при работе с психотравмами (например, гештальт-терапия) Клиенту становится легче, но со временем проблемы, как правило, возвращаются, потому что остается что-то гораздо более глубокое, что, собственно, и создает почву для столь острой реакции. Здесь нужно понимать, что если специалист работает без гипноза, то дальше психотравмы он, скорее всего, просто не залезет.



Рассмотрим это на примере метафоры с растением. Сначала было что-то, как правило, довольно незначительное, что создало повышенную чувствительность индивида к данному воздействию (корень, ядро проблемы).

Далее по прошествии времени на эту повышенную чувствительность наложилось событие, переживание которого вызвало острые эмоции (психотравма), и было принято решение – в подобных ситуациях реагировать соответствующим образом. Это закрепилось в последующих событиях, связанных с дан-

ным чувством, и превратилось в устойчивую эмоциональную реакцию (паттерн), проходящую, как стебель, через всю дальнейшую жизнь и в один прекрасный момент начавшую мешать настолько сильно, что пришлось обращаться за помощью.

А теперь посмотрите на картинку еще раз, должно стать более понятно.

Бывает, приходит Клиент, который у кого только ни был, а в результате всего лишь ослабили симптоматику. Начинаем копать, выходим на ядро, прорабатываем, и его отпускает. И он меня спрашивает:

*— Владимир, а почему до этого не могли найти?*

Вопрос для меня самого долгое время оставался загадкой. Понятно, что часть специалистов работают чисто с симптомами, но часть-то каузальной направленности, почему у них-то не получалось? Или второй вариант: начинаешь работать и понимаешь, что вместо причин человек выдает вымышленные сюжеты. И надо делать стоп, потому что работать с ними тоже можно, но лучше сразу к ядру.

Причину я понял, когда проанализировал, что НИ ОДНА из причин, с которой Клиент обращался ко мне, в итоге не подтвердилась. Например, звонит мне человек и говорит:

*— Я точно знаю, что боюсь знакомиться с девушками, потому что меня в детстве отругала соседка. Прямо на 100% уверен.*

Начинаем копать. В итоге, конечно, оказывается, что причина в другом. На практике я выяснил, что дойти до ядра самостоятельно практически невозможно. Ни одно из психотравматиче-



ских воспоминаний Клиентов, с которыми они обратились, на практике не оказалось первопричиной проблемы. Следствием — да, но первопричина всегда была амнезирована. Ее просто не было смысла запоминать.

То есть психика как бы создает задел на будущее в виде ядра проблемы, и если в будущем важность этого ядра подтвердится на практике (в виде психотравмы), произойдет изменение реакции, а если нет — то нет. Вполне возможно, что у нас просто куча таких ядер, актуальность которых не подтвердилась, и они так и были похоронены в недрах бессознательного в виде опыта.

Критерием подлинности являлось решение проблемы. Например, Клиент обратился с острым страхом и собственной версией, мы ее проработали — страх остался. Далее по моей методике вышли на амнезированное ядро, проработали, и страх пропал.

Поскольку ряд Клиентов до этого работал с другими терапевтами (в том числе каузальной направленности, которые также искали, но не находили подлинной причины), и проблема не решалась, я делаю следующие выводы.

Соотношение ложных воспоминаний к реальной психотравматике при регрессии у Клиента зависит от:

1. Личности и навыков гипнотерапевта.
2. Уровня раппорта.
3. Глубины транса.

Кому-то Клиент будет выдавать конфабуляции, с кем-то идти на работу над психотравматикой.

Конфабуляции — это внутренняя защита от нежелания (неготовности) сотрудничать с терапевтом. Если Клиент не доверяет или не готов к работе, он будет выдавать либо вымышленные воспоминания, либо не относящиеся к проблеме.

Здесь важно понять, что для всего нашего организма важнейшим является дальнейшая эволюция (выжить и размножиться), и вопрос выживания гораздо важнее, чем понятие счастья или несчастья, страха или спокойствия. На фоне эволюции все это меркнет. И если наш организм решает, что такое поведение потенциально опасно, он блокирует его с помощью включения страха, причем не только в конкретной ситуации, но часто и в подобных ей. И он будет продолжать реагировать подобным образом, пока вы не войдете в состояние редактирования опыта и не измените этот механизм.

Теперь подумайте, насколько глупо сознательно перебарывать глубинные инстинктивные реакции, которые призваны вас защищать, и почему людей так накрывает от такого рода «самотерапии».

## Структура памяти в гипнозе

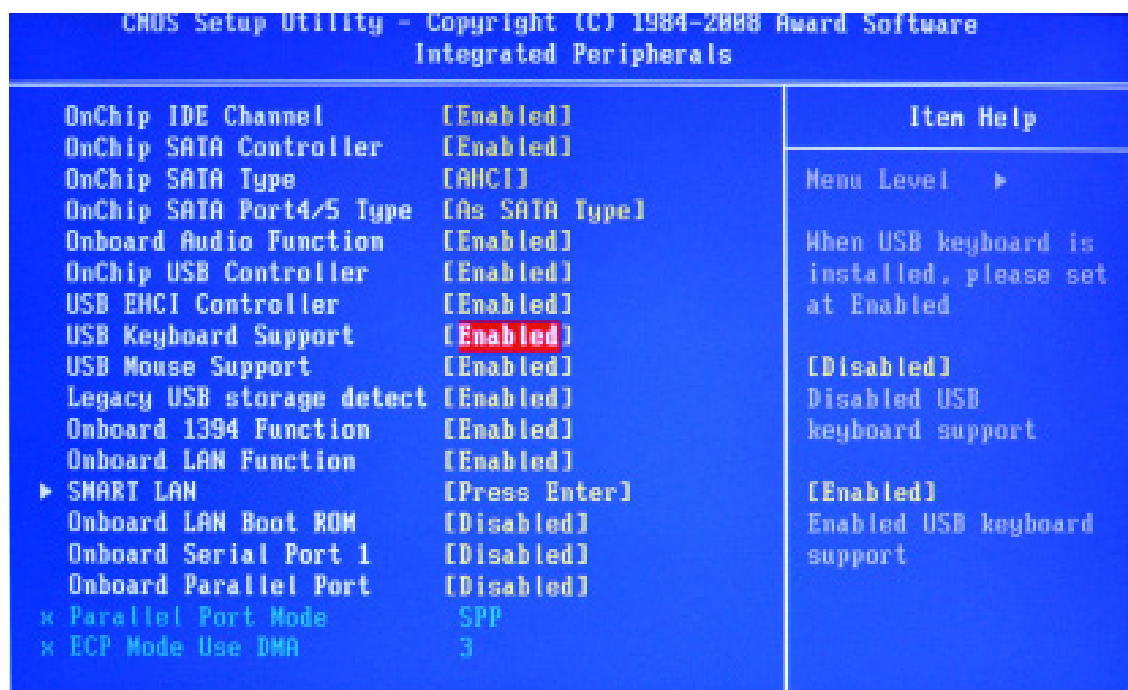
Обычно к услугам гипнотерапевта по вопросам памяти обращаются либо чтобы что-то вспомнить, либо чтобы что-то забыть. В первом случае речь может идти о куда-то задевавшемся предмете (о кредитной карте, ключах). Во втором — обычно о каком-то эмоционально значимом событии, которое Клиент предпочел бы забыть (например, изнасилование, избиение).

Но давайте начнем с главного: наш мозг настроен запоминать все, что относится к выживанию организма (плюс к размножению), и по умолчанию отбрасывать все, что к нему не относится. Сколько бы мы ни считали себя высокодуховными существами и сколько бы ни медитировали на лучи заката, в первой же критической ситуации инстинкты возьмут верх. Поэтому ребенку гораздо проще, например, научиться лазить по деревьям, чем вы зубрить стих поэта Серебряного века и таблицу умножения.

Мысленно представьте себе устройство человеческого мозга как компьютер, где есть предустановленный с рождения BIOS — ваше Подсознание. В него по умолчанию записаны биовыживательные инстинкты (спрятаться, убежать, замереть, напасть и т.д.), ваши рефлексy (глотательный, сосательный и т.д.), реакции вашей иммунной системы (устойчивость к бактериям и вирусам, аллергенные реакции и т.д.) — в общем, все, что помогло вашим предкам выжить (заметьте, выжить, а не самоактуа-

лизироваться или стать счастливым). Категория счастья подсознанием может расцениваться лишь как «в безопасности, сыт, оставил жизнеспособное потомство».

Эта информация КРАЙНЕ ценна, благодаря ей вы, собственно, и появились на свет (скажите спасибо предкам). Нет ничего более ценного, чем правильно установленный BIOS, поэтому при рождении врач проверяет ребенка в том числе на рефлексы (см. тест Апгар).



И уже на эту базу (Подсознание) по мере жизни ребенка начинает наслаиваться опыт в виде простейших программ «стимул-реакция» и более сложных мыслительных процессов (способность к образному мышлению).

Этот самый пласт приобретенных навыков (как Windows) мы в гипнотерапии называем Бессознательным.

Бессознательное как глобальная база данных содержит в себе автоматические реакции на различные виды стимулов, поступающие из внешнего мира. Автоматические потому, что реагировать надо быстро, иногда мгновенно: хищник не будет

ждать, пока вы примените навыки дедукции и вызовете 911. Начиная изучать эту область, поражаешься, насколько все мы являемся биороботами, запрограммированными на выживание и насколько все это далеко от каких-либо высокодуховных концепций. Я бы, возможно, предпочел не знать части того, что знаю, и пребывать в счастливом неведении. Но не будем о грустном.

Итак, бессознательное содержит:

- наши привычки (действия, повторенные множество раз);
- наши убеждения (то, во что вы, собственно, верите или не верите);
- а также весь пласт накопленных знаний, которые ждут своего часа, чтобы оказаться примененными.

Каждый раз, когда с вами что-то происходит, бессознательное формирует решение и отправляет его в подсознание, которое трансформирует его в чувство для того, чтобы вы совершили действие (сработал инстинкт).

Разберем на очень простом примере: прямо на вас из-за поворота с лаем выбегает большая злая овчарка.

Тут же (не через час или два) ваше Бессознательное НА ОСНОВЕ ОПЫТА формирует РЕШЕНИЕ — опасно или нет. Например, вы кинолог, который на личном опыте знает, как себя вести в подобной ситуации, и разъяренное животное не производит на вас никакого впечатления. Или наоборот: вас в детстве покусала собака, и теперь вы боитесь всех, включая болонок и такс. В обоих случаях действие (стимул) одинаковое (бежит собака), а вот реакция разная.



Допустим, ваше Бессознательное решает, что ситуация опасная, направляет эту реакцию в Подсознание, и оно формирует чувство – например, страх, который в свою очередь подталкивает вас к действию (инстинкту): замереть и думать, что она не бросится на спокойно стоящего, убежать, спрятаться или схватить палку и напасть в ответ.

Инстинкт как бы призывает вас восстановить безопасность, и после этого мозг позволит вам вновь ощутить комфорт.

Итак, еще раз:

**стимул (угроза из внешней среды) -> решение (эмоция) -> чувство в теле -> действие (инстинкт).**

И резюмируем, чтобы уложить в голове:

**Подсознание:**

- инстинкты;
- рефлексы;
- иммунная система.

**Бессознательное:**

- привычки;
- убеждения;
- массив накопленной за жизнь информации.

«Но ведь страх — это не единственная реакция?», — спросите вы и будете правы. Например, вы сидите в гостях за праздничным столом и вам очень хочется скушать вкуснейший кремовый торт, но вот оказывается, что торт порезали на восемь частей, а гостей девять. Вам не досталось ни кусочка, а торт-то вкусный.

И от того, что вы его не съедите, вы не умрете с голоду, а все равно возникает дискомфорт в теле. Но это уже не страх, это обида — ощущение, что с вами поступили несправедливо, нечестно, за которым также включается необходимость совершить действие, чтобы вернуться к комфорту.

Например, вы встаете и говорите: друзья, давайте каждый положит мне по небольшому кусочку, и вам хватит, и я поем. Или сосед, заметив вашу обиду, говорит: «Я все равно не ем сейчас сладкое, давайте я отдам вам свой кусок». И о чудо, чувство сразу пропадает: вы снова на территории справедливости :))



А если бы вы сами поступили с кем-то несправедливо, то испытали бы вину. И вам также надо было бы восстановить справедливость по отношению к другому, чтобы перестать ее ощущать.

Таким образом, нет «плохих» и «хороших» чувств. ВСЕ чувства, которые мы испытываем, являются нужными, просто одни комфортные (радость, удивление, интерес), они подсказывают, что мы все делаем правильно, а другие — дискомфортные — даны нам для того, чтобы этот комфорт восстановить.

Едем дальше. Если Подсознание — это BIOS, Бессознательное — это Windows, то остается Сознание, которое в данной модели можно сравнить с оперативной памятью.



Собственно, сознание — это та логическая часть, которая, как прожектор на ручном управлении, освещает путь в море внешних угроз и возможностей. И поскольку сознание очень ограничено по объему (7-9 объектов одновременно), то задача Бессознательного и Подсознания — максимально разгрузить его от лишних действий.

Более того, в действиях, где важны инстинкты и чувства (например, секс), Сознание будет лишь мешать. Мне, например, регулярно приходится работать с мужчинами, включающими Сознание на этапе, когда оно не нужно (думают о том, что не встанет). У них начинаются проблемы с эрекцией, которые мы потом решаем на консультации.

Ура, читатель, ты теперь понимаешь с практической точки зрения больше, чем подавляющее большинство российских психологов. Но движемся дальше.

Мы разобрались, что память бывает долгосрочной (Бессознательной) и краткосрочной (Сознательной). Сейчас мы поймем это на практике.

Произнесите сейчас вслух, например, мой номер мобильного 89165208168 и, закрыв глаза, попробуйте его воспроизвести. Да, закрой и глаза и попробуй, а не просто читай, так интереснее. У кого-то получилось, кто-то ошибся или даже не вспомнил все цифры. Если сейчас вы повторите его, например, тысячу раз, то мозг создаст нейронную цепь, отвечающую за это воспоминание, если вы будете проговаривать его вслух, включится моторика и аудиальная память.

Если вы будете представлять, как пишете его на доске мелом, включится образное запоминание. А если вы представите, что это не мой номер, а вашего любимого человека, включится эмо-

циональная память, и вы перенесете на него чувства, с ним связанные. Если вы представите, что цифры сделаны из шоколада и начнете их кусать, то тактильная и вкусовая соответственно. Но главное даже не это, а то, что ПАМЯТЬ РАБОТАЕТ ПО ПРИНЦИПУ АССОЦИАЦИЙ (нет, у меня не запал капслок, просто очень важный момент).

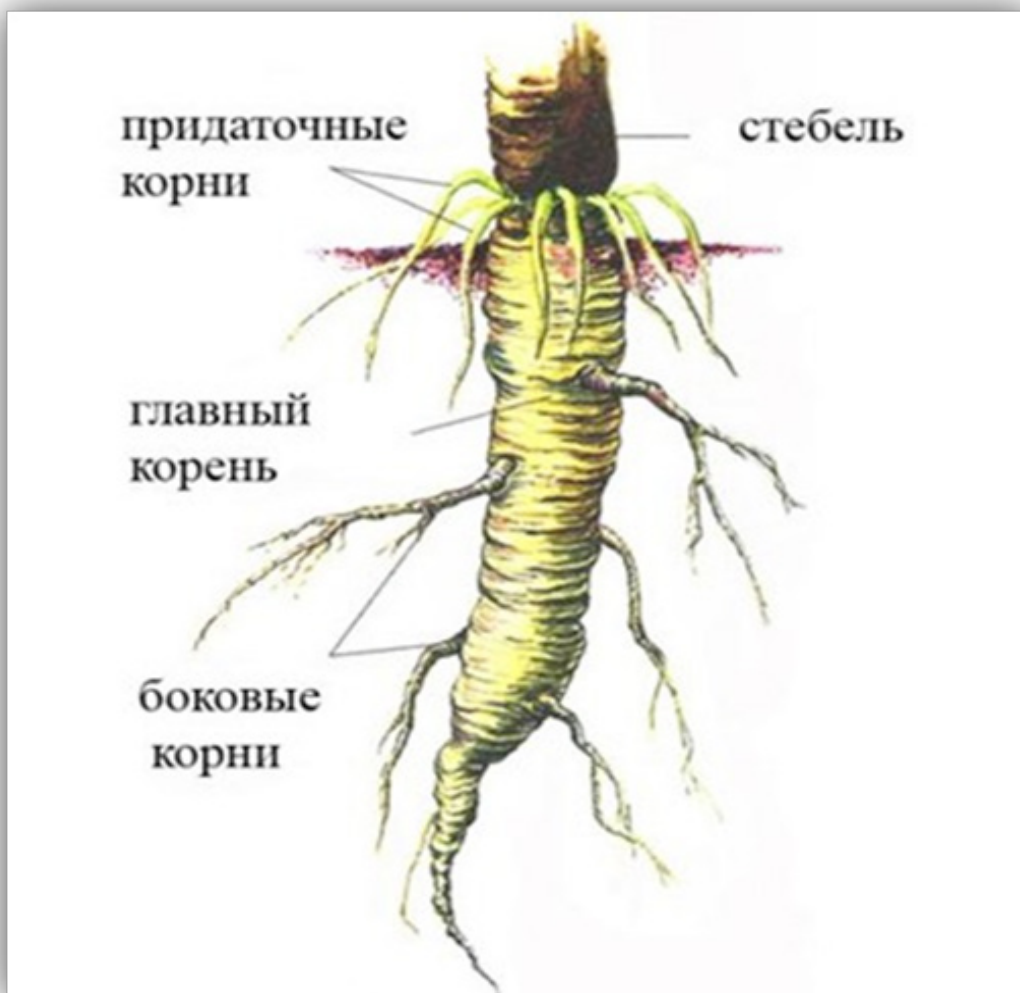
И ассоциации эти могут быть совершенно различными и иногда НЕ осознаваемыми (читай Бессознательными) на первый взгляд. Блин, теперь вы, возможно, поняли эффект дежавю, и я лишил вас этого чудесного неведения (а я предупреждал в начале главы).

С вами ДО этого было что-то схожее (не важно, прямо или косвенно) с тем, что происходит сейчас, и, разумеется, по АССОЦИАЦИИ вы знаете (предчувствуете), что за этим последует, в то время как Сознательно можете не видеть между ситуациями никакого сходства (правильно, ведь массив всей накопленной за жизнь информации находится в Бессознательном). Вот вам и все «дежавю».

Таким образом: ситуация в настоящем, схожая с ситуацией из прошлого, автоматически вызывает у вас ЧУВСТВО в настоящем, которое может НЕ иметь никакого рационального (логического, Сознательного) объяснения в настоящем.

Все эмоционально значимые ситуации, связанные с данным чувством, прописаны в одну «ячейку памяти». Более того, поскольку чувство имеет и конкретное место в теле, где оно проявляется, то в этом же месте в теле прописаны все связи с этим чувством. Это же частично понимал Фрейд, придумавший метод «свободных ассоциаций», по которому, если случится чудо, психоанализируемый выйдет к травме, с которой психоаналитик, кстати, в 99,9999 случаев не знает, как надо эффективно работать.

В гипнозе же мы не теряем время и деньги Клиента на воспоминание всего, чего можно, а намеренно сосредотачиваемся на поиске первопричины, но об этом позже.



И вся эта писанина ничего не даст, пока вы не попробуете на себе, как оно работает. Итак, я попрошу вас сейчас вспомнить какой-то очень приятный момент из недавнего прошлого (радость, счастье, интерес). Когда вспомните, закройте глаза и вернитесь мысленно в этот момент. Обратите внимание на чувство, которое у вас там возникает, и где в теле центр этого чувства (грудь, живот, руки, ноги, голова).

Сконцентрируйтесь на нем и представьте, что плывете вместе с этим чувством назад в прошлое, вспоминая более ранние моменты в жизни, связанные с ним. Разумеется, к вам начнут приходить различные воспоминания (по большей части приятные, поскольку мы взяли комфортное чувство).

Но, возможно, будут среди них и какие-то другие, не всегда понятно каким образом связанные – память работает по принципу ассоциаций не только на уровне чувств, но и на всех других (запахи, звуки, люди, цвета – что угодно). Каждая ситуация содержит сразу несколько ассоциативных связей, дающих доступ к ПЕРЕПРОЖИВАНИЮ (можно еще сказать – переощущению).

Внимание, вопрос: достаточно ли знать ситуацию, чтобы ее проработать? Например, откуда-то по волшебству, вы узнаете, что ваш страх воды идет с пяти лет, когда вы чуть не утонули в пруду в деревне у бабушки. При этом вы не помните этого момента, но примерно помните себя в пять лет и помните этот пруд. И тут вы, например, начнете представлять себя тонущим и что-то там прорабатывать. Практически гарантирую, что результат будет нулевой.

Достаточно ли вспомнить ситуацию, чтобы ее проработать? Ну вспомнили вы, что тонули, при этом остаетесь здесь и сейчас, спокойны, понимаете, что опасности нет. Какой результат будет? Скорее всего, нулевой.



Таким образом, даже если бы существовал метод точно узнавать о времени возникновения проблемы (как, например, обещают фантазеры-кинезиологи – я просто проверял и этот метод в числе прочих), это бы нам мало что дало. Ну, скажут: вам было четыре года, шесть месяцев, 25 дней, 8 часов, 31 минута, 19 секунд – какой от этого прок?

Что нам действительно нужно – так это попасть ИМЕННО в ту «ячейку памяти», где прописано ЧУВСТВО, с которым нам надо проработать во всех этих ситуациях. Еще раз – нам все равно на ситуацию, она может быть почти любой, нам важно чувство, которое ее сопровождает, показывая отношение к ней. Более того, не ваше текущее Сознательное чувство, а наоборот, автоматическую, Бессознательную (а если инстинкт, то Подсознательную) реакцию того маленького вас, который решил реагировать на данный вид угрозы. О том, как это сделать, расскажу далее.

Для более полного понимания посмотрите это видео <https://youtu.be/xazp-gQVZs8> и перечитайте эту главу как минимум два раза с интервалом в пару дней.

## Как сделать «негипнабельного» гипнабельным

Начинающие (либо неквалифицированные) гипнотерапевты начинают сеанс с индукции или, что еще хуже, тестов на гипнабельность.

«Вытяните руки перед собой, в одной у вас гиря двадцать килограмм, ко второй привязан шарик с гелием, позволяйте рукам двигаться самим собой». В итоге тем, кто следует внушениям, предлагают продолжить, тем, у кого руки остались на месте, объявляют, что они негипнабельные.

Но на самом деле это не они негипнабельные, это гипнотерапевт не умеет подготавливать к гипнотизации.

Несколько лет назад мне позвонили журналисты с НТВ, предложили их загипнотизировать. К этому моменту они обошли всех гипнотерапевтов, кого смогли найти, включая моего бывшего коллегу и результат был нулевым.

Продюсер просил принести что-то очевидное, а не «ваше тело расслабляется, бла-бла-бла». На тот момент мне было принципиально их погрузить, поскольку до этого подобный эксперимент провел журнал «Менс хелс» (<http://www.mhealth.ru/health/mind/eksperiment-redakczija-pod-gipnozom/5/>) с таким же нулевым результатом, и к гипнозу было отношение как магии, гадаaniu и прочим лохотронам.



Российские гипнотерапевты лишь у себя на сайтах были крутыми мастерами и знали секретные техники. На встречах же со скептически настроенными журналистами все как один облажались и бормотали какие-то детские оправдания в стиле «не очень-то и хотелось их гипнотизировать». Ну, потому что «российский гипнотерапевт» и «балабол» — это изначально слова-синонимы.

В тот же вечер я погрузил обеих журналисток до глубокого сомнамбулизма (галлюцинации с открытыми глазами, внушенная роль — девушка мгновенно подбирала на слух мелодию, чего не делала никогда в жизни), а в конце внушил обеим, что они в завтрашнем дне, приехали к продюсеру и рассказывают ему, как я их гипнотизировал.

Разумеется, я все это записал на видео и иногда демонстрирую участникам семинаров, потому что у меня уже был эпизод с телевизионщиками, когда я на записи программы взял девушку из зала, подгрузил до глюков, сделал полную регрессию возраста в детство, но вся съемочная группа настолько охренела от происходящего, что в эфире остался лишь момент, когда я встаю со стула для гипноза и... сажусь на стул.

При этом я не делал никаких секретных техник спецслужб, ментализма, не призывал силы космоса и прочей хероты, которой дурят голову своим адептам некоторые гуру. Я просто все делал правильно, в верной последовательности, являясь человеком, за которым следуют. Через несколько дней они приехали снимать мое выступление по эстраднему гипнозу, о том как это было можно посмотреть здесь <https://youtu.be/bCN1N-uRd4o>

Прочитав эту главу, вы поймете, почему у меня получилось, а у предыдущих гипнотерапевтов — нет (здесь мы упустим тот момент, что до того, как я привез в РФ директивный гипноз из Америки, у нас на рынке в принципе были только фантазеры, дилетанты и мошенники).

Сейчас мы соберем некоторые идеи из предыдущих глав, плюс добавим новый материал.

Итак, звонят мне журналисты и предлагают встретиться, очень желательно сегодня, потому что завтра у них встреча с продюсером, а они так и не нашли того, кто бы их загипнотизировал. При этом я нахожусь за городом, ем шашлыки и одет в спортивные, которые наполовину уже в кетчупе.

Ну окей, говорю, давайте встретимся. Приезжаю в ресторан, и две дамы мне практически с порога заявляют: ну что, давай уже показывай свой гипноз, время — деньги, и мы поедем.



Разумеется, с Клиентом мы не спорим, ничего ему не доказываем, а утилизируем все, что нам не выгодно. Поэтому, если бы я с порога начал гнуть пальцы и рулить, ничего, кроме отторжения, это бы не вызвало.

На семинаре я обычно рисую воронку с широким, постепенно сужающимся горлышком и говорю: «Вход в гипноз для Клиента очень плавный, все начинается спокойно и мило, но чем дальше его засасывает, тем директивнее вы становитесь, пока в какой-то момент вы не станете вести все процессы, а он – лишь следовать».



Да, говорю, гипноз – дело хорошее, давайте только пару моментов проясним, чтобы у нас сегодня все получилось, потому что, если мы все сделаем так же, как вы делали до этого, то результат будет такой же.

Гипноз, говорю, для нашего организма – это состояние редактирования опыта, в котором мы можем менять психические реакции. Но, чтобы в это состояние войти, нам нужна **конкретная цель**.

Представьте перед собой компьютер с установленными программами. Так вот, гипноз — это когда переустанавливают программы, и для этого нужно обладать «правами администратора». А эти права выдает мне ваше бессознательное, и для того, чтобы их получить, надо объяснить ему, зачем вообще туда лезть, потому что, насколько я вижу, у вас и так все прекрасно функционирует.

Девушки задумались. Одна сообщила, что хочет научиться подбирать мелодии на слух, чего никогда в жизни не делала и вообще несколько лет на пианино не играла.

Вторая сообщила, что в детстве часто находилась в состоянии счастья и радости, но постепенно это чувство забылось, хотелось бы его вернуть.

## **Цель**



Прежде чем кого-то гипнотизировать, вам нужно понять, зачем вы это делаете. И цель эта должна быть а) измеримой б) достижимой.

Например, цель «я хочу достичь просветления» не измерима. Как ты измеришь, что его достиг? Поэтому «просветленцев» будут доить всю жизнь, пока деньги не закончатся.

А бывает измеримой, но не достижимой. Например, ко мне как-то обратился парень со страхом знакомств и сообщил: «Я буду считать что мы достигли успеха, если ко мне после работы будут САМИ подходить знакомиться по две девушки в день». Ну что я могу сказать: от меня это не зависит, НО! Попробуй стать, например, известным певцом, и к тебе сами будут подходить девушки, даже если ты продолжишь бояться знакомиться. (если кто не знал, социофобия не проходит ни с подписанием контракта со студией «Юниверсал», ни с миллионом долларов на счету — человек все так же внутри считает себя говном, только теперь уже богатым и знаменитым).

Итак: я посмотрел на цели журналисток, и все было худо-бедно подходяще, единственное, что для «подбора музыки на слух» нам нужен был самый глубокий сомнамбулизм. Когда я обучался эстраднему гипнозу в Лас-Вегасе <https://youtu.be/oVxbB1IH3SU>, то почти каждый день ходил на эстрадные представления. Так вот, из зала в сто человек обычно тест «руки не разжимаются» проходит процентов 20-30, из них на сцену выходит десять, а из этих десяти до стадии «внушенная роль без подыгрывания» входит 1-2 человека.

Это чтобы было понятно, какие у меня были бы шансы, если я вступую начал гипнозить скептика, да еще после стольких неудачных попыток моих «коллег», потому что к этому моменту девушки мыслили примерно так: гипноз работает только на подставных и то вряд ли.

Далее я попросил рассказать, что конкретно с ними до этого делали и как они поняли, что это был НЕ гипноз.

«Ну... я не отключилась, была полностью в сознании», — сообщила мне одна из них.

### **Страхи и мифы о гипнозе**



Я ответил: не утверждаю, что ты была в гипнозе, вряд ли, но гипноз НИКАК не связан с потерей сознания или потерей контроля.

Гипноз — это, наоборот, состояние более расширенного сознания, в котором ты, например, можешь вспомнить что-то давно забытое или начнешь подбирать мелодию на слух, потому что у тебя не будет преграды «я этого не умею». Мы не будем этого делать, но люди, которым протыкают руку или делают операцию под гипнозом, наоборот контролируют себя настолько полно, что могут отключить боль.

Или, может быть, вы видели, как люди на эстрадном гипнозе со вкусом кусают на сцене воображаемые яблоки. Но если вы вспомните, как ехали в метро и о чем-то задумались, например, вспомнили недавний отдых на море, то обнаружите, что на ка-

кой-то момент у вас перед глазами были пальмы, и вы даже не заметили, как сменились пассажиры напротив. Или вы долго искали ключи, обшарили весь стол, а потом через некоторое время заметили, что они лежат прямо перед вашим носом. То есть вы не видели то, что есть, а это самая глубокая форма сомнамбулизма — негативные галлюцинации.

Или вы порезали руку, не заметили этого, а больно вам стало только тогда, когда вы увидели кровь, поскольку до этого ваш фокус внимания был на чем-то другом — в гипнозе это называется анальгезия.

Или вы встретили школьного приятеля и никак не можете вспомнить, как его зовут, хотя до этого несколько лет общались, или какое-то слово вылетело из памяти, крутится на языке, но не приходит на ум — в гипнозе мы называем это амнезией.

### **Контекст**



Это не значит, что вы формально в эти моменты были в гипнозе, это значит, что все гипнотические феномены в той или иной степени присутствуют и в обычной жизни. В гипнозе мы лишь это усиливаем, поэтому испытывать все эти феномены **абсолютно нормально**.

Таким образом, через 15 минут я развеял основные страхи и изменил отношение к гипнозу. Но это не была спонтанная беседа «от фонаря», я абсолютно точно знал, какие темы мне надо обсудить.

Давайте резюмируем по пунктам, чтобы это лучше отложилось у вас в голове.

**Цель.** а) измерима б) достижима. Если у вас нет цели, не понятно куда и, главное, зачем двигаться. Если у вас хреновая цель, найдите соответствующую пунктам а) и б).

**Страхи и мифы.** Задача состоит в том, чтобы развеять страхи и мифы в голове Клиента, чтобы в итоге наши представления о гипнозе совпадали с его представлениями, чтобы он понимал, что гипноз – это не сон, не потеря контроля, не низкая сила воли, «войду и не выйду» и прочая бредятина из фильмов и второсортных передач.

Наш гипноз = его гипнозу. Это здорово, безопасно и, главное, это может решить его проблему.

**Контекст.** Контекст – это то, что делает ненормальное нормальным. Представьте, что мужчина подходит на улице к женщине и говорит: «Раздевайтесь, снимайте трусы и раздвиньте ноги». Скорее всего, она подумает, что он псих и позовет на помощь, если это развитая страна, и постарается убежать, если это про-

исходит у нас, так как знает: у нас никто не поможет, слишком крепкие скрепы и национальное самосознание.

Так вот, представьте, что этот мужчина — известный гинеколог, к которому очередь на месяц вперед, и десять минут назад он был у себя в клинике, где женщины мечтали, чтобы он сделал **то же самое** еще и за деньги. Что изменилось, когда он вышел из клиники? Контекст!

Представьте, что вы решили за 5000\$ посетить шаманскую церемонию в Перу, сутки добирались, брели по джунглям и вот вышли наконец-то на место. А там обычная панельная двухэтажка, в ней кабинет, вас встречает мужчина-европеец в белом халате врача и говорит: «Я шаман, давайте начнем».

«Что за нахер?», — скажете вы. Я же ожидал ночные пляски у костра от перуанца в перьях и с посохом. Что не так? Контекст!

Или пришли в Москве к стоматологу поставить пломбу, а в кабинете, заполненном деревянными масками, вас встретил, раскуривая благовония, мужик в костюме из перьев. Что не так? Контекст!

В общем, предложил я журналисткам сменить контекст и, если желание еще не пропало, провести сеанс в каком-то спокойном уединенном месте, а поскольку это надо им, то пусть они его и ищут.

## Ролевая позиция



О ролевой позиции я уже писал в первой главе, но здесь немного дополню. Чтобы за вами следовали, вам нужно вести, если не ведете, за вами не следуют. Если Клиент за вами не следует, он идет куда угодно, но только НЕ к решению своей проблемы, потому что, если бы он знал куда ему идти, он бы никогда не оказался у вас на сеансе.

Подумайте сами, какому человеку вы позволите производить изменения в вашей психике? Наверняка уверенному в себе авторитету, которому вы доверяете как специалисту.

Так вот и вы для Клиента должны быть именно таким.

Итак, при проведении подготовки к сеансу у вас в голове должен быть чек-лист из четырех пунктов:

**Цель** — а) измерима б) достижима;

**Контекст** — делает гипноз нормальным;

**Ролевая позиция** — вы авторитет, который ведет;

**Страхи и мифы** — его гипноз стал равен нашему.



Пока вы не проговорили каждый пункт, смысла идти дальше никакого. Ну, то есть у вас может получиться, но это будет чистым везением – Клиент и так был готов. Наша же задача состоит в том, чтобы после подготовки повысить шансы максимально.

Нигде в литературе или на тренингах я не встречал данного материала так, как он описан здесь, и выводил эти пункты самостоятельно, шаг за шагом, методом проб и ошибок. Так что вам повезло больше, чем мне в свое время ;)

В общем, журналистки посоветовались и говорят: поедemте к нам домой. Ну, вариант. Приехали, дома был еще какой-то мужчина, которому я сказал: «Сейчас я буду их гипнотизировать, ты хочешь, чтобы я и тебя погрузил?»

Он отказался, после чего я предложил ему покинуть помещение и закрыл дверь на ключ. Хозяин дома, можно начинать.

И все у меня получилось. Я погрузил до глубокого сомнамбулизма двух критически настроенных журналисток, которые всем предыдущим казались негипнабельными, продюсер остался доволен, и потом мы даже пару раз снимали какой-то трэшник для НТВ. Через год, когда он мне позвонил, сообщил, что перешел на Рен-ТВ (я вот, кстати, не удивился), и предложил снять мистический сюжет, я перенаправил его к коллеге, так как все, что хотел, уже сделал.

Итого: если выделить главное, то целью этапа подготовки является провести беседу с Клиентом так, чтобы он понимал – следовать за вами и войти в гипноз ему **выгодно**. Часто бывает, что после правильно проведенной подготовки, даже скептически настроенные граждане, начинают просить провести с ними се-

анс, понимая, что могут решить проблемы копившиеся годами.

Если будете у нас на семинаре, напомните, я покажу вам сюжет целиком, и мы разберем уже сами **техники гипнотизации**, которые я там применяю.

Посмотрите это видео о том как прояснять цели Клиента <https://youtu.be/BU-pTn4H4SA> и пример отработки подготовки с семинара <https://youtu.be/TJa3aGbLYp0>.

## Как провести диагностику любой системы

Итак, если вы все сделали правильно, то теперь перед вами Клиент, готовый к работе, и на следующем этапе нам надо выяснить, **с чем конкретно предстоит поработать.**

Вся наша жизнь является **стремлением к комфорту и попыткой избежать дискомфорта.** Это ключевой тезис, который очень важно понять. За любым действием стоит либо «мотивация к» (сделав это, я получу любовь, одобрение, удовольствие...), либо «мотивация от» (сделав это, я смогу избежать стыда, вины, опасности...).

Чтобы понять это, давайте разберем какие-нибудь простые психологические проблемы, например, фобии. Клиент боится собак, поэтому не ходит в парк у дома. То есть его поведением является «мотивация от» (избежать опасности, пусть даже и мнимой). Выступая публично, Клиент чувствует стыд и, чтобы его не чувствовать, он не выступает.

Усложним задачу на один шаг. Например, женщина неконтролируемо ест сладкое, растолстела и хочет от этого избавиться. Казалось бы, здесь «мотивация к» — поесть сладкого, чтобы получить удовольствие, но если копнуть глубже, может оказаться, что она таким образом заедает другое, уже дискомфортное чувство (обиду, вину...).

В итоге **в основе любой психологической проблемы лежит какое-то чувство, чаще всего дискомфортное.** Оно либо само является проблемой, либо имеет второй уровень (**вторичная выгода**).

Вторичная выгода — это то, что ограждает Клиента от первичного дискомфорта.

Например, человек испытывает страх перед публичными выступлениями, но если выступить все-таки приходится, то он уже испытывает **не страх, а стыд** и остро реагирует на смешки из зала и критику. Таким образом, его страх оберегает от того, чтобы не было стыдно. Страх является вторичной выгодой.

Или человек постоянно болеет, чтобы за ним ухаживали родственники, уделяли ему внимание и он таким образом получал любовь и уважение, потому что без этого он ощущает одиночество, которое и является причиной дискомфорта. Был бы он в комфорте, не понадобилось бы болеть.



Понятно, что большинство причин люди не осознают, и для того, чтобы их выяснить, я разработал специальную методику диагностики по методу Макулова.

Давайте проведем ее сейчас вместе с вами. Вспомните любую дискомфортную ситуацию из недавнего прошлого, свою реакцию в которой вы хотели бы изменить. Например, вы чего-то боитесь или вам обидно, или вы стыдитесь.

1. Мысленно окажитесь в этой ситуации и вспомните, где у вас в теле возникает дискомфортное чувство? В груди, в животе, в горле?

Например, вы вспомнили, как боитесь своего начальника, и у вас возникло чувство в груди. Пока нам не важно, что это за чувство, с этим мы разберемся в следующей главе.

2. Спросите себя: что конкретно могло бы произойти, чтобы это чувство усилилось? Что бы вам могли сказать или сделать в этой ситуации?

Например, начальник вам скажет: вы плохо справляетесь, я вас уволью.

3. Далее, представьте, что это произошло, скажите, **каким вы себя почувствуете**, если с вами это произойдет — начальник вас уволит.

Например, брошенным и ненужным.

4. Где это чувство? Там же в груди или сместилось? Например, сместилось в живот.

5. Найдем доминанту — из всех людей, кого вы знаете, кто бы мог поступить аналогично (уволить/бросить), чтобы вам было максимально дискомфортно.

Например, мама.

Итак, нам нужно найти именно то самое дискомфортное чувство, которое Клиент так старательно избегает. Негативное самоопределение «какой я в этой ситуации» первично и формирует наши дальнейшие реакции.

Например, «я ничтожество», а это значит, что когда люди ко мне относятся как к значимому человеку, я буду испытывать стыд, ощущая, что я этого недостоин. Или «я слабый», а это значит, что я буду испытывать страх перед конфликтом, понимая, что мне не победить.

У каждого из нас сидит просто куча подобных убеждений, во-первых, потому, что наши родители выросли в СССР, во-вторых, потому, что ребенком так гораздо проще манипулировать, чем воспитывать его, уважая как личность.

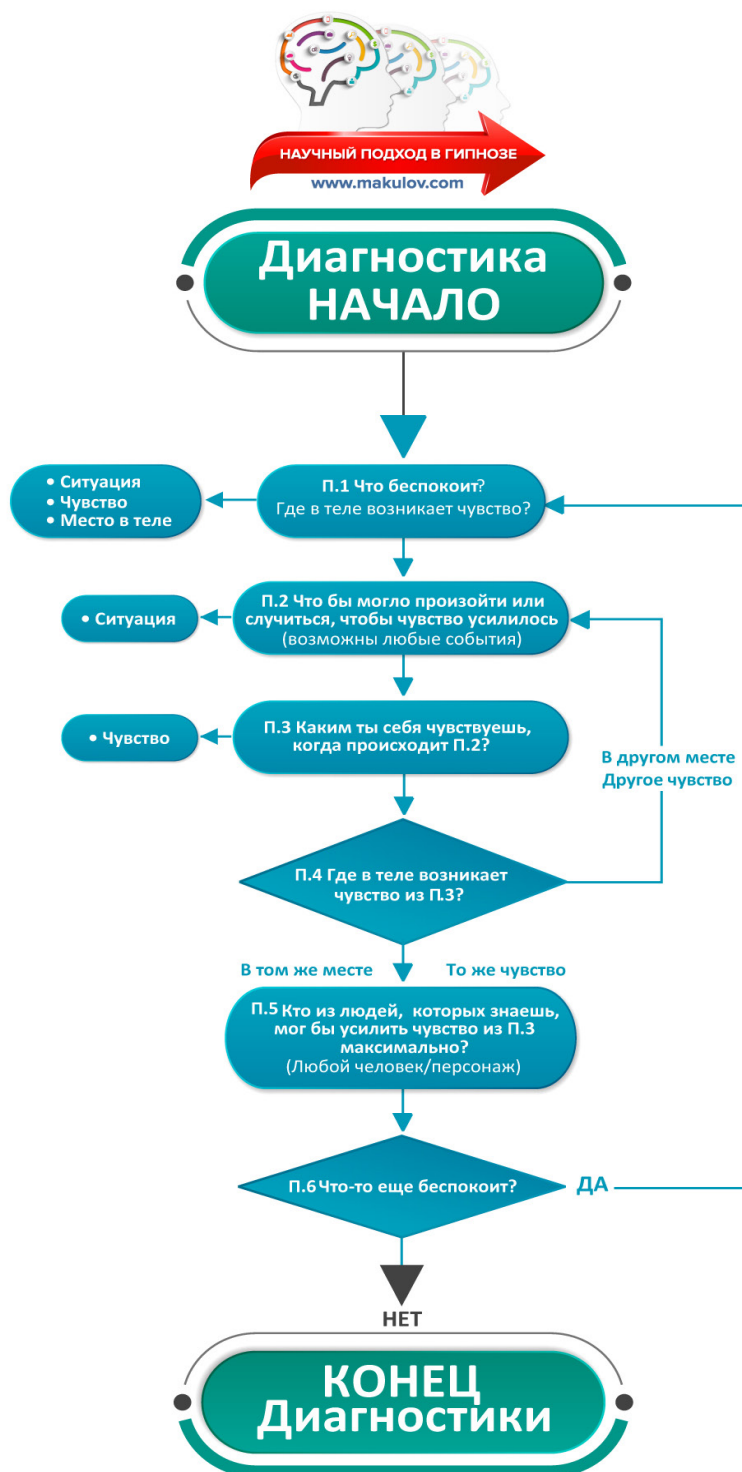
Сейчас я приведу вам схему, которую используют участники нашего семинара для диагностики, и по ней вы сами у себя продиагностируете еще одну проблему и запишете результаты.

В итоге у вас должно получиться что-то вроде:

***Ситуация «Страх публичных выступлений»:***

- 1. В груди.*
- 2. Будут смеяться.*
- 3. Маленький.*
- 4. Живот.*
- 5. Папа.*

Вторичной выгоды может и не быть, например, мальчик сунул два пальца в розетку, его ударило током, он боится розеток. Подробная схема диагностики приведена ниже:



Теперь можно идти дальше. Мы разделяем чувства на разные по характеру и по интенсивности. Например, одна и та же обида в горле может быть сильнее или слабее в зависимости от ситуации (интенсивность), но это все равно одно и то же чувство по характеру. А вот если сравнить обиду в горле и страх в животе, они уже будут разными по характеру — то есть в целом разные чувства.

Ваша задача сейчас — найти у себя и выписать все дискомфортные чувства, отличные по характеру и с каждым провести диагностику по схеме выше. По сути это и будут ваши основные психологические проблемы на проработку.

Проще идти от самого яркого (самого дискомфортного) к менее дискомфортным. И далее в гипнотерапии мы также будем следовать от того, что больше всего сейчас тревожит, так просто легче работать.

Только когда вы сделаете полную самодиагностику и поймете, что к чему, начинайте делать ее своим Клиентам или просто друзьям. Можете дать почитать эту книгу вашему приятелю, и когда вы оба будете в теме, вам просто легче будет тренироваться.

Правильно проведенная диагностика по методу В. Макулова обычно дает Клиенту мини-просветление и создает доверие, потому что так в его проблемах еще никто не разбирался.

Посмотрите данные видео с нашего семинара, где я провожу демонстрации диагностики <https://youtu.be/Fh8-fMRnNFs> <https://youtu.be/X7zo7p-FMlw> <https://youtu.be/91ilg8jjg8> [https://youtu.be/Q5duPf\\_63ol](https://youtu.be/Q5duPf_63ol)





## Что нами движет? Эмоции и чувства

Теперь давайте научимся разбираться в чувствах, чтобы можно было двигаться дальше.

Некоторые специалисты говорят, что у человека миллион разных чувств. Представим на минуту, что это правда. В таком случае, чтобы общаться с другим человеком и понимать, как он ко мне относится, мне необходимо было бы делать выбор из миллиона вариантов. Но это сделало бы социальное взаимодействие **невозможным**. Нужно что-то попроще, поэтому в ходе эволюции у нас сформировалось всего восемь чувств. Но и в них мы умудряемся путаться и называть черное белым.

Зачем нам нужны чувства? Чтобы показать, верно ли мы движемся, и если нет — мотивировать на совершение действия, **чтобы вернуться в комфорт**.

Например, вы сидите на лавочке, греетесь на солнце и испытываете радость, ваш мозг через комфорт сообщает вам: ты все верно делаешь, продолжай в том же духе. Но вот к вам подходит группа вооруженных хулиганов, и вы уже испытаете страх, вам тут же надо будет решить эту проблему, чтобы оказаться в безопасности.

У вас в теле автоматически появляется **чувство**, которое мотивирует вас совершить **действие**. Каждое дискомфортное чувство мотивирует на действие для возвращения в комфорт.



Но прежде чем на что-то мотивировать, нужно понять, что происходит. **Оценкой ситуаций на основании предыдущего опыта занимаются эмоции.**

Поэтому схема следующая: **эмоция -> чувство -> действие.**

Например: я вижу перед собой большую злую собаку и, исходя из предыдущего опыта, оцениваю ситуацию как потенциально опасную, у меня возникает чувство страха, которое мотивирует меня оказаться в безопасности, и я совершаю действие — начинаю отходить назад.

Оценка ситуаций может происходить как сознательно, так и бессознательно. Например, вы увидели какого-то незнакомого человека, и он у вас вызывает дискомфорт. Если вас спросить

— что конкретно вас в нем напрягает, то человек может не дать аргументированного ответа. Но, если вас погрузить в гипноз, то можно узнать ту ситуацию из прошлого, в которой вы приняли такое решение — реагировать на подобного человека подобным образом. И теперь это происходит автоматически, без вашего сознательного участия, а сознание может лишь придумать рационализацию.



**Классификатор чувств:** Итак, большая тройка, те чувства, которые мы испытываем чаще всего.

**Страх.** Его цель — восстановить безопасность. Как только вы окажетесь в безопасности, страх сразу исчезнет и вновь появится, когда вы опять столкнетесь с угрозой.

**Обида.** Ее цель — восстановить справедливость для себя. Например, друг занял у вас сто долларов и не отдает. Вы на него обиделись. Но потом оказывается, что он просто забыл, достает вам их из кармана, и вот вся обида тут же пропадает.

**Вина.** Ее цель — восстановить справедливость для других.

Вы взяли у друга сто долларов и не отдаете, потому что вам задерживают зарплату. Он вам пишет: «Когда вернешь?», а вы чувствуете вину. Как только вернете (справедливость восстановится), то вина сразу пропадет.

### **Еще дискомфортные чувства:**

**Скука.** Ее цель — мотивировать вас на значимые изменения.

Например, я сейчас еду в поезде из Милана в Римини. И просто сидеть и ничего не делать лично мне скучно. Даже смотреть кино и сидеть в соцсетях может быть скучно — нет значимых изменений. Но вот я открыл ноутбук, вспомнил, что давно уже хочу дописать эту главу, и два часа пролетели незаметно, потому что это творческий процесс, требующий задействовать мышление. В общем, если скучно — начинайте писать книгу ;)

**Грусть.** Ее цель — компенсировать потерю.

Например, вы потеряли деньги и никак не можете найти, у вас на них были планы, и вам теперь грустно. Но вот оказывается, что вы их оставили в машине. И грусть сразу проходит. Но потеря может быть и не материальной. Например, вас бросила девушка, и вам грустно. Но вот вы встречаете другую девушку, еще более классную, и грусть тут же испаряется.

**Одиночество.** Его цель — создать значимые отношения.

Вы можете быть окружены миллионами людей в мегаполисе, иметь кучу знакомых и при этом чувствовать себя глубоко одиноким человеком, потому что ваше общение поверхностное. Но как только у вас появятся близкие друзья или любимый человек, вы тут же перестанете чувствовать себя одиноким.

Некоторые люди умудряются даже в браке чувствовать себя одинокими и ненужными. Это лишь подтверждает, что к значимым отношениям они не готовы, и их брак — полное дерьмо, которое не спасает штамп в паспорте. Таких семей у нас более 95%.

**Стыд.** Его цель — дать вам почувствовать собственную важность и ценность. Представьте, что вы обосрались на улице, от вас пахнет говном, и прохожие это заметили. Скорее всего, вы тут же испытаете стыд, который будет мотивировать вас вернуться в состояние «со мной все в порядке», и тогда он пропадет.

Тут мне лично вспоминается история про женщину в СССР, которая приехала в санаторий и по ошибке вышла голая из раздевалки не в душ, а в бассейн. Всего на несколько секунд. Ей было так стыдно, что она уехала обратно, прервав отдых. Если бы она знала, что уже скоро девушки будут выкладывать свои голые фото в интернет в погоне за лайками, может быть, и осталась бы ;)

**Злость.** Нейтрализовать боль.

Если даже самого просветленного гуру-балабола начать методично колоть иголкой, у него возникнет злость. Она будет мотивировать его нейтрализовать источник боли, чтобы вновь оказаться в комфорте и безопасности.

Аналогичная реакция возникает у нас, когда кто-то причиняет душевную боль, например, зло шутит о чем-то, что **вы в себе не принимаете**. Заметьте, сколько конфликтов и даже убийств происходят просто из-за «он меня оскорбил». То есть сделал так больно, что пришлось нейтрализовать источник боли выстрелом в голову.



Это были чувства «первого порядка», цель которых — замотивировать нас на действия. НО! Если, например, обида возникает у человека многократно, а восстановить справедливость он не может, то надо как-то еще его мотивировать.

Например, если вы устроились в офис (я надеюсь, что мои читатели там никогда не окажутся), и начальник вас незаслуженно критикует, у вас возникает обида. Вы стараетесь делать работу лучше, а он все равно критикует, и опять обидно. Остаетесь работать в выходные, а он опять чем-то недоволен.

Когда обида повторится многократно и станет ясно, что все, что вы делаете не сработало, вы испытаете еще и **разочарование**. То есть вы будете **и обижены, и разочарованы**.

Разочарование — это чувство, которое говорит нам: твой способ

справиться с дискомфортом не работает, попробуй что-то еще. И вот вы приходите в офис в понедельник к обеду, выспавшийся и в спортивном костюме и говорите начальнику: «Я терпел тебя два года, работал за копейки, старался как проклятый, но вижу, это бесполезно. Я увольняюсь и открываю свой бизнес. Пошел ты нахуй. Антихайп!».

И тут же у вас пропадают как разочарование, так и обида. НО! Если разочарование у вас будет повторяться раз за разом, а вы будете продолжать ходить на работу и терпеть придирки начальства, ваше бессознательное будет вынуждено придумать что-то еще, чтобы на вас повлиять. И... оно включит уже новое чувство — **депрессию**.

Если разочарование — это чувство второго порядка, и оно сообщает о том, что тактика не работает, то депрессия — это уже чувство третьего порядка, которое сообщает: **перестань вообще пытаться, тебе от этого только хуже**.

Представьте, что вы увязли в болоте. Возник страх, вы пытаетесь вылезти, чтобы оказаться в безопасности. Ничего не получается, вы начали увязать еще быстрее, возникает разочарование. Вы барахтаетесь сильнее, но становится только хуже. Все, дальше депрессия — остановись, пока не увяз совсем, вообще не дергайся.

Ну, если посмотреть на офисных работников, то приличная часть из них так и живет в депрессии, понимая, что дальше только старость и смерть. Можно вообще не дергаться, от этого лучше не становится. Праздник закончился, уходя, выключайте свет.

**Теперь задание:** Откройте собственные записи по диагностике



из предыдущей главы и определите все чувства разные по характеру по нашему классификатору чувств выше.

Если вас заинтересовала тема эмоций и чувств, я рекомендую вам прочитать наш перевод книги Дэвида Хокинса [«Отпускная дискомфортные чувства. Путь принятия»](#) или если знаете английский, то Calvin Banyan «The secret language of feelings». Посмотрите это видео, чтобы закрепить материал <https://youtu.be/5OR31c0-xuU>

## Как подготовиться к сеансу гипнотерапии

В ходе обучения на многочисленных курсах гипноза я слышал массу версий о том, какие факторы надо соблюсти, чтобы сеанс прошел комфортно как для терапевта, так и для Клиента. Каких только советов я ни наслушался, начиная от того, что сидеть Клиент должен головой на восток, и заканчивая тем, что температура должна быть 18 градусов.

Поэтому в этой главе мы рассмотрим только то, что действительно важно и реально влияет на сеанс, а не является просто частью контекста.



**Как готовиться к сеансу?** Важно, чтобы перед сеансом Клиент хорошо выспался. Поэтому если он прилетает или приезжает издалека, то сеанс проводится на следующий день.

Желательно не пить алкоголь за три дня, а перед самим сеансом не пить кофе/энергетики и плотно не наедаться. У Клиента не должно быть недолеченных переломов/вывихов, так как в процессе он может расслабиться так, что станет больно или, наоборот, начнет выражать чувства и двигаться.

Одежда должна быть свободная и комфортная (нежелательно в офисном костюме), девушкам советую приходить без макияжа (если вы будете плакать, все это размажется по лицу).

Глубокие декольте и короткая юбка также больше мешают самой девушке, так как сев в кресло и начав двигаться во время сеанса, она может париться, не вылезли ли трусы из-под юбки, а лифчик из-под блузки. Нет смысла сильно душить, дарить терапевту цветы и конфеты, так как сеанс — это НЕ свидание, и это надо четко донести до Клиента.

Что касается самого терапевта, одежда должна соответствовать контексту. Если вы врач, то нет никаких проблем в проведении сеансов в белом халате, а если вы бизнес-коуч, то белый халат, скорее всего, вызовет недоумение.

Важно, чтобы не было неприятного запаха изо рта (я чищу зубы перед сеансом), если вы курите, то желательно проработать эту бомжацкую привычку до того, как вы станете принимать Клиентов. Курящий гипнотерапевт — это такой же нонсенс как гипнотерапевт-педераст, но на российских просторах чего только не встретишь.

Также отвлекает от сеанса сильный запах от рук (гамбургеры/пицца/что угодно). И я не вижу смысла использовать аромопа-

лочки, если только это не является частью контекста, тем более что вы никогда не знаете, на что у Клиента может быть аллергия.

Перед сеансом нужно предложить Клиенту сходить в туалет, иначе ему это будет мешать. Если во время сеанса Клиент хочет посетить туалет, тут тоже нет никаких проблем: «Сейчас ты откроешь глаза, пойдешь в туалет, а когда вернешься в кресло, погрузишься в это же состояние или глубже».

**Где проводить сеансы?** Более этичным является проведение сеансов в отдельном кабинете. Желательно, чтобы в нем можно было выражать эмоции – кричать, рыдать и т.д. На данный момент можно без проблем найти кабинет в аренду в Москве в пределах 10\$ в час и 500\$ в месяц. Я принимаю и дома просто потому, что давно нахожусь в ситуации, когда Клиенты убеждают меня с ними поработать, а не наоборот.

**Как сидеть?** Оптимальным является положение буквой Г, как показано на фотографии. Это не мешает Клиенту двигаться и не создает на него давления, как если бы вы сидели лицом к лицу. Также в этом положении удобно проводить все относящиеся к гипнотерапии ритуалы, например, поднять и опустить руку, дотронуться до лба и так далее. Ноги Клиента не скрещены, руки на подлокотниках.



**Как лежать?** Иногда гипнотерапия проводится в положении лежа, например, на коврике для йоги (покупайте толстый коврик от четырёх сантиметров). Я использую данный метод, когда погружаю через дыхательные практики и работаю с зажимами (но это отдельная тема). При этом важно, чтобы одежда была свободной, чтобы не давил ремень, так как глубокому дыханию ничего не должно мешать.

**Какое должно быть освещение?** Особой роли не играет, главное, чтобы вы видели Клиента и чтобы свет не бил ему в глаза, как на допросе у следователя. Я предпочитаю работать при естественном освещении. Температура также особой роли не играет, главное, не слишком тепло, не слишком холодно и без сквозняков.



**Какую музыку включать?** Музыка в работе я практически не использую, за исключением моментов, когда на улице/у соседей какой-то шум, который надо замаскировать. Но если хотите под музыку, то она должна быть тихой, спокойной, плавной, без ярко выраженной мелодии и, самое главное, без слов. Подойдет new age, музыка для медитаций. Лучше, если это будет один длинный трек, а не много отдельных композиций, чтобы не отвлекать Клиента. Я как-то приобрел диск с музыкой на обучении у Кельвина Бэньяна, так под него и работаю.

**Каким должно быть кресло?** Желательно, чтобы оно было с подголовником, чтобы Клиент мог откинуть голову и перестать вкладывать усилия в поддержание своего тела. Подлокотники должны быть мягкими, чтобы Клиент не ударился о них локтем. Сейчас появились модные кресла с пультом управления и выдвижной подставкой для ног (иногда с функцией аппаратного массажа). Такое кресло несет скорее имиджевую составляющую, на результат терапии напрямую не влияет.



Я уже пять лет прекрасно работаю на кресле из ИКЕИ за 6000 руб., если это кресло сломается, возможно, куплю модное новое со всеми наворотами, но, пока не сломалось, смысла менять не вижу.

**Ну и самый важный момент.** Нужно понимать, что все мы являемся частью единой системы планеты Земля, которая находится в непрерывном движении вокруг Солнца.

Наверное, вы слышали про метеочувствительных людей, которые ощущают фактически то, что обычные люди не ощущают, и в этом нет никакой мистики, чистая физика.

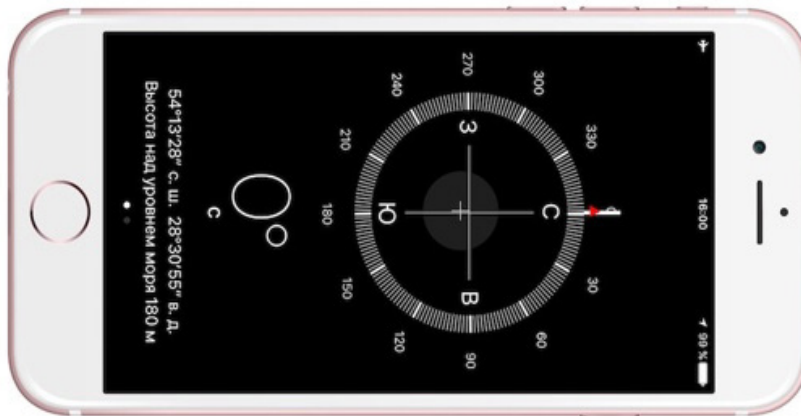
Так вот, когда человек погружается в глубокий гипноз (сомнамбулизм), то он становится более чувствительным к окружающей среде и погоде. И для того, чтобы выровнять состояние, ему необходимо принять положение **строго головой на восток**, навстречу движению земной оси. Вы тут же заметите, как изменится мимика Клиента и его реакции на внушения.

Вы и сами это почувствуете, если с вами поработать, как с Клиентом. А Клиенты будут достигать результата гораздо бы-

стрее за счет максимальной концентрации на процессе гипнотерапии.

Решается это элементарно: в вашем айфоне есть встроенный компас, либо его можно купить в любом спортивном магазине.

Один раз определили, где восток, поставили кресло в этом положении и поняли, что, разумеется, **это шутка**. К десятой главе этой книги вам должно быть монопенисуально, в какую сторону света смотрит Клиент.



**Задание:** Перечитайте этот абзац про «сидеть на восток» еще раз с точки зрения подготовки к сеансу, найдите в нем все, чему научились в главе «Подготовка к гипнотизации». Посмотрите это видео чтобы закрепить материал <https://youtu.be/xigQtl9ndFs>





## Погружение в гипноз

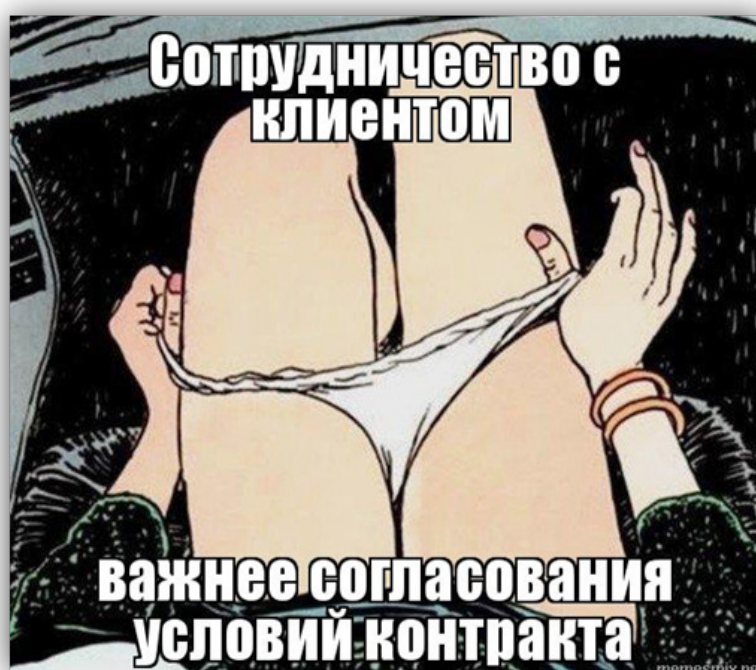
Вот, наверное, и настал самый интересный момент в книге для тех, кто ранее гипнозом не занимался. Что же такое сделать, чтобы человек из обычного состояния перешел в гипнотическое (сомнамбулизм), и как это проверить?



Понять, в гипнозе человек или нет, мы можем по гипнотическим феноменам. Есть несколько шкал гипнабельности, и здесь я дам вам свою усредненную модель Макулова, на мой взгляд, — самую простую для понимания.

**Стадия ноль** — обычное сознательное состояние.

**Стадия один** — Клиент после проведенной подготовки (см. предыдущие главы) перешел в **фазу сотрудничества**.



Но не такое как на картинке, а когда он следует вашим командам сразу же, автоматически и не обдумывая. Как только Клиент начинает думать (анализировать), он начинает «всплывать» из гипноза, потому что гипноз это состояние, где мы работаем с чувствами, а сознательное состояние — это анализ и логика. И вот нам урок из опыта — чем ниже стоимость сеанса, тем, как правило, хуже сотрудничество и больше сопротивление. Сильнее всего выеживаются бесплатные Клиенты.

**Стадия два** — становится возможен феномен **каталепсии**, то есть неспособности Клиента совершить какое-либо действие (открыть глаза, согнуть или поднять руку, встать со стула). Нам нужно именно **проверить** и дать Клиенту убедиться в том, что он

не может этого сделать. «Попробуй открыть глаза, как убедишься в том, что они не открываются, скажешь мне: „Я убежден“». Это принципиально отличается от «ложной каталепсии», которую показывают на российских тренингах по эриксоновскому гипнозу, где просто поднимают руку Клиента, фиксируют ее в одном положении и говорят: «Это каталепсия».

«Каталепсией наоборот» называется феномен левитации, когда «рука поднимается сама собой». По сути, это также неспособность Клиента контролировать действие части тела. Можно попробовать этот феномен на себе, послушав данную запись <https://youtu.be/dKToRx9KgKE>

Кстати! Каталептический мост, который так любят показывать на эстрадных выступлениях, может быть продемонстрирован и без всякого гипноза. Для этого достаточно напрячь все мышцы тела от головы и шеи до ног. Если хотите, проведите этот эксперимент со своими друзьями, только, пожалуйста, не вставляйте на них сверху ногами. Все это может закончиться проблемами с позвоночником.



**Стадия три** — становится возможен феномен **амнезии**. Амнезия — это неспособность Клиента вспомнить какую-либо информацию. Например, «цифра семь вылетела у вас из памяти, для вас ее больше не существует». Клиент будет пытаться вспомнить цифру, но у него не будет получаться. Также можно внушить, чтобы Клиент забыл свое имя, номер телефона и так далее.



«Амнезия наоборот» — это гипермнезия, то есть человек вспоминает что-то такое, чего не помнил в сознательном состоянии. Например, то, что происходило в раннем детстве или даже в период беременности.

**Стадия четыре** — становится возможен феномен **галлюцинаций**. Галлюцинации бывают как комплексные (например, видит яблоко, чувствует его запах, температуру, ест его, ощущая вкус), так и отдельные по органам восприятия (видит/слышит/ощущает/чувствует запах/вкус). Если человек в гипнозе видит яблоко, ест, чувствуя вкус, но не ощущает запаха — это абсолютно нормально.



Галлюцинации бывают как с закрытыми глазами, так и с открытыми (более глубокая фаза). Также галлюцинации делятся на **позитивные** (видит то, чего нет) и **негативные/отрицательные** (не видит то, что есть, например, не видит стул в комнате).

НЛПеры начали бы в этот момент рассказывать вам про субмодальности, называли бы все заумными словами типа «густаторный», «олдфакторный», «визуальный», «аудиальный» и «кинестетический». На деле же мне несколько раз приходилось заменять российских НЛПеров на съемках для телевидения, так как, когда доходило до дела, то показать они не могли, мягко говоря, ни хрена. В этом сюжете я, например, заменяю НЛ-Пера, чтобы показать мгновенные наведения и галлюцинации <https://youtu.be/p1fcWdJ-kbk>.

Позже, когда я поехал на обучение к Джону Гриндеру, я понял, откуда растут ноги такой дичайшей некомпетенции. Нашу с ним беседу о гипнотических феноменах можно посмотреть здесь <https://youtu.be/GB2P6M48Z4A>.

**Стадия пять** — ультраглубокие стадии и прочие примочки к сомнамбулизму.

В общем, когда обычные феномены мне надоели, я решил еще углубить знания и навыки и поехал в США к [Джеймсу Рамею](#) (к сожалению, ныне покойному), чтобы все это на себе опробовать. Далее я традиционно все адаптировал, модернизировал и научился погружать в состояние Эсдейла за восемь минут и быстрее <https://youtu.be/wt7LS1qDKBE>. Потом провел первое в мире исследование данного состояния на ЭЭГ [https://youtu.be/Xf38YV\\_pznU](https://youtu.be/Xf38YV_pznU) и даже записал видеокурс, который можно приобрести здесь [www.makulov.com/zo](http://www.makulov.com/zo), если вас заинтересовала данная тема.

Повторяем все то же самое в сжатом виде.

#### **Шкала гипнотических феноменов Владимира Макулова**

0	• Обычное сознательное состояние
1	• Состояние сотрудничества
2	• Каталепсия и левитация
3	• Амнезия и гипермнезия
4	• Галлюцинации с закрытыми глазами/открытыми/негативные
5	• Ультраглубокие стадии (Эсдейл/Сикорт/и прочий маркетинг)

Но вернемся к нашим баранам. Общий принцип вызова гипнотических феноменов: мы идем от меньшего к большему и от более простого к более сложному. Прежде чем вызвать галлюцинации, убедитесь, что есть хотя бы каталепсия. Прежде чем вызвать каталепсию руки, вызовите каталепсию век. Прежде чем

вызвать в галлюцинации слона, создайте глюк мухи. И прежде чем вызывать с открытыми глазами, вызовите с закрытыми. Прежде чем создать отрицательные, создайте положительные и так далее по смыслу.

На данном видео <https://youtu.be/pUd50kJ92HE> я без монтажа показываю гипнотические феномены на женщине, которую вижу в первый раз (и до настоящего момента больше не видел). Также можно посмотреть, как владение навыками погружать в глубокий гипноз демонстрируют наши выпускники <https://youtu.be/sJjP4vkfcgA>, нигде ранее директивному гипнозу не обучавшиеся

Теперь давайте разграничим эстрадный гипноз и гипнотерапию. На сеансах нам не всегда нужны глубокие стадии гипноза с галлюцинациями, но общее правило — чем глубже, тем проще будет работать.

Для чего вообще нужен гипноз (сомнамбулизм) в решении психологических проблем? Очень просто — чтобы вызвать абреакцию (острая эмоциональная реакция, часто сопровождающаяся слезами и соплями) и перевести Клиента в состояние редактирования, в котором он находился в тот момент, когда и приобрел свою проблему.

Например, мальчика укусила собака, с тех пор прошло много лет, а он все боится собак, и логические сознательные доводы ему никак не помогают. Дело в том, что в момент, когда его кусала собака, и он принимал решение бояться, мальчик находился в каком-то другом, отличном от сознательного состоянии, которое нельзя воспроизвести самостоятельно, иначе он, повзрослев, принял бы новое решение и бояться перестал.



Но! Важно понимать, что тогда мальчика никто формально не гипнотизировал, а **реакция изменилась**. И мы действительно можем впадать в такие состояния редактирования опыта самостоятельно в ситуациях, связанных, например, с угрозой жизни, где надо быстро переобучиться, **чтобы выжить**. И поскольку гипноз — это состояние повышенной внушаемости, то в нем вы можете вернуть Клиента в эту ситуацию **прямым внушением**.

Например, «сейчас для решения твоей задачи я дотронусь до твоего лба, и ты перенесешься в ситуацию в возрасте пяти лет, где тебя укусила собака, и почувствуешь все, что чувствовал тогда». Более подробно о данном механизме я рассказываю здесь <https://youtu.be/rDVrSBKnXcg>.

Итак, чтобы погружать в гипноз, мы используем индукции и углубления.

**Индукция** — это набор упражнений, которые переводят мозг в режим работы, необходимый для дальнейшей терапии.

**Углубления** — набор упражнений, которые углубляют данное состояние.

Здесь я согласен с Кельвином Бэньяном в том, что разделение это весьма условное, так как каждая индукция — это углубление, а каждое углубление — это фактически индукция.

В начале изучения гипноза индукция может казаться чем-то важным, и люди, не понимая сути и принципов, пробуют различные индукции, думая, что таким образом они увеличивают свою эффективность. Но в большинстве случаев, если правильно сделанная индукция не работает, то это значит, что есть ошибка на предыдущем шаге (см. главу о подготовке к гипнотерапии).

Когда мне надоело изучать различные индукции, и я понял, что это бессмысленное занятие, то просто взял и разобрал ВСЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ индукции по элементам (запчастям), из которых они собраны. В итоге я могу собрать и разобрать ЛЮБУЮ индукцию по составляющим и начал придумывать индукции прямо на ходу во время гипнотизации. В этом нет ничего особо сложного, на данном семинаре я объясняю, как это делать [www.makulov.com/gp](http://www.makulov.com/gp) и там мы вместе разберем по запчастям любую индукцию.

Последнее время в частной практике я вообще перестал пользоваться формальными индукциями и погружаю в состояние редактирования опыта через обход психологических защит, но это отдельная тема. Просто ко мне в итоге пришло понимание — **зачем мне индукция, если я и есть гипноз?**

К этому вы также можете прийти, но начинать нужно с простого. Я преподаю в качестве базовой индукцию Элмана-Бэньяна в адаптации Макулова. Это была первая профессионально переведенная, адаптированная и протестированная индукция по погружению в сомнамбулизм на русском языке.



Идеальным для ее освоения является группа от двадцати человек, где вы постоянно меняетесь и выступаете то в роли гипнотизируемого, то гипнотизирующего. При этом тренер объясняет и **демонстрирует** вам все нюансы. В итоге у вас будет опыт погружения двадцати человек и с вами поработает два десятка людей.



Именно так я и обучаю гипнотерапии, но в рамках книги это сделать невозможно, поэтому я просто опубликую здесь ее текст.

*«Теперь посмотри на мою руку, сделай приятный глубокий вдох и на выдохе закрой глаза и расслабься еще больше.*

*Теперь обрати внимание на свои веки. И то, как мы закрываем глаза, это просто расслабляя свои веки. И сейчас ты можешь расслабить свои веки так полно, что они просто не смогут подняться, потому что будут полностью расслаблены. Когда ты убедишься, что сделал это, сделай небольшой тест, чтобы проверить, что они не открываются, потому что полностью расслаблены. Хорошо, перестань проверять и расслабься еще глубже.*

*Сейчас перенеси это чувство расслабления, которому ты позволил возникнуть в веках, на макушку головы. Позволь этой части тебя действительно расслабиться так же, как расслаблены твои веки.... Теперь мягко направь это чувство расслабления вниз и внутрь по всему телу от макушки головы до кончиков пальцев ног как теплую приятную волну расслабления.*

*И сейчас я подниму твою правую руку за запястье и сделаю это, чтобы посмотреть, насколько полно ты можешь расслабиться далее. Поэтому позволь своей руке быть абсолютно расслабленной и тяжелой, как пакет с песком. Теперь позволь мне поднять твою руку и, когда я отпущу ее вниз, позволь себе погрузиться еще глубже.*

*Хорошо, теперь еще раз, обрати внимание на веки и, как и до этого, проверь их, чтобы убедиться, что они не могут подняться. Хорошо, перестань проверять и расслабься глубже. И сейчас перемести это чувство расслабления на макушку головы. Хорошо, и сейчас в тот момент, когда ты направишь это чувство расслабления вниз по всему телу, сделай это так, как будто расслабляешься в десять раз глубже. И сейчас направь это чувство расслабления вниз и внутрь по всему телу... Очень хорошо.*

*И сейчас давай сделаем это еще один раз. Снова обрати внимание на веки глаз и также как до этого, проверь их, чтобы убедиться что они не могут подняться. Хорошо, перестань проверять, погружаясь еще глубже. Перемести это чувство расслабления на макушку головы и на этот раз направь это чувство вниз по всему телу так, как будто ты удваиваешь все достигнутое расслабление. Направь его вниз полностью до кончиков пальцев ног...*

*И сейчас, когда тело расслаблено, я помогу тебе расслабиться мысленно. Сейчас я попрошу тебя начать считать вслух, мягко и медленно. И я хочу, чтобы это отличалось от всех раз, когда ты считал до этого. Поэтому сейчас ты начнешь считать, представляя перед собой цифру, которую ты произносишь.*

*А каждую следующую цифру ты будешь произносить в два раза тише, вкладывая в два раза меньше усилий, позволяя цифрам удаляться. Так, чтобы через несколько цифр ты вложил ноль усилий, и цифры исчезли.*

*Сейчас начни считать, примерно вполсилы, с каждым счетом позволяя цифрам удаляться. И когда они исчезнут, подними указательный палец правой руки (потрогать палец), чтобы показать мне, как прекрасно ты себя чувствуешь... Итак, ты начинаешь считать вслух.*

*(Клиент говорит «один») Мягче.*

*(Клиент говорит «два») Меееделеннее, вполсилы.*

*(Клиент говорит «три») Меееделеннее, мягче и удваивая расслабление.*

*(Если Клиент говорит «четыре») Меееделеннее, мягче и удваивая расслабление.*

*(Если Клиент говорит «пять») Меееделеннее, спокойнее, мягче и удваивая расслабление.*

*(Если Клиент говорит «шесть», дотронуться до пальца и сказать: «Исчезают, исчезают, исчезают»).*

*(Если Клиент говорит «семь», повторить процесс с цифры «один»).*

*Отлично, сейчас погрузись еще глубже. И сейчас, когда я посчитаю от одного до пяти, позволь себе погрузиться гораздо глубже. Ты всегда можешь погрузиться еще глубже.*

Один, расслабляясь еще глубже.

Два, расслабляясь все больше и больше с каждым выдохом.

Три, чувствуешь себя в безопасности, комфортно и слушаешь только мой голос.

Четыре, расслабляясь глубже и глубже, так как будто сейчас ты сам заботаешься о том, насколько глубоко ты можешь погрузиться.

Пять, твое тело расслаблено так же, как и мысли, и тело может расслабиться еще более полно.

#### **Углубления для индукции:**

1. Я прикасаюсь ко лбу, веки слипаются, сжимаются.
2. Веки слиплись, сжались.
3. Ты пытаешься открыть глаза, а веки слипаются еще сильнее.
4. И чем больше пытаешься, тем сильнее слипаются и сжимаются.
5. Пробуй их открыть, зная, что они не открываются, когда убедишься в том, что они не открываются, скажешь мне: «Я убежден».
6. Перестань пытаться их открыть и погрузись еще глубже.

#### **Углубление счетом:**

1. Сейчас я буду считать от одного вверх.
2. На первый счет ты открываешь глаза, на второй закрываешь глаза, погружаясь в два раза глубже.
3. С каждым счетом будет все сложнее, все более лениво будет открывать глаза, веки будут все более тяжелые.

Итак, я начинаю считать... Один — глаза открываются, два — гла-

*за закрываются, в два раза глубже погружаешься, три – глаза открываются, четыре – глаза закрываются, в два раза глубже погружаешься, веки тяжелеют, все более лениво открывать глаза, пять...*

*Когда досчитаете, либо если не сможет открыть раньше: «Хорошо, теперь погрузись еще дальше и глубже».*

Пример погружения с помощью данной индукции «по бумажке» [https://youtu.be/s2W\\_0q4wpEA](https://youtu.be/s2W_0q4wpEA). Успешной вам гипнотизации. О том что делать дальше расскажу в следующей главе.

## Возрастная регрессия

Давайте суммируем знания, полученные в предыдущих главах, чтобы двигаться дальше.

Сначала мы проводим **подготовку**, чтобы увеличить наши шансы на успех в терапии. Далее **проводим диагностику** и вычисляем **негативные самоопределения**, с которыми и будем дальше работать. Например, вы нашли «я плохой» в груди, «я ничтожество» в животе и «я нищий» в горле. Из них для первого сеанса нам нужно самое яркое, самое острое, самое дискомфортное. Чем ярче чувство, тем, как правило, проще с ним работать, потому что оно находится ближе к сознанию.

Также мы смотрим, насколько адекватно человек реагирует и отвечает на вопросы. К сожалению, ни на одном из посещённых мною тренингов не обучали вычислять сумасшедших. Но все, что связано с психологией, является магнитом для психически больных людей. Говоря прямо — гипноз притягивает шизиков так же, как эзотерика — долбоебов.





## Психопат ли Вы?

Сам я в работе использую принцип грибника «не уверен — не бери» и лучше откажу, когда есть сомнение, чем возьму человека, который потом окажется невменяемым. Давайте поделюсь наблюдениями, как вычислить психически больного человека, не будучи при этом психиатром.

1. В суждениях отсутствует прямая логическая связь. То есть вам не понятно, как напрямую связано «сегодня я пошел в магазин» и «Дональд Трамп вылетел в Китай».

2. Преуменьшение или преувеличение силы воздействия событий или обстоятельств. Например, «не пойду на работу потому, что идет дождь» или «избил жену за то, что борщ мне не понравился».

3. Реакции бесконтрольны, как будто их совершает другой человек. Например, «я все вижу со стороны, как будто это все происходит не со мной».

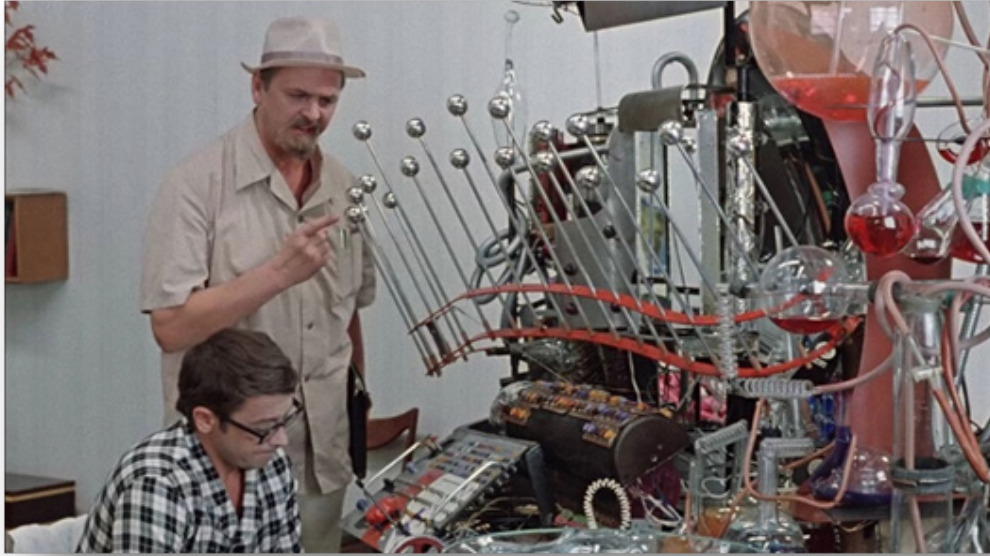
4. Параноидальная скрытность. Например, постоянно спрашивает, не прослушивают ли вас, представляется чужим именем (исключение составляют всякие депутаты, олигархи, полицейские, которым действительно не нужна публичность).

5. Объяснение всего происходящего с ним мистическим и сверхъестественным. Рассказы про конспирологические заговоры, инопланетян, энергии, вымершие цивилизации и тому подобное.

Как правило, психически больной человек не в состоянии нормально зарабатывать. Поэтому высокая цена за консультацию также является хорошим барьером. При текущей стоимости мне они практически перестали попадаться, а вот когда работал за 1500 руб/час, то натыкался буквально через одного.

После диагностики мы проводим **индукцию**, чтобы перевести Клиента в состояние редактирования опыта (гипноз), в котором потом продолжим работу. Далее у нас начинается новый материал — **регрессия возраста**.

Слово «регресс» означает движение назад. А регрессия возраста означает, что мы движемся назад по возрасту и событиям жизни Клиента. Движемся мы туда, чтобы найти причину его неэффективного реагирования в настоящем (например, страха публичных выступлений). Это мы разберем позже, а пока сфокусируемся на том, КАК мы эту регрессию проводим.



И первая техника, которую мы разберем, называется СОМАТИЧЕСКАЯ РЕГРЕССИЯ. Данный термин придумал я (как и «позитивное избегание» и «негативное самоопределение»), но в разных источниках она называется по-разному (например, Келвин Бэньян называет это Time Tunneling Technique™ и даже запатентовал название).

На самом деле технику придумала природа, и работает она по принципу ассоциаций. Сейчас расскажу подробнее, чтобы было понятно, о чем я. «Соматический» — значит, телесный и, разумеется, у нашего тела также есть память.

Например, в детстве я чуть не отрубил себе топором указательный палец. Долгое время после этого, когда я брал в руки топор, я вспоминал эту сцену, и у меня было ощущение, что к яйцам поднесли холодный кирпич. Даже сейчас, если я живо представлю себе эту сцену, может появиться дискомфорт.

Итого: я ощущаю одно и то же чувство, в одном и том же месте в теле в схожих ситуациях.

Приведу еще пример: вспомните, как с вами поступали несправедливо несколько раз подряд, и у вас на это возникала обида в горле. Может быть, в виде комка или напряжения. Каждая такая ситуация связана с предыдущей и телесным ощущением (комка в горле), которое вы испытывали. Оно могло быть сильнее или слабее, но это был один и тот же комок в горле. Из этого мы можем сделать простое предположение: по принципу ассоциаций этот комок в горле также связан с каждой такой ситуацией и в нем зашифрована информация о них.

Вопрос: как же нам ее расшифровать?

Рассказываю. Когда я только начинал заниматься гипнотерапией и пробовал вообще все подряд, был у меня Клиент как раз с дискомфортным чувством в горле. И будучи экспериментатором, я сказал ему: посмотри внутрь этого чувства, что ты там видишь? И честно говоря, предполагал, что он увидит какой-нибудь пейзаж темного леса или образ проблемы (до этого я работал похожими техниками). Но Клиент тут же попал в психотравматичное событие из прошлого.

И я подумал: офигенно. Это же так можно и у других сразу на психотравмы выходить, а не ходить вокруг да около. Потом, когда я приехал на обучение в США, то узнал аналогичную технику, где в качестве метафоры давался «туннель времени» (Клиент идет по туннелю времени в более раннюю ситуацию). На мой взгляд, «туннель времени» в российской ментальности далеко не всем понятен, поэтому я оставил свой текст, которым сейчас пользуется большинство гипнотерапевтов в СНГ (некоторые, кстати, даже не знают, что он мой).

Давайте разберем соматическую регрессию на каком-то примере. Итак, к нам обратился Василий, 30 лет, страх публичных выступлений. В ходе диагностики мы нашли у него негативное самоопределение «глупый» в груди, которое усиливает мысль о том, что над ним будут смеяться. Провели индукцию и перенесли Василия в одну из недавних ситуаций, где это вызывало проблему (выступление на конференции месяц назад). Далее привожу текст соматической регрессии:

*«Ты там и тогда на конференции, люди смеются, возникает чувство в груди «я глупый». Сконцентрируйся на этом чувстве в «груди». Входи, ныряй в это чувство. Иди по нему, как будто движешься назад во времени. Находи там более раннего себя. Смотри, как выглядишь, где находишься: в помещении или на улице? (ждем ответ Клиента).*

*Один или с кем-то? (ждем ответ Клиента)*

*В каком ты возрасте? (ждем ответ Клиента)*

*Что там происходит, что у тебя возникает это дискомфортное чувство?»*

*Например:*

*10 лет, дома, мама ругает.*

*Становись там этим более ранним собой. Где там в теле возникает это чувство? (могло остаться в груди, могло сместиться).*

*Например: там же в груди.*

*Далее мы проводим тот же алгоритм:*

*«Ты там и тогда в 10, когда мама ругает, сконцентрируйся на этом чувстве в «груди». Входи, ныряй в это чувство. Иди по нему, как будто движешься назад во времени. Находи там более раннего*

себя. *Смотри, как выглядишь, где находишься: в помещении или на улице? (ждем ответ Клиента).*

*Один или с кем-то? (ждем ответ Клиента)*

*В каком ты возрасте? (ждем ответ Клиента)*

*Что там происходит, что у тебя возникает это дискомфортное чувство?»*

И так же спускаемся вниз по возрасту по ситуациям, пока не найдем самую раннюю, дальше которой Клиент «не проваливается».

Сейчас давайте разберем еще несколько видов регрессий, а потом вернемся к тому зачем, собственно, мы ее проводим.

**Регрессия по чувству (аффективный мост).** Если у вас не получается проводить соматическую регрессию, попробуйте данный вариант:

*«Ты там и тогда на конференции, люди смеются, возникает чувство в груди «я глупый». Сконцентрируйся на этом чувстве в «груди». Сейчас я посчитаю от трех до одного, хлопну в ладоши, и ты окажешься в более ранней ситуации, связанной с данным чувством. Три, два, один (хлопаете в ладоши). Ты там! Смотри, как выглядишь, где находишься: в помещении или на улице? (ждем ответ Клиента).*

*Один или с кем-то? (ждем ответ Клиента)*

*В каком ты возрасте? (ждем ответ Клиента)*

*Что там происходит, что у тебя возникает это дискомфортное чувство?»*

Как мы видим, поменялась всего одна фраза, но она также принципиально изменила и суть. Вместо того, чтобы ассоциировать-

ся с дискомфортом, как в соматической регрессии, человек с ним диссоциировался.

Суть в том, что не каждый Клиент хочет вновь пережить свой дискомфорт и «нырнуть» в травму. Но даже если вы не поняли этот абзац – ничего страшного, просто делайте, как я написал.

Еще один вид – **регрессия по событиям**. Выполняется довольно просто: вам нужно найти событие ДО того, как возникло дискомфортное чувство, и от него пойти вверх на поиск его начала.



На примере Василя:

*Отправляйся в возраст, когда ты идешь в школу в первый класс, скажи мне, там уже есть это дискомфортное чувство в груди, что над тобой могут начать смеяться? (например – Нет). Хорошо, тогда от первого класса начинай расти вверх навстречу этому дискомфортному чувству в груди. Смотри, вместе с чем оно возникает, в каком возрасте? (Например – в 8 лет, стою у доски в школе).*

**Общие правила проведения регрессий:**

Начинайте с соматической и переходите к остальным ТОЛЬКО если она не сработала. Если она работает, продолжайте ее делать. Мы меняем инструмент только если он перестает работать.

Если вообще ничего не сработало, то ищите ошибку на предыдущем шаге. Пока каким-то причинам Клиент не готов идти в травму, либо вы не туда его ведете.

Посмотрите данное видео, чтобы закрепить материал <https://youtu.be/2r3nZdeJq9w>.



## Инстинкт, решение, вывод

Ну что, мои маленькие друзья, мы переходим к очень важной теме. Именно после того, как я ее сформулировал, я понял, что то, чем я занимаюсь, можно называть моим методом, а не просто гипнотерапией.



До этого я перепробовал несколько направлений. И заметил, что, например, телесно ориентированная терапия может проработать блок, но, поскольку бессознательное все равно в стрессовой ситуации посылает сигнал в тело, то блок возвращается.

Или можно попробовать изменить убеждение в настоящем моменте, но что толку, когда нейронная связь сформировалась в детстве и по внутренней иерархии старше, чем сознательные рассуждения.

**Поэтому я понимал, что вся работа должна проводиться:**

1. В состоянии редактирования опыта (гипнозе).
2. В регрессии, в начале нейронной связи.
3. На всех уровнях реагирования.

А какие у нас уровни реагирования? Я выделяю целых три.

**Первый уровень. Инстинкт**

Вы, наверное, могли заметить, что в критических ситуациях сознание отдает контроль подсознанию, и люди начинают действовать интуитивно, точнее, инстинктивно. Рептильный мозг, который гораздо старше, чем новая кора, в критических ситуациях, когда стоит вопрос о выживании, берет управление на себя. Речь у нас тоже появилась сравнительно недавно, поэтому в критической ситуации отключается, поскольку первичная функция глотки — это дыхание и глотание. Например, когда человек тонет, он не может кричать (вопреки тому, что нам показывают в художественных фильмах).

Скорее всего, у вас просто сработает инстинкт (спрятаться/убежать/замереть/напасть), и вы НЕ ОБДУМЫВАЯ начнете спасаться. Этот инстинкт вы унаследовали от своих предков, и для них он оказался оптимальным.

ИНСТИНКТ — это физическое действие, которое необходимо совершить, чтобы оказаться в безопасности. Одно конкретное действие и очень быстро.



И в каждой психотравме такой инстинкт заложен. Как его найти? Очень просто, на примере ситуации «5 лет, Васю укусила собака».

*Становись там собой в 5 лет, когда укусила собака*

*2. Где там в теле это дискомфортное чувство?*

*(Например, «в груди»)*

*3. Входи в это чувство в груди, становись им.*

*4. Когда ты — это чувство, что физически хочется сделать, спрятаться убежать, замереть, напасть?*

*(Например, «замереть»)*

И в последующих ситуациях, связанных с данным видом угрозы, Вася начнет **автоматически** «замирать», например, когда видит собаку. Инстинкт будет подсказывать ему спастись именно та-

ким способом. Но помимо инстинктов у нас есть более высокий уровень социального взаимодействия — наши чувства.

## Второй уровень. Решение



В девятой главе я подробно описывал все наши чувства, советую вам прямо сейчас вернуться к ней и перечитать. Но если ты, ленивая жопа, решил все равно продолжить читать дальше, давай разбираться еще раз.

Чувства толкают (мотивируют) нас на действия. Комфортные подсказывают продолжать делать то же, что мы делаем, и дальше кайфовать, дискомфортные — исправить ситуацию и вернуться к комфорту.

Например, страх в данной ситуации будет мотивировать Васю восстановить безопасность. В психотравме этот уровень также прописывается, и в последующих ситуациях, связанных с дан-

ным видом угрозы, Вася начнет **автоматически** «бояться», например, когда видит собаку.

Как узнать, какое чувство «прописано» в психотравме? Очень просто.

*Из данной ситуации, когда тебя в 5 лет укусила собака, какие выводы сделал, какие решения принял?*

*Как решил чувствовать себя в подобных ситуациях дальше?*

- Бояться
  - Обижаться
  - Винить
  - Стыдиться
  - Злиться
  - Одиноким
  - Грустить
- (Например, бояться)

### Третий уровень. Вывод



Ну и наконец, нам надо понять, как вести себя в подобных ситуациях дальше. Обычно мы выбираем следующие виды поведения:

А) Избегать таких ситуаций. Увидел собаку и стараешься обойти ее стороной (в ситуации с Васей).

Б) Делать вид, что ничего не происходит (ты не испытываешь дискомфортное чувство). Например, мальчик обоссрался в детском саду и решил, что он ничтожество. Осознавая, как это плохо и гадко, он решил не подавать виду, что с ним что-то не так, попадая в подобные ситуации.

В) Идти навстречу этому чувству. В той же самой ситуации, мальчик, ощущая себя ничтожеством, решил всячески провоцировать окружающих, вести себя асоциально и стараться делать ничтожными других, унижая их. Такие люди обычно являются в каждой бочке затычкой и реально заебывают окружающих своим неадекватным поведением.

Как узнать, какое «поведение» прописано в психотравме? Очень просто.

*Какой вывод ты сделал из этой ситуации, когда тебя укусила собака? В чем ты там ошибся, что начал «бояться собак»*

*Например: «Собаки опасны, буду их избегать»*

Вывод ВСЕГДА содержит в себе логическую ошибку. Например, в данной ситуации это и обобщение «все собаки опасны», и общий вывод из единичных фактов «если одна собака для меня в пять лет была опасна, значит, все собаки будут опасны и далее

в жизни».

Если вы хотите лучше разобраться в логических ошибках, посмотрите вот этот краткий курс логики [https://youtu.be/zT6\\_sbehYu8](https://youtu.be/zT6_sbehYu8)

Итак, мы прописали психотравму по трем уровням. Инстинкт, решение, вывод. На нашем семинарском сленге мы называем это «прописать ИРВ».

И то, что у нас получилось, должно совпадать с проблемой Клиента. В данном случае, если бы Клиент обратился со страхом собак, то это бы совпадало. А если бы со страхом публичных выступлений, то надо было бы либо понять, как это совпадает, либо искать другую психотравму, которая будет соответствовать проблеме.

Про директивный гипноз есть такой миф, что мы навязываем Клиенту внушение. В моем методе мы, наоборот, делаем Клиента автором изменений. ТОЛЬКО ОН принимает ответственность за то, КАК он будет реагировать в дальнейшем.

Как это сделать? Очень просто:

— *Посмотри от этой ситуации «5 лет, укусила собака» вверх на свою жизнь до настоящего момента (например, июля 2018). Скажи мне, где эти выводы и решения «замирать, бояться, считать, что собаки опасны» помогали, а где мешали?*

*(Ждем ответ Клиента)*

— *«В детстве помогали, дальше мешали»*

— *Хотел бы ты их изменить?*

Если Клиент говорит «ДА», продолжаем процесс, если «НЕТ» (что редко бывает), переспрашиваете его:

— *«То есть ты хочешь продолжить бояться собак?» в этот момент Клиент начинает понимать взаимосвязь ситуации и проблемы и говорит «Да, хотел бы». Ну или если реально не хочет, спрашиваем: «Зачем вы тогда ко мне обратились?»*

## Регрессия к ядру

До этого, в пятой главе, мы уже разобрались, чем психотравма отличается от ядра, но не надеясь на то, что вы это еще помните, повторю:

**Психотравма** — это событие, когда симптом возник первый раз. Например, в пять лет мальчика Васю укусила собака (событие), и с тех пор он боится (симптом) собак.

**Ядро** — это событие, создавшее повышенную чувствительность (настороженность) к данному виду угрозы. Например, в три года на мальчика Васю залаяла собака, и он насторожился (повышенная чувствительность), решив, что это может быть опасно (ядро).





О том, что ядро существует, я читал и у Дункана Маккола, и у Станислова Грофа, но нигде не было написано, как же на него выйти, кроме как случайно и двигаясь по ассоциациям. Я понял, что если я это сам не изобрету, то, видимо, так и придется надеяться на чудо. И я стал пробовать. Было несколько вариантов, но в итоге самым рабочим оказался текст, который я приведу ниже. Встречали его ранее без ссылки на авторство? Теперь вы знаете, чей он.

### ***Регрессия к ядру по методу Макулова***

*Там и тогда в 5 лет, когда тебя укусила собака, сконцентрируйся на этом чувстве в груди.*

*Находясь там и тогда в возрасте «пяти лет» (возраст психотравмы) ты уже знаешь, что часто чувства не растут на пустом месте и, возможно, до этого было что-то, что послужило почвой, что ты так остро отреагировал на то что «укусила собака» (описание травмы). Поэтому там и тогда сконцентрируйся на этом чувстве «в груди».*

*Пять. Все образы пропадают, а чувство остается.*

*Четыре. Оно начинает тянуть тебя за собой, назад, вниз, вглубь, в более ранние ситуации, связанные с данным чувством.*

*Три. В бессознательном всплывают все ситуации, связанные с данным чувством.*

*Два. Еще ниже и глубже. Настолько глубоко, что когда я дотронусь до твоего лба и скажу “причина”, ты окажешься в самой ранней ситуации, связанной с данным чувством, том моменте, когда оно появилось первый раз.*

*Один. “Причина” (дотрагиваемся до лба). Ты там. Как выглядишь, где находишься. Внутри или снаружи?  
(Например внутри)*

*В каком ты возрасте?  
(Например в три года)*

*Что на тебя воздействует что возникает это чувство?  
(Например, лает собака)*

И Клиенты начали проваливаться в более ранние события, часто дородовые. Мы никогда не знаем, действительно ли это ядро или есть еще что-то более раннее, но можем приблизительно это понять по следующим критериям (их я взял у Бэньяна).

Во-первых, соответствует ли найденное «ядро» истории проблемы Клиента. Например, на диагностике Василий рассказал, что точно помнит, как он боялся собак еще с детского сада, но самое раннее, что вы нашли, это «собака лает, мне десять лет». Значит, не соответствует.

Во-вторых, большинство «ядер» формируются в возрасте до шести лет. Когда ребенок еще не самостоятелен и угрозой может являться то, что для взрослого таковой НЕ является. Если школу можно прогулять и уйти с урока, то детский сад – это «тюрьма» без права выбора и возможности досрочного освобождения, где воспитатель царь и бог и от него все зависит.

Поэтому, кстати, я не рекомендую отдавать детей в детсады для нищих (обычный детсад для работяг и офисного планктона), где ими обычно будут заниматься неудачницы-воспитательницы, которым платят копейки, не нашедшие себя в жизни нянечки

и повара из кулинарного училища, которые тащат домой продукты. Их уебищные убеждения ребёнок невольно будет впитывать, находясь в сверхвнушаемом возрасте.

В-третьих, чисто по логике, если это реально ядро, то чувство должно ощущаться как «новое», то есть испытанное в первый раз. Поэтому мы спрашиваем: там и тогда, в три года, когда лает собака, это чувство знакомое или новое? Знакомое – как будто было ДО этого, новое – как будто возникает в первый раз. Если отвечает, что знакомое, попробуйте сделать по нему соматическую регрессию и найти что-то более раннее.

В-четвертых, если оно «новое», то должно исчезать перед данным событием (в три года лает собака), поэтому мы переносим Клиента незадолго до «ядра» и тестируем, действительно ли оно исчезло.

Теперь давайте вместе с вами мысленно проверим нашу ситуацию по критериям ядра:

*1. Соответствует истории проблемы? (например, Да)*

*2. До шести лет? (Да)*

*3. Там и тогда в три года, когда лает собака, это чувство знакомое или новое? Знакомое – как будто было раньше, до этого, не важно, в какой ситуации, новое – как будто возникает в первый раз. (Например, новое)*

*4. Переносись в момент незадолго до того, как на тебя лает собака, как ты там себя чувствуешь? Уже есть этот «страх в груди» или еще нет? (Например, спокойно)*

Ну и главный, пятый критерий, после проработки (о том, как ее

проводить, я расскажу в следующих главах) чувство должно исчезнуть, то есть «лай собаки в три года» должен перестать вызывать дискомфорт.

Ну что, пора переходить непосредственно к глубинной проработке. Об этом в следующей главе.

## Проработка ядра

Прежде чем прорабатывать ядро, нам нужно прописать его по ИРВ. И посмотреть, соответствует ли оно по логике психотравме. То есть видна ли вам взаимосвязь с решениями и выводами, ведь ядро – это событие, создавшее повышенную чувствительность. Но даже если нет, все равно придется проработать и посмотреть, исчезнет ли дискомфорт.

Помня последовательность «Инстинкт, Решение, Вывод», прорабатывать мы будем именно так – от более глубокого уровня к менее глубокому.

### **Работа с инстинктом**

Небольшая предыстория. Как-то раз я оказался на российском семинаре по гипнозу, и в момент группового транса у меня начались в теле вибрации. Как будто их создавало что-то изнутри. Тогда тренер мне объяснил, что таким образом я привлекаю внимание в группе, но теперь мне ясно, что механизм совсем другой. Таким образом тело освобождается от накопленного физического дискомфорта.

Этот же феномен можно видеть у животных. Например, на лугу пасется антилопа и находится в состоянии покоя, но тут выбегает лев и начинает ее преследовать. У нее мгновенно включается инстинкт убегать, и она переходит в режим максимальной

концентрации. Теперь все системы организма работают на то, чтобы бежать как можно быстрее, чтобы спастись. И после того, как она спаслась, ей надо обратно войти в состояние покоя, чтобы нормально пасть, есть, пить, спать.

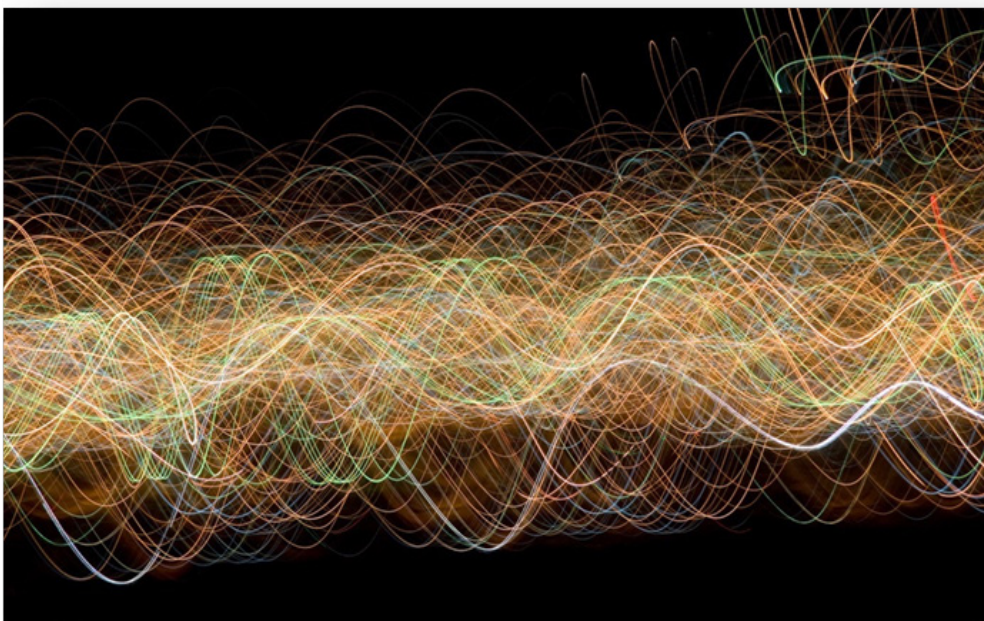
Поэтому она начинает «дергаться», вибрировать, чтобы перевести инстинкт из включенного состояния в нейтральное. Это можно сравнить с тем, как вы переключаете в машине скорость с первой на пятую для обгона, ускоряетесь, обгоняете, и вам опять надо вернуться на первую.

Инстинкты переключаются у животных автоматически, иногда это можно видеть и у детей <https://youtu.be/VSFnmM12LOQ>. Но поскольку взрослый человек является фактически одомашненным животным и глушит свои инстинкты, то у него с этим возникают самые большие проблемы.

Например, начальник кричит на вас, и вам надо проявить инстинкт «спрятаться/убежать/замереть/напасть». И в живой природе вы бы так и поступили, а не тупили бы молча, глядя в пол. Но все эти действия в данной ситуации и времени являются социально **неадекватными**. И вы вынуждены все это терпеть, накапливая стресс.

Так вот, в сеансе мы специально запускаем механизм вибрации, чтобы от этого напряжения освободиться. Как? Да очень просто.

## Работа с инстинктом. Вибрация



1. Там и тогда, в «три года», когда на тебя лает собака, сконцентрируйся на чувстве «спрятаться, в груди».

2. Входи в него, становись этим чувством.

3. Обрати внимание, как вибрация, пульсация этого чувства отличается от вибрации всего остального тела. Принимай его вибрацию и вместе с ним начинай там вибрировать, пульсировать, выражая все, что не выразил.

И оно начнет либо расплываться до размера всего тела, исчезать или смыкаться в точке, исчезать. Как почувствуешь, что больше не выражается, скажешь мне об этом.

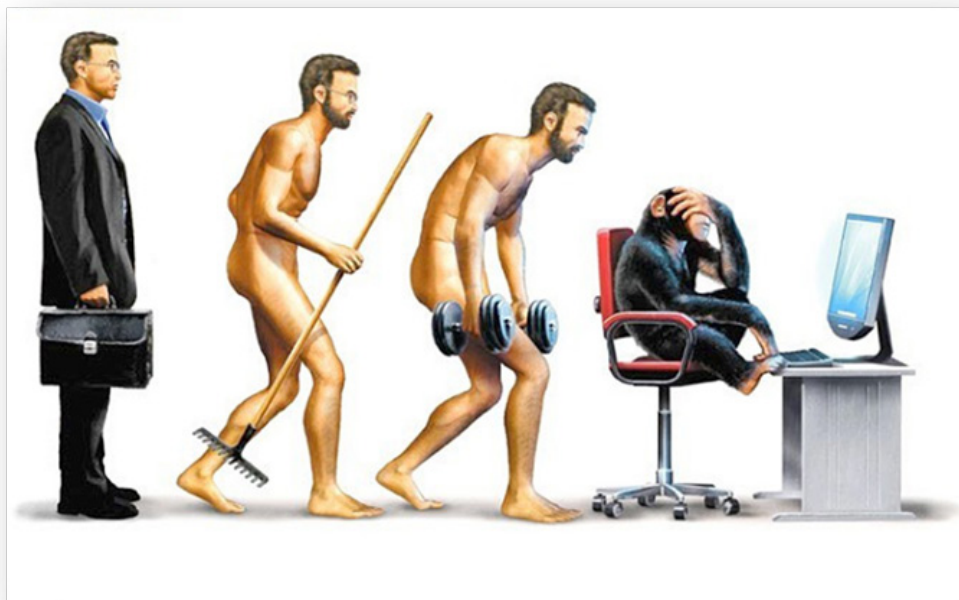
И сидите, ждете, пока он скажет. Далее спрашиваете: если раньше было сто процентов этого «желания спрятаться», то сколько сейчас остается?

И независимо от ответа (90%, 50%, 0%) переходите к следующему шагу, о котором попозже.

А сейчас давай испробуем вибрацию на себе. Вспомните какую-то недавнюю дискомфортную ситуацию. И там и тогда повторите на себе этот шаг по инструкции выше, провибрируйте этот дискомфорт и потом посмотрите, сколько остается. Можете это сделать с несколькими стрессовыми ситуациями, ваше тело скажет вам «спасибо!».

Обычно процесс вибрации длится у Клиента до пяти минут, однажды мне попался парень с уникальным уровнем напряжения, который вибрировал примерно полчаса.

### **Работа с инстинктом. Обратный процесс**



Как-то раз, давным-давно, когда доллар был по 33 рубля, я работал с Клиентом со страхом знакомств. Мы дошли до ядра в дородовом периоде, и на вопрос «что хочется сделать?»



он мне ответил «сжаться!». И чисто по логике я ему сказал, что-то вроде «понимая, что опасность миновала, начинай разжиматься». Он начал двигаться, и я видел, как круто его отпускало. И задумался: раз такое обратное действие есть от «сжаться», значит, оно должно быть и от других инстинктов! Эврика, нахуй! Я сделать открытие!

В общем, назвал я это ОБРАТНЫЙ ПРОЦЕСС, и в ходе экспериментов выяснил, каким он будет для остальных инстинктов.

### **Работа с инстинктом. Обратный процесс:**

#### ***Спрятаться***

*Входи в это чувство и прячься. Зная, что прятаться оказалось не выгодно, переставай прятаться, выходи из укрытия и иди навстречу всему, от чего прятался.*

*И из «груди» начинай наружу выпускать все, что спряталось.*

*Как почувствуешь, что дальше не выражается, скажешь мне об этом.*

#### ***Убежать***

*Входи в это чувство и начинай убежать. Можешь физически подвигаться, чтобы выразить это желание убежать.*

*Останавливайся. Разворачивайся. И зная, что убежать оказалось не выгодно, иди навстречу всему, от чего убегал.*

*И из «груди» начинай наружу выпускать все, что убежало.*

*Как почувствуешь, что дальше не выражается, скажешь мне об этом.*

### **Замереть**

*Входи в это чувство и замирай. Зная, что замирать оказалось не выгодно, начинай двигаться так, как подсказывает тебе твое тело, возможно, как-то по-детски, оживляя все, что замерло.*

*И из «груди» начинай наружу выпускать все, что замирало.*

*Как почувствуешь, что дальше не выражается, скажешь мне об этом.*

### **Напасть**

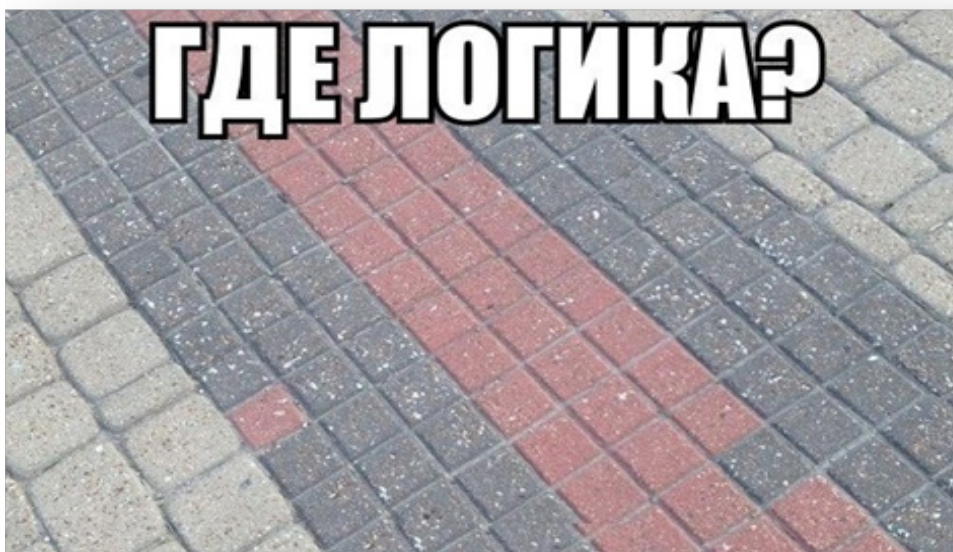
*Входи в это чувство, позволяй этому чувству из «груди» перетекать в руки и начинай нападать (даете ему в руки подушку).*

*Как почувствуешь, что дальше не выражается, скажешь мне об этом.*

Предлагаю не верить мне на слово, а проверить. И в тех же дискомфортных ситуациях, на которых вы делали вибрацию, сделать обратные процессы и посмотреть, сколько теперь дискомфорта остается.

Вперед! И дальше рассмотрим следующий шаг.

## Работа с инстинктом. Разрыв логических связей



Как-то раз я оказался на тренинге по RPT, где вся работа с травмой заключалась в том, что они признавали инстинкт с помощью заранее прописанных предложений. «Я признаю инстинкт убегать и то, как он поддерживает мою безопасность» и так далее.

Сама идея была здравая: разделить инстинктивное реагирование и психотравму, но реализация меня не устроила. Сейчас я вам постараюсь вкратце объяснить процессы разотождествления и отождествления и надеюсь на локальное просветление.

Итак, на одну и ту же ситуацию «лает собака» два разных мальчика могли отреагировать совершенно по-разному. Один испугался и начал бояться, второй воспринял как абсолютно нормальную и остался спокоен. ТО ЕСТЬ первый мальчик связал (отождествил) «лает собака» с опасностью, и именно это стало причиной проблемы, а второй — нет.

Я понял, что в каждой психотравме есть логическая ошибка, когда мы связали кислое с тяжелым, то есть в принципе отдельные понятия. Например, «мама куда-то ушла», значит, «она меня бросила и не любит», «одноклассники посмеялись», значит, «я придурок и недостойн себя выражать».

Таким образом, чтобы разорвать эту логическую ошибку, нам надо признать разницу между ТЕМ, ЧТО ПРОИЗОШЛО, и тем ВЫВОДОМ, который мы сделали из ситуации.

В нашем примере это будет выглядеть примерно так:

— *Я признаю разницу между тем, что лает собака, и тем, что я решил прятаться.*

— *Я признаю разницу между тем, что лает собака, и тем, что я решил бояться.*

— *Я признаю разницу между тем, что лает собака, и тем, что я решил избегать собак.*

Также можно признать разницу между маленьким собой в три года и в настоящем моменте и признать, что то, что там могло быть опасно, сейчас может быть безопасно. Таких разотождествлений может быть довольно много, в зависимости от ситуации, с которой вы работаете.

Ну и далее нам можно разотождествить цель Клиента и ситуацию в целом: я признаю, что могу спокойно и уверенно проходить мимо собак и при этом знать, что в три года была такая ситуация, что на меня лаяла собака.

Для того, чтобы начать мыслить более логично и видеть такие ошибки, рекомендую вам данную лекцию.

Как выполнить этот разрыв логических связей (РЛС) с Клиентом? Очень просто.

*Входи в то, что осталось от этого чувства «в груди», становись им. Положи руку на это место в теле. И обращаясь внутрь себя, вглубь себя, я вслух, ты про себя:*

- (И) Я признаю разницу между тем, что «лает собака» (ситуация в ядре), и тем, что я решил «прятаться».
- (Р) Я признаю разницу между тем, что «лает собака», и тем, что я решил «бояться».
- (В) Я признаю разницу между тем, что «лает собака», и тем, что я решил «избегать собак».
- Признаю разницу между маленьким мной в этой ситуации и взрослым здесь и сейчас.
- Признаю, что могу «проговорить цель Клиента» и знать, что со мной произошла эта ситуация (Ядро).
- Признаю все произошедшее как опыт, а не как травму.

**Задание:** в тех психотравмах, что вы вспомнили, найти ошибки между произошедшим и вашей реакцией и проработать по данной технике.

После этого вспомните какую-то травматичную ситуацию из детства, которая, как вы считаете, на вас реально повлияла. Пропишите ее по ИРВ и проработайте через вибрацию, обратный процесс, РЛС. Вернитесь в эту ситуацию и затестите, сколько сейчас дискомфорта остается?

Посмотрите это видео с семинара <https://youtu.be/601eBl8dPK4>  
А в следующей главе мы продолжим разбирать процесс проработки по методу Макулова.

## Работа с решением

Итак, инстинкт мы проработали, пора поработать с чувством, которое он вызывает. В моем методе это называется «работа с решением», потому что человек «решает» (часто бессознательно) чувствовать себя определенным образом в подобных ситуациях далее. Например, укусила собака — буду далее автоматически испытывать страх при виде собак.

Но! Если вы на кого-то злитесь или обижаетесь, то от этого не становится хуже никому, кроме вас. Если вы стыдитесь или испытываете вину, от этого также не становится хуже никому, кроме вас. Только в случае с обидой и злостью чувство обращено на других, а стыд и вина — на себя. Но все это происходит лишь в вашем внутреннем мире, и окружающие вообще могут об этом не знать.

Более того, большинство бизнесменов, с которыми я работаю, живут с такими дикими загонами в голове, что их окружающие об этом даже не подозревают. Тем более что в нашей культуре это обсуждать не принято.

Существует механизм, который позволяет освободиться от дискомфорта и перестать носить его с собой — прощение. Простить — не значит забыть, простить — не значит признать, кто прав, а кто виноват. Простить — это значит освободиться от дискомфорта и сделать это не для ва-

шего обидчика (он вообще может об этом никогда не узнать), а для себя. Как понять, реально ли ты простил?

Предположим, у вас взяли деньги в долг и не отдают. И вы обиделись или злитесь. Так вот, если вы РЕАЛЬНО простите, у вас не будет дискомфортного чувства при воспоминании об этом. Бывает, человек говорит: у меня нет чувства, но беспокоят постоянные мысли.

В таком случае вы НЕ освободились от чувства, вы его подавляете или избегаете, и мысли — это просто отголоски дискомфорта, которые напоминают, что вы врете сами себе. Бывало так, что Клиенты со мной спорили, доказывая, что они реально простили и давно, но по факту это лишь означало, что они произнесли фразу «я тебя прощаю». Но смысл не в том, чтобы сказать эти слова, а в том, что за ними лежит.



Прощение напрямую связано с принятием ответственности за свою жизнь и все, что в ней происходит. Пока вы вините во всем людей и обстоятельства, вы будете таскать с собой обиды и злость. В ситуации выше, когда человек дал денег в долг и не

получил назад, именно он несет ответственность за то, что произошло, ведь мог и не давать. Или воспринять это как вклад в свое образование. Я, например, как-то раз прошел инвестиционный коучинг у Сергея Мавроди, потеряв около 500 тыр. в МММ. И переживал несколько дней, пока на меня не снизошло просветление.

И это был самый пиздатый финансовый урок. Больше я не занимался вложением значительных средств в то, в чем я не разбираюсь. Прямо сейчас у меня болтается несколько тысяч долларов в крипте, я даже не знаю сколько точно и последний раз смотрел баланс месяца три назад. Если я их потеряю, то не сильно буду переживать, потому что это больше угар, чем инвестиции. А есть люди, которые ГОДАМИ ходят по телепередачам, плачутся и пытаются вернуть сгоревшие вклады и вложения в пирамиды. И никак не могут это отпустить и начать жить новой жизнью.

Итак, придумана масса различных технологий, которые позволяют простить и отпустить. «Гештальт», «Терапия прощения», «Тотальное прощение» — все в итоге сводится к примерно одному и тому же набору действий. Сначала нужно высказать этому человеку все, что думаешь, потом осознать, хотел ли он тебя обидеть или даже не подозревал о твоих эмоциях, далее осознать, чему можно было научиться из ситуации и, собственно, простить, понимая, что так жить просто ГОРАЗДО ВЫГОДНЕЕ.

Более чем в 90% случаев окажется, что никто не хотел вас унижить/обидеть/оскорбить, просто вы так травматично все восприняли, потому что были маленьким и не особо одупляли происходящее. Реже будет казаться, что человек действительно хотел вас обидеть просто потому, что сам был травмирован ранее (например, воспитательница вымещает на детях злость



за несостоявшуюся жизнь). И гораздо выгоднее его пожалеть, отпустить обиду и пойти дальше, чем тащить это на себе столько времени.

Если брать глобально, то ЧТО БЫ ТАМ ни произошло, выгоднее простить и идти дальше. Ведь вы остались живы, а это самое главное. И можно жить дальше, наслаждаясь моментом, а можно делать всех вокруг виноватыми. Все пидорасы, один я д'Артаньян, а то, что я в такой жопе, так это получилось само собой.

Таких людей еще называют неудачниками. Они вечно находят оправдания любым своим проблемам и падениям. Иногда очень изощренно и звучит все это красиво. То правительство у них виновато, то масоны, то инопланетяне. В итоге, пока такой человек не изменит отношение к происходящему, он так и будет вариться в дискомфорте.

К прощению призывают многие мировые религии. Можете почитать книгу Луи Замперини, в которой описано, как он попал в плен к японцам, где над ним два года издевался охранник концлагеря. Когда война закончилась и Замперини освободили, этот охранник снился ему каждую ночь, и каждую ночь он пытался ему отомстить. В итоге после того, как герой однажды попал в церковь и послушал проповедь, он переосознал свой опыт, простил охранника и даже готов был с ним встретиться пообщаться уже спустя много лет после войны.

Теперь вернемся к проработке. Что конкретно нужно делать, чтобы достичь прощения?

***Работа с решением (Клиент Станислав)***

*Запрос: не могу себя выражать.*

*Травма: В пять лет, мама бьет, кричит.*

*Дискомфортное чувство в груди.*

*Инстинкт: убежать.*

*Решение: бояться.*

*Вывод: избегать конфликтных ситуаций.*

*1. Входи в это чувство, предоставь ему голос. Высказывай все, что не высказал, выражай все, что не выразил.*

*Когда «ты меня бьешь», я чувствую, что...*

*(Клиент отвечает)*

*2. Становись «этим человеком» и, глядя на «Стаса», отвечай. Хотела бы его «обидеть, унижить оскорбить», чтобы он начал «бояться, избегать и не выражать себя»? Или нет, ты просто «воспитывала его так, как тебе казалось правильным»?*

*(Например, Мама отвечает, что не хотела)*

*3. Становись Стасом. Глядя на «маму», понимая, что она не хотела тебя «обидеть, унижить, оскорбить», есть что-то, что мешает ее простить?*

*(Если да – повторить работу с прощением с начала)*

*Например, нет, ничего не мешает.*

*4. Тогда, глядя на «маму», про себя говоришь: «Мама, я тебя прощаю за то, что ты била меня и за что-то еще, что там она тебе делала». Как простишь маму, скажешь мне об этом.*

*(Клиент говорит: простил)*

*Что еще помогает простить другого человека, если с этим возникают сложности? «Посмотри откуда-то сверху, как сторонний наблюдатель, на эту ситуацию, когда мама бьет Стаса. Чему*

Стас мог научиться в этой ситуации, чтобы стать более сильным и уверенным в себе мальчиком?».

И слушаете ответ Клиента. Например, мог понять, что маме очень сложно живется, у нее проблемы с мужем, и она бьет его, не найдя другого способа воздействия. Короче говоря, все можно воспринять как опыт и жить дальше, а можно как травму и страдать.

Держите еще одну технику работы с решением, если вдруг простить никак не удастся. Например, «пять лет, мама бьет и кричит». «Стань мамой, ты кричишь на Стаса, где у тебя в теле дискомфортное чувство, которое заставляет тебя кричать? Например, в животе. Сконцентрируйся на этом чувстве, иди по нему сквозь жизненный путь мамы, смотри, куда оно уводит за собой? В какой возраст? Что там происходит?».

И Клиент выдаст вам проекцию, например, «бабушка кричит на маму, и мама решает в будущем вести себя так же». Становись Стасом, посмотри на маму, пойми, что у нее самой была травма, которая заставляла ее так себя вести. Есть ли сейчас что-то, что мешает простить маму? Фактически мы сделали соматическую регрессию, но не по Клиенту, а по обидчику. Ради интереса можете проделать это с собой, а потом спросить у родственников, были ли реально у них в жизни те ситуации, что вы увидели.

Итак, себя мы простили. Самое время простить других. Если ситуация не несла в себе «обидчика» (например, мальчика ударило током), то смысла прощать розетку нет. И можно сразу перейти к прощению других.

Посмотри внутрь себя, на того маленького себя, который решил убежать;  
бояться;  
избегать;  
не выражать себя. (Перечисляете ИРВ)

Есть ли что-то, что мешает простить себя?

Если «Да» — где в теле это чувство? «В груди» — входи, ныряй в него... (делаете соматическую регрессию).

Если «Нет» — тогда, глядя на маленького себя: «Я себя прощаю за то, что я ошибся, решив убежать;  
бояться;  
избегать;  
не выражать себя. (перечисляете ИРВ).

**Задание:** Доработайте через данную методику свои психотравмы, с которыми вы делали вибрацию, обратный процесс и РЛС. Всех простите, себя простите и затестите, как сейчас реагируете на этого человека.

И держите отрывок из нашего семинара, где я прорабатываю участника <https://www.youtube.com/watch?v=YPovEdQ2QNc>

## **Работа с выводом, тест, прогрессия**

Напоминаю, что в ходе гипнотерапии мы идем по схеме «Инстинкт/Решение/Вывод». И к данному моменту остался только вывод. Вывод — это то, как Клиент ПО-НОВОМУ будет реагировать в тех ситуациях, где раньше возникал дискомфорт, с которым мы работали. Причем реагировать по-новому нужно начать на всех трех уровнях ИРВ.

На примере со Стасом это будет выглядеть примерно так:

### ***Работа с выводом в ядре***

*Становись там маленьким собой, которого ты простил. Глядя на все это по-новому, какие там новые выводы можно сделать, новые решения принять, чтобы потом в тех ситуациях где «ты себя не выражал» (проблема Клиента) начать реагировать по-новому «спокойно, комфортно, уверенно» (Цель Клиента).*

*Какой вывод вместо*

*– Убегать ( Например, Спокойно)*

*Какой вывод вместо*

*– Бояться (Например, уверенно)*

*Какой вывод вместо*

*– Избегать*

*(Например, разбираться с проблемами, если возникнут)*

*Как себя вести вместо*

*– Не выражать себя» (проблема, с которой обратился Клиент)*

*(Например, выражать себя, жить полной жизнью).*

*В итоге новый вывод Стаса: чувствовать себя спокойно, уверенно, выражать себя в тех ситуациях, где он раньше боялся и избегал (например, публичных выступлениях).*

Это не значит, что Стас начнет быть уверенным ВО ВСЕХ сферах, но если все сделано правильно, то он так будет чувствовать себя в ситуациях, связанных с данным видом угрозы, где у него срабатывало данное конкретное негативное самоопределение. А остальные направления надо будет потом проработать аналогично.

И сейчас мы проверим, реально ли произошли изменения или мы тут все 134 страницы ерундой занимались.

### **Тест в ядре**

*Возвращайся в «пять лет, когда мама бьет тебя» с новыми решениями, новыми выводами, реагируя по-новому.*

*Происходит все то же самое «мама бьет тебя», но ты относишься к этому по-новому, как к опыту и возможности чему-то научиться. Как там сейчас реагируешь?*

*(Например, спокойно, с пониманием)*

*Если дискомфорт остается, то его можно доработать через решение. Если опять остается, то, возможно, есть что-то более раннее, что уже влияет на Клиента в этой ситуации. Попробуйте сделать соматическую регрессию и посмотреть, куда она выведет. Если найдете более раннее, делайте все, что вы и так уже знаете (прописать по ИРВ, далее проработать на всех трех уровнях) и возвращайтесь обратно делать тест еще раз.*

Итак, мои поздравления, ядро мы проработали, пора расти до психотравмы и прорабатывать ее.

### ***Прогрессия до психотравмы***

*Со всеми изменениями начинай расти до «возраст и ситуация психотравмы». Как там сейчас реагируешь?*

*Далее в психотравме делаете работу с решением и работу с выводом.*

Например, у Стаса в десять лет была ситуация, создавшая симптом (психотравма), в которой учительница на него накричала, и он начал бояться выступать публично.

Вот в ней и нужно провести работу с решением и выводом, так же, как в ядре (работу с инстинктом проводить в психотравме не обязательно, но если сделаете, то хуже не будет).

**Задание:** сделать с вашими ситуациями (с которыми мы отрабатывали до этого через инстинкт и решение) эти четыре новых этапа:

1. Новый вывод в ядре.
2. Тест в ядре.
3. Прогрессия до психотравмы.
4. Проработка психотравмы решением и выводом.

И далее делаете тест в психотравме. В итоге наш Стас должен спокойно реагировать в ситуации «десять лет, учительница кричит».

Вперед! Пока вы делаете, я чаю попью. Подъезжаю сейчас на поезде к Сочи, на последний в этом сезоне семинар, горы-солнце-хачапури, в общем, делайте пока задание.





Ну что, мы продолжаем? Теперь нам нужно довести Клиента до настоящего момента по всем ситуациям, по которым он когда-то спускался вниз по возрасту в регрессии. И поскольку это уже движение вперед, то называется это **прогрессия**.

Мы делаем прогрессию, чтобы разрядить все эти эмоциональные ситуации, понимая, что корни проблемы (ядро и психотравма) уже проработаны.

Для простоты представьте перед собой новогоднюю гирлянду из лампочек, так вот, травматичные ситуации — это лампочки, которые мы выкручиваем в ходе регрессии. В итоге весь «ток», который тратился на их подпитку, теперь остается вам в виде жизненной энергии, тонуса и позитива (напоминаю, что на подавление дискомфорта в психике уходит очень много энергии).

Следуя по этим ситуациям, мы делаем знакомые действия: всех прощаем, себя прощаем, реагируем по-новому, но ситуаций не меняем, меняется лишь наше к ним отношение.

### ***Прогрессия до настоящего момента***

*Начинаешь расти вверх по возрасту по всем ситуациям, где ты чувствовал тот же «страх в груди», как в «ситуация психотравмы». Во всех этих ситуациях ты всех прощаешь, себя прощаешь и позволяешь себе реагировать по-новому «спокойно, комфортно, уверенно» (исходя из цели Клиента).*

*Ситуации не меняешь, меняется лишь твое отношение к ним.*

*Как дорастешь до «ноября 2018» (настоящий момент), скажешь мне об этом. Если не сможешь кого-то простить — скажешь мне об этом (если не может простить, делаете работу с РЕШЕНИЕМ).*

**Задание:** Посмотрите это видео со схемой сеанса, чтобы уложить все в голове <https://www.youtube.com/watch?v=lhCruGUladU>.

Далее объедините все части в одно и проведите сеанс до данного места, потом сделайте выход из гипноза («Сейчас я посчитаю от трех до одного, щелкну пальцами и ты полностью вернешься назад»).

## Тестируем результат

В итоге Стас дорос до настоящего момента и превратился в Станислава. Теперь нам надо проверить результат в той ситуации, с которой мы когда-то стартовали в регрессию (например, боялся выступать на презентации на прошлой неделе).

### **Тест в настоящем времени**

*Возвращайся в последнюю ситуацию, где ты «боялся выступать публично». Начинай «выступать публично», если раньше было «100% этого страха в груди», то сколько сейчас остается?  
(Например, 60%)*

Ошибкой является попытка во чтобы то ни стало доработать дискомфортное чувство до нуля. Во-первых, это не всегда возможно в принципе, во-вторых, не всегда нужно, так как нет цели делать из Станислава бесчувственного робота.

Уровень дискомфорта должен снизиться достаточно, чтобы Клиент выполнял свою цель (входил в метро, знакомился с девушками и т.д.). Если Клиент мне говорит, что остается 2-3%, то я не вижу смысла это дорабатывать. Но если остается 60%, как в данном случае, то нужно проработать. И для этого мы сейчас применим финт ушами из «Терапии частей» (кому интересно — можете погуглить Roy Hunter, Parts Therapy) и быстро найдем причину этих 60%.



*Итак: Обратись внутрь этого чувства, спроси его: из какого ты возраста? И передай мне ответ. (Например, пять лет)*

*Хорошо. Пять лет в помещении или на улице? (Например, на улице)*

*Будь там в пять лет на улице. Что там происходит, что вызывает данное чувство? (Например, «мама ругается»)*

То есть мы вышли на травму, но через регрессию, а диалог с частью. Но если это НЕ сработает, можно провести хорошо вам знакомую соматическую регрессию. Найденную травму дорабатываем, начиная с решения, если по времени возникновения она старше ядра (травмы), и с инстинкта, если раньше.

Далее опять проводит тест в настоящем времени:

*Возвращайся в последнюю ситуацию, где ты «боялся выступить публично». Начиная «выступать публично», если раньше было «100% этого страха в груди», то сколько сейчас остается?  
(Например, 3%)*

Далее нам нужно закрепить полученный результат, и мы делаем прогрессию на год вперед.

### ***Прогрессия на год вперед***

*От настоящего момента ты мысленно начинаешь расти на год вперед, реагируя по-новому во всех ситуациях, где ты раньше «боялся себя выражать».*

*Замечая, к каким позитивным изменениям это приводит в личной жизни, на работе и везде, где раньше ты «боялся себя выражать».*

*С каждой ситуацией реагировать по-новому становится все легче и легче.*

*Как дорастешь до «октября 2019», скажешь мне об этом.*

Ну и осталась самая легкая часть сеанса, заключительный аккорд — выход из гипноза

### ***Выход из гипноза***

*Возвращайся в настоящий момент, глаза закрыты.*

*Положи руку на живот и, обращаясь внутрь себя, вглубь себя, я — вслух, ты — про себя.*

- Я признаю разницу между мной до этого сеанса и мной сейчас;
- Я признаю все произошедшие со мной изменения;
- Я признаю, что переношу все изменения из внутреннего мира во внешний мир;
- Я признаю, что могу воспользоваться результатами всех изменений прямо сейчас.

*Вдох.*

*Выдох.*

*Глаза открываются, полностью возвращаешься назад со всеми изменениями и в прекрасном самочувствии.*

*Вопросы? Комментарии?*

Если Клиент что-то спрашивает или чем-то делится, мы это выслушиваем и даем ему задание: сразу же после сеанса проверить результат в РЕАЛЬНОЙ жизни.

Если боится метро, пусть сразу идет в метро, если знакомиться – пусть знакомится и так далее. И напишет смс с результатом. ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО – сразу протестировать результат, так как у мозга есть закон «все, что не используется – угасает».

Посмотрите этот сеанс с нашего семинара, чтобы увидеть работу целиком <https://youtu.be/sr10ttVqMsk>

Если будет желание, можете приобрести сборники моих сеансов здесь [www.makulov.com/zo](http://www.makulov.com/zo) и давайте дам вам скидку 25% по промокоду 1931-0111 на любые наши видеокурсы, раз уж вы дочитали до этого места.

Что лично я рекомендую вам приобрести, чтобы радикально улучшить свою жизнь:

Повысить самооценку с помощью видеокурса «Фундамент самооценки» [www.makulov.com/vfs](http://www.makulov.com/vfs).

Разобраться с убеждениями о деньгах и богатстве с помощью видеокурса «Деньги 2018» [www.makulov.com/vdengi](http://www.makulov.com/vdengi).

Стать более бодрым и энергичным с помощью «БОЛЬШЕ ЭНЕРГИИ, меньше стресса» [www.makulov.com/venergy](http://www.makulov.com/venergy).

1. Узнать секреты гипноза, которые не хотят разглашать тренера [www.makulov.com/vgp](http://www.makulov.com/vgp).

2. Создать и зарабатывать на персональном бренде [www.makulov.com/marketing](http://www.makulov.com/marketing).

3. Научиться погружать в ультраглубокие стадии [www.makulov.com/esdaile](http://www.makulov.com/esdaile).

## Заключение

Если память мне не изменяет, я начал писать эту книгу в солнечной Калифорнии в октябре 2012. Далее мог не писать по полгода или написать три главы за неделю, в общем, было по-всякому. Менялись люди вокруг, города, страны, мои взгляды и эмоциональное состояние. За это время я успел очно обучить более тысячи человек, потолстеть, похудеть, снова потолстеть, чуть не женился и сейчас еду в поезде из Владимира в Москву.

Все это время я что-то изучал, вкладывал деньги в образование и практику, тестировал все методики на себе и Клиентах. Мое имя в гипнокругах превратилось в нарицательное, а сам я не заметил, как стал Владимиром Юрьевичем вместо Володи.

Если вы дошли до этого места, то вы либо просто прочитали и не использовали (потеряли время), либо внедрили и получили результат (так держать!), либо применили и НЕ получили результата. Здесь нужно отметить, что научиться регрессивной гипнотерапии по книге – это примерно как научиться играть на гитаре по самоучителю.

Поэтому даю вам платный совет: выберите себе выпускника из своего города или по скайпу <http://makulov.com/vypuskniki/> или, если у вас совсем нет денег, погуглите моих выпускников и напишите им с предложением поработать за отзыв или для тренировки.

Этот совет может сэкономить вам ГОДЫ жизни, потраченные на чтение книг, форумы, просмотр роликов и прочий таймкиллинг. Рынок растет, каждый месяц появляются наши новые выпускники, а также те, кого уже они обучают. И если в 2012 году



мне, чтобы найти специалиста, пришлось лететь в США, то вам достаточно воспользоваться скайпом.

Ну или отложите это все в долгий ящик и пусть идет как идет. В рамках вселенной это все равно не имеет никакого значения.

Но это еще не все. Далее я предлагаю вам сборник статей, написанных мной в 2016 – 2018 на различные темы. Результатом прочтения будет являться понимание того, как я мыслю... ну и поржать тоже можно.



**Благодарю за внимание,  
Желаю вам отличной жизни,  
Владимир Макулов**

*Если первая часть книги была сугубо практической, то далее будет сборник некоторых моих заметок, которые помогут понять мое мировоззрение и способ мышления. Некоторые из них могут вас шокировать, некоторые — рассмешить.*

## **Мы не равны с рождения**

Нет у вас такого ощущения, что вы ИЗНАЧАЛЬНО второсортный? Ну то есть ваш социальный статус находится ЗА границами вашей памяти, как будто вы таким УЖЕ родились.

В общем, хуевая новость в том, что это уже научный факт. Мы знаем свой социальный статус, переданный от родителей еще ДО рождения. На мой взгляд, это передается, чтобы детеныш вел себя адекватно в иерархии и не провоцировал конфликтов. Проще говоря, знал свое место. Скажите спасибо маме с папой и бабушкам с дедушками.

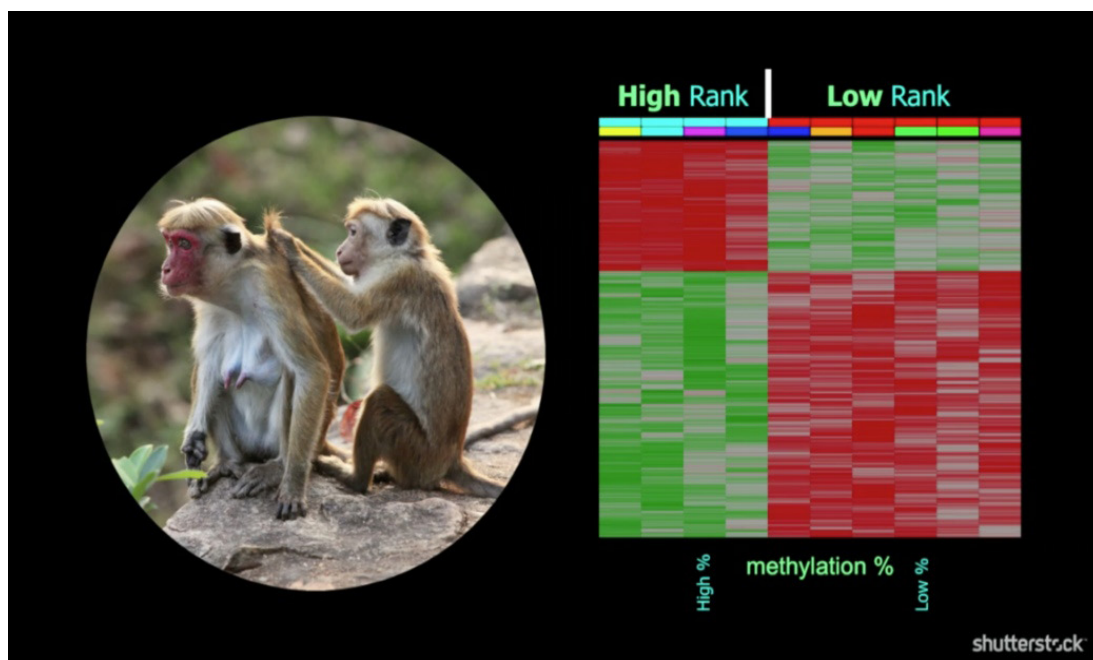
И вы либо смиряетесь, либо боретесь с этим (лично в моем случае — второе). Реально ли это действительно перепрощить, а не сгладить или компенсировать, — вопрос открытый. Я склоняюсь к тому, что реально. Можно подумать: что должно произойти в живой природе, чтобы бета резко стал альфой и воспроизвести это в проработке.

«В новом эксперименте мы взяли плаценту у обезьян с разным социальным статусом. В теме социального положения интересен тот аспект, что все живые существа устанавливают иерархию. Обезьяна под номером один — главная, а под номером четыре — подчинённая. Когда четырёх обезьян сажают в клетку, среди них всегда кто-то будет главным, а кто-то — подчинённым.

Любопытно, что обезьяна под номером один намного здоровее той, что под номером четыре. И если поместить их в клетку, первая будет есть не так уж много, в отличие от последней. В этой генетической карте вы видите невероятную разницу при рождении между животными с высоким социальным статусом и животными, у которых он не столь высок.

Мы рождаемся, уже зная о своём социальном положении, и эти сведения не хорошие и не плохие, они просто готовят нас к жизни, потому что нам нужно по-разному программировать свою биологию в зависимости от того, какое у нас положение в обществе. <http://zozhnik.ru/opyt-rannih-let-dnk/>».

Важное: здесь становится более очевидным инстинктивное желание самки залететь от альфа-самца. Так она даст своим детям более высокое место в иерархии ПО ПРАВУ РОЖДЕНИЯ. Поэтому женщина отгоняет ебланов, от которых можно забеременеть, даже если у них есть ресурсы.



# Лайфхак для жителей мегаполиса

Часто слышу такое мнение, что должен быть какой-то очень близкий человек, с которым (и только с которым!) можно обсудить свои личные вопросы. Поделиться наболевшим, чтобы вам не плюнули в душу.

Больше я в эту чушь не верю, сейчас объясню почему.

То, что для вас является личным/стыдным/запретным, для другого является нормальным или малозначительным. Мы придаем слишком большую важность нашим переживаниям и событиям жизни.

В одной книге приводили пример, что у взрослого мужчины была сокровенная тайна, которая его мучила, и вот наконец-то он решил ею поделиться на тренинге. И в итоге тайна заключалась в том, что в детстве он пернул в церкви. Все. И это его мучило столько лет.

Еще раз: все ваши личные секреты мало кому интересны, кроме вас. Если они не нарушают УК РФ, то смысла искать для них какого-то особенного собеседника и держать в себе я не вижу.

В масштабах вселенной это пшик.

А эго уверяет вас в том, что это что-то невероятно важное, но в реальности окружающим совершенно до пизды.

Когда вы расскажете о чем-то сокровенном, многие даже не поймут, что это ваш момент истины. Мир не перевернется, солнце не погаснет.

Поэтому я спокойно обсуждаю свои личные моменты с другими людьми, главное, чтобы эти люди были адекватны и интересны мне.

А если вы боитесь, что вам «плюнут в душу», то это чистая манипуляция «я поделюсь с тобой каким-то дерьмом, но ожидаю, что ты меня поддержишь в любом случае».

- Дорогой друг, год назад я нассал своей теще в суп.
- Ты ебнутый?
- Вот мразь, а мог бы поддержать!

Так что можете прямо сейчас облегчить душу, только всякую хуйню в личку не пишите, мне этого и так хватает.

## **Врать себе так, чтобы поверили остальные**

Люди часто врут себе и окружающим не только по мелочам, но и по ключевым вопросам. Счастья, смысла жизни и удовлетворенности ею.

Например, бизнесмен может публично говорить о том, что самое ценное для него семья и жена, а на консультации оказывается, что он в депрессии от того, что не может заняться сексом с другими девушками, так как это разрушит семью. Но семью ему терять не хочется, а жена надоела, хотя раньше казалось, что у них страсть на всю жизнь.

В итоге для окружающих это счастливая, успешная семья, а для него — мучения и постоянное напряжение. И задача не имеет решения, потому что изначально вводными были сказки из кинофильмов, а не факты из эволюции.

То же самое может быть в обратную сторону: женщине все надоело, но мораль, родственники и страх потерять финансирование заставляют ее терпеть. Терпеть и убеждать себя, что это правильно и здорово, дальше все исправится.

Я дошел до момента, когда понял, что «как ни ври, себя же все равно не обмануть», и решил прописать основные ценности, которые делают меня счастливым по основным направлениям. Начнем с отношений. Вы тоже можете ЧЕСТНО отвечать на вопросы, которые я буду себе задавать. Если у вас все хорошо, не читайте дальше.

## **1. Какая стадия в отношениях приносит мне максимальное удовлетворение?**

У меня лично это знакомство и первые свидания, если девушка охуенная, между нами есть сексуальное напряжение, юмор, игры и энергетика. Думаю, что некоторые свидания из моей жизни можно было записывать на камеру и демонстрировать потом в кино — насколько там было драйвово, весело и наэлектризованно.

В этот период у меня меняется состояние, я могу почти ничего не есть, мало спать и быть в состоянии постоянной вибрации и удовлетворения.

Со временем это состояние уходит. И потом я врал себе, что это просто другая стадия. На самом деле, я скучал по нему. Если кто-то называет это любовью, то можно сказать, что именно в этот момент уходит любовь. Да, вы, может быть, становитесь ближе, вас могут тянуть какие-то общие дела, но это уже не то пальто.

Возможно, есть девушки, с которыми эта стадия продлится дольше. Но, скорее всего, этот эмоциональный всплеск создан эволюцией для того, чтобы ты думал не головой, а головкой и поскорее делал потомство.

В этот момент семейные граждане обычно начинают заливать, как они «вышли на новый уровень», но в исключительно подавляющем большинстве это пиздеж. Им просто сложно себе признать, что они больше не испытывают того, что было в начале. Ну либо они и в начале-то этого не испытывали и у них сейчас всё точно так же, как было — никак.

Вообще, если подойти к человеку и сказать: «Ты готов вложить все свои деньги в бизнес при условии, что вероятность получить прибыль 1%?» Скорее всего, он ответит отрицательно. Так вот, конкретно в РФ статистика разводов более 90%, но это не значит, что оставшиеся 10% счастливы. Кто-то просто не дошел до ЗАГСа, чтобы еще раз подать на развод и живет отдельно, кто-то терпит, кому-то это нужно для карьеры... Итого счастливых классических семей менее 1%.

По факту это значит, что в 2019 году классическая семья как форма взаимодействия мужчины и женщины

а) пиздец какая НЕэффективная

б) охуеть как НЕ подходит ПОДАВЛЯЮЩЕМУ большинству людей.

Еще раз. Да, это подходит 1% людей, так будьте счастливы и не читайте дальше. Но 99% людей это НЕ подходит и это просто статистический факт. О сексуально счастливой семье мы поговорим далее.

## ***2. Какая стадия в сексуальных отношениях делает меня счастливым больше всего?***

Не знаю, как у вас, у меня это начало и первые месяц-два-три. Самый первый секс редко бывает прямо чтобы ВАУ!, потом ты начинаешь притираться к девушке, вы экспериментируете и фаза пика. Это охуительное время. Меня очень плотно штырит в эти моменты, особенно если с девушкой есть о чем поговорить и она мне близка как личность.

Далее мы выходим на плато: все пиздато, но уже не пик. И далее плавный спад, который может подогреваться попытками что-то придумать из секс-шопа или уехать на пару недель и «со-



скучиться». Далее этап стабильности... примерно такой же, как у нас в стране последние 20 лет J)))

Уже слышу крики из зала: «Да ты просто никогда не любил. Да у нас с женой после 20 лет брака все, как в первый раз, даже еще лучше!». Seriously? С сорокапятилетней теткой после 20 лет у тебя так же, как с сочной двадцатилетней красоткой в период влюбленности? Ну, завидую тебе, мужик, дальше можешь не читать.

Когда нечего сказать по сути, люди обычно ссылаются на какие-то эфемерные понятия, которые невозможно проверить и опредметить, например, «любовь». И продолжают пиздеть себе дальше, ведь если они признаются, придется с этим что-то делать. А так, раз в неделю трахаешь двадцать минут жену, а всем рассказываешь, что у вас все как в первый раз.

Я лично через полтора года отношений ощущал, что мой сексуальный драйв угас. У меня даже были мысли, что я просто старею, и это нормально. Или что типа вот это и есть семейный секс, бессмысленный, но в щадящем режиме. Но я заметил, что, если честно, при всем при этом, меня возбуждают другие девушки. Просто потому, что они новые. Эволюция мне говорит: ты неоднократно оплодотворил эту девушку, все, алес, оплодотворяй других (понятие «контрацепция» в инстинктах не прописано).

Многие, кстати, так и живут — представляют себе другую девушку, чтобы возбудиться и трахнуть жену. На мой взгляд, это ТАК нечестно по отношению к себе и к ней, что просто пиздец. После, с другой девушкой мы занимались сексом три дня подряд и закончили по технической причине — у нее все натерло. Нет, дело не в старости и не в «любви». Просто новизна.

Из всех моих знакомых у меня только одна сексуально счастливая семья. Он женился на очень красивой бисексуалке, она периодически подгоняет ему таких же охуенных подруг. Есть ребенок, счастливы, мужик каждый год растет по деньгам, увлечен работой и жизнью, в тонусе, глаза светятся, постоянно какие-то идеи мне шлет в «телеграм». Вот он охуенно женился, его сексуальная жизнь после брака стала ЛУЧШЕ, а не хуже. При этом и жене так же пиздато. Задумайтесь об этом. Если вам после брака ЗАВЕДОМО станет хуже, зачем оно нужно? Ах да, забыл про социальное программирование, родителей, родню и коллег по работе. Ведь если вы позволите себе то, чего реально хотите, на вас тут же будет оказано давление и порицание.

Владимир, но ведь ограничивая себя, сохраняя верность, ты многое получаешь в отношениях. Seriously? Бесплатный невроз и напряжение, плюс ощущение, что общество тебя поддерживает?

Есть единственный вид обезьян бонобо, с которыми мы совпадаем НАСТОЛЬКО, что можно переливать кровь. Знаете основные принципы сексуальной жизни этого вида? Они ебутся как смеются с постоянной

сменой партнеров. И они очень счастливы. У них практически нет конфликтов, они удовлетворены. Но не исключаю, что и среди бонобо, есть 1% тех, кто делает это с одним партнером всю жизнь.

Еще вам задачка на сообразительность: почему горилла может не спариваться с особями, которые тусуются неподалеку, но как только появляется самка из другой части леса, у нее это вызывает повышенный сексуальный интерес?

ИТОГО: в конкретно моем случае, чтобы быть в состоянии удовлетворения и счастья, мне нужна периодическая новизна в отношениях. Если ее нет, я начинаю угасать.

Возможен вариант, что такой уровень удовлетворения возможен и с одной охуенной девушкой и ее подружками, как в примере выше. Не пробовал, можно затестить.

От этого надо плясать и строить свою жизнь и отношения. Все остальное будет самообманом, который ведет к напряжению.

Поскольку я планирую детей, то, получается, нужно стать тем мужчиной, от которого хотят детей при данных вводных.

Поясню: есть куча женщин, которые хотят детей от Джорджа Клуни при ЛЮБЫХ вводных данных, лишь бы он в них кончил. От бомжа у помойки большинство женщин НЕ хочет детей при ЛЮБЫХ вводных. От успешного бизнесмена девушка Маша может хотеть детей и без штампа, а от менеджера среднего звена ТОЛЬКО на условиях официального брака и чтобы он в своей квартире ее прописал.

Вот. Мы нашли решение. Теперь надо к нему идти.

Можете проделать подобный эксперимент с собой и посмотреть, что у вас получится.

Если вы всего пару лет как женаты, пжл, не надо срать в каментах своим мнением о семье. Вы все еще находитесь в статистике 90% разводов за первые пять лет, особенно если у вас детей нет и все, что отличает ваш опыт от моего, — это штамп в паспорте.

Не надо мне писать всю эту ссанину про три/семь/сто видов любви и прочие концепции из книг. Если бы вы это прошли, вы бы никогда не дошли до этого места в статье и вообще не травили бы на это свое время. Если у вас зудит и тянет поспорить в коментах, скорее всего, вы в жопе. Просто не можете себе в этом признаться.

Дополнение: моя статья о честности с самим собой вызвала такое бурление говн, что пришлось забанить нескольких подписчиков. В том числе тех, которые до этого вели себя адекватно.

Многие вообще не поняли, о чем я писал, просто потому, что в их жизни не было ни одной востребованной девушки. И мне приходит какая-то чушь про то, что я не верю в любовь и тому подобное.

Ребята, возможно, я верю в любовь больше, чем многие из вас. Но я нахожу силы не врать себе.

Так вот, давайте называть вещи своими именами. Если вы женаты на средненькой колхознице, которая кроме вас особо никому нахуй не сдалась, периодически мысленно подрачиваете на горяченьких востребованных телочек, но в коментах с пеной у рта доказываете, КАК СИЛЬНО вы счастливы, то, по моему скромному мнению, вы в жопе.

Человек, у которого все в порядке с волосами, не будет сидеть в пабликах для людей с облысением. Не будет везде доказывать, что это не лысина, а просто волосы такие редкие. Семейно счастливый человек не будет мне ничего доказывать в коментах, ему незачем тратить на это время. А сексуально счастливый даже читать все это до конца не будет. А как только я для

себя этот вопрос закрою, он меня перестанет волновать – так же, как не волнует погода в Южной Корее.

Если у вас никогда не было востребованной красивой женщины, вы нихуя не понимаете ни про отношения, ни про секс. И не надо оправданий, что для вас она красавица, просто другие так не считают. Всю эту дичь втирайте вашей паре, чтобы не чувствовать в ней себя ущербными. Ведь она, наверное, не совсем дура и тоже понимает, ПОЧЕМУ вы с ней, а не с теми, на кого дрочите.

Поэтому не удивляйтесь, что люди, мнения которых я не спрашивал, но которые мне его активно навязывали, отправляются в бан. Ну и, разумеется, потом они становятся моими хейтерами, ведь внутреннюю боль надо куда-то девать.

Будьте счастливы. Слушайте себя.



# Я задумался над тем, что для меня самое главное в девушке

Внешность, юмор, характер, отношение к жизни...

В общем, если мы говорим о долговременных отношениях, то вот ключевой момент — чтобы к моменту начала нашего общения девушка в этой жизни кем-то уже стала.

На крайняк, страстно этого желает и находится на пути к этому.

Все остальное — это зависимые отношения хозяина и рабыни. Даже если рабыня иногда гнет наманикюренные пальцы или сообщает, что станет кем-то когда-то там потом.

Если взрослая девушка является никем, она либо феноменально тупая, либо паразитирует по жизни и ни о каких глубоких отношениях с ней речи идти не может.

Если я слышу «твои деньги — это мои деньги, а мои деньги — это только мои», максимум, что между нами будет — это поебушки. Чтобы доверить своих будущих детей человеку с таким паразитическим мышлением — надо совсем ума не иметь. Потому что это совместная жизнь до первой реальной трудности, которая у вас возникнет.

Готовил с коллегой эфир на эту тему, но так и не провели, осталась куча материала законспектирована.

# **Первый раз за двадцать лет мне аттестат понадобился для вуза в Европе и всем абсолютно пофигу, какие там оценки**

А помню, как в школе нам с первого класса встраивали тревожность за оценки.

А если ты пять раз подряд получал пятерку, тебе на тетради рисовали звездочку.

Собери пять звездочек и устройся потом работать в «Пятерочку»! :)))

Верил я в это наебалово довольно долго. До института, наверное.

Больше скажу — даже диплом института полная хрень, строить бизнес он вам никак не поможет.

Более того, если решили быть офисным работником — вы можете в резюме написать МГИМО или любой вуз и высылать на вакансию.

Если вы пройдете собеседование у руководителя, то отделу кадров потом будет насрать, что у вас там за корочка по ВО, а на собеседовании у меня диплом ни разу показать не просили.

В целом ограничения системы работают только в том случае, если ты в них веришь.

**ТАБЕЛЬ**  
итоговых оценок успеваемости

Класс художественной  
(профиль)

Наименование предметов	Оценка
русский язык	3 (удовл.)
литература	4 (хор.)
история	3 (удовл.)
основы современной цивилизации	4 (хор.)
математика	3 (удовл.)
физика	3 (удовл.)
астрономия	4 (хор.)
химия	4 (хор.)
география	4 (хор.)
биология	4 (хор.)
основы безопасности жизнедеятельности	5 (отл.)
иностранной язык (англ.)	3 (удовл.)
физическая культура	4 (хор.)
информатика и вычислительная техника	4 (хор.)
основы психологической культуры	5 (отл.)
основы экологии	4 (хор.)

Сдал квалификационные экзамены по профессии

Присвоен квалификационный разряд (класс, категория)

Кроме того, успешно выполнил программу по факультативным курсам  
искусств художественная культура



Директор *Гилин*  
 Заместитель директора по учебно-воспитательной работе *Гилин*  
 Классный руководитель *Гилин*  
 Учителя: *Гилин*

Выдан « 19 » сентября 19 99 г.



## **Если на Западе тренинги Тони Робинсона давно стали предметом для шуток, то до наших только дошла волна, и это выдается за что-то передовое**

Мои знакомые проходили это действо. Тебя четыре дня накачивают мотивацией, внушая, что ты все можешь, ты прыгаешь под музыку и отжигашь.

Но есть нюанс: если бы это было реально так, ты бы уже всего достиг, потому что тебе бы просто ничего не мешало.

А суть в том, что вашему подсознанию глубокого похуй и на Тони, и на Робинсона, и на его веселый тренинг. Оно будет оберегать вас от успеха после тренинга абсолютно так же, если считает успех и то, что с ним связано, опасным.

И вся ваша накачка начнет сдуваться, и вам будет нужен новый тренинг, а потом еще один. Постоянно заставляя себя «идти к успеху», постоянно наращивать внутреннее напряжение.

Если вам постоянно нужно подкачивать — это значит лишь то, что у вас где-то дыра в самооценке, которая спускает.

И фишка в том, что от каждого достижения эта дыра становится все больше и больше. Вчера вы были бы счастливы заработать 100 тыр в месяц, сегодня вы несчастны с миллионом, и вам нужно уже 10, а потом миллиард.

Еще дороже машина, вертолет, самолет, медийная подруга, полет в космос, в жопу Землю, хочу купить галактику.

А когда все это не сработает — еще одну дорожку, пожалуйста. Но в целом попрыгать несколько дней на свежем воздухе полезно, заодно мозги проветриваются.

**Если бы мне какой-то человек в детстве сказал за моей собакой руками говно убрать, предварительно купив специальные перчатки, я бы решил, что он ёбнутый и заорал «Помогите!»**

Если бы мне сказали, что собак и кошек будут кормить специальными консервами и кормами, а не тем, что осталось, я бы тоже удивился.

Если бы в юности я увидел, как богатые люди в ресторане забирают с собой объедки, чтобы потом доесть — я бы решил, что они таки ёбнутые всей семейкой.

А какие вы видите несостыковки в тогдашней реальности и сейчас?

# Любовь как эфемерная хуета

Женщина кончает, когда её любовник понимает, что нужно делать.

Она может не кончать с мужем и отлично кончать со случайным парнем.

Посмотрите кастинги Вудмана, куда девчонки, которые первый раз кончили, приводят своих подруг, и у них тоже впервые в жизни оргазм. Там есть любовь? Или просто Пьер точно знает, что делать, имея опыт с 5000 девушек? (См ниже видео, где Вудман объясняет и потом на практике доказывает, что женский оргазм — это лишь верная последовательность действий правильного мужчины «ты можешь ненавидеть меня, но я вызову у тебя оргазм»).

Но! Девушке сложно сказать: мне надо, чтобы меня отлично выебали, тогда я кончу, хорошо бы их было двое и чтобы один был негром. Поэтому она объясняет это в терминах социального программирования: я кончаю только с любимым человеком. Только когда я ему доверяю. Только после свадьбы :))))))

Разумеется, логика подстраивается под инстинкты, поэтому «любимым» становится тот, с кем у нее классный секс: «Я изменила мужу, потому что разлюбила, теперь я люблю Васю».

ПОТОМУ ЧТО НЕВОЗМОЖНО НИКАК очевидно проверить, кто любимый, а кто нет.

Любовь — это вообще эфемерная хуета, которой девушка, например, может объяснить секс на первом свидании: я дала ему,

потому что влюбилась! Это была любовь с первого отсоса! А так я очень порядочная.

«Когда человек влюблен, его состояние меняется... биохимия... бабочки в животе, бла-бла-бла».

Слушайте, ну когда у мужчины секс с несколькими девушками, у него тоже меняется состояние, биохимия, тестостерон и размер зрачков, потому что можно ебстись с вечера до утра, поспать пару часов и дальше опять ебстись. И энергии становится только больше.

И не испытывать ничего подобного с девушкой, с которой до этого хоть пять лет встречался. И чо, групповуха – это тогда огромная любовь, получается, была? Окей, я не против.

Когда у девушки ВПЕРВЫЕ происходят струйные оргазмы и сквирт, у нее иногда меняется **ВООБЩЕ ВСЕ!!!!** Это фактически уже другая личность с новым смыслом жизни. Это любовь? Окей, тогда я вызывал любовь за пару часов.

Или живут люди вместе десять лет, и секс у них уже только по праздникам. Хотя если мужчине дать новую молодую девушку, он бы трахал ее каждый день.

Вопрос: почему ты не найдешь себе девушку, с которой ты хочешь секса? Потому что я **ЛЮБЛЮ** свою жену. Люблю!!!!!! :)))))) То есть любовь – это скучная жизнь и секс по праздникам, что ли? А если бы вы отожгли втроем с подружкой, и ты бы заодно наконец-то качественно выебал жену? Это была бы не любовь уже? Ну окей.

В общем, за любовь выдается и ею оправдывается совершенно рандомная хуйня, тупость и долбоебизм.

Это примерно такое же бредоносное дерьмо, как «умереть героем, защищая Родину» или «ты предназначена мне самой судьбою».

Будьте бдительны, если кто-то ссыт вам в уши сказками про любовь, скорее всего, вас наебывают.

Кончайте с удовольствием. Пользуйтесь контрацептивами.  
Видео в тему: [https://vk.com/video51111465\\_456239360](https://vk.com/video51111465_456239360)

# Женщина без оргазма — сперма на ветер

Девушки в поисках суженого изучают все, что только можно, кроме главного — начать думать и действовать «от печки».

Наши основные потребности:

1. Выжить.
2. Размножиться.

Удовлетворение этих потребностей приносит максимальное удовольствие. Поэтому люди так плотно подсаживаются на экстремальные виды спорта (каждый свой прыжок со скалы они выживают), а реклама — это сплошной секс (купишь эту классную штуку — и тебе дадут или применишь ее — и станешь сексуальной).

Понятно, что если у мужчины не закрыто выживание (нищий/больной/веган — про вегана я пошутил), то нафиг он сдался.

Остается размножение. Как мужчина чувствует, что он движется к размножению? Правильно, когда он оплодотворяет самку. Потому что презервативам еще нет и ста лет, и для психики нет большой разницы, в резинку кончать или в женщину. Каждый оргазм для мужчины — это выполненный генетический долг.

Соответственно, задача женщины стимулировать мужчину к максимальному количеству эякуляций.

Вопрос: как связать оргазм мужчины с чем-то ценным и важным, например, с одобрением, принятием и признанием.

Думаем, девчонки. Напрягаем извилины.

Что нужно сделать, чтобы мужчина почувствовал себя офигенным и захотел тебя еще раз отжарить?

Правильно, нужно испытать от него оргазм. То есть на глубинном физическом уровне показать ему, что тебе с ним классно (если кто-то думает, что глубинный уровень единения с женщиной — это вместе прочесть Ошо и потом обсуждать его мутные загоны под вонь от аромапалочек, мне вас реально жаль).

Итак: девушка без оргазмов по сути является сексуальным и психологическим инвалидом.

1. Она понимает, что с ней что-то не так, и это принимает одну из форм компенсации: а) манипулировать мужчинами, чтобы почувствовать себя значимой б) быть излишне жертвенной к мужчине, чувствуя свою неполноценность.

Ни то, ни другое не делает мужчину счастливее, а отношения — крепче.

2. Она не может по-настоящему удовлетворить мужчину, потому что реально не понимает, как это — быть удовлетворенной.

3. У нее низкая самооценка и диссоциация с собственной сексуальностью. Собственно, отсутствие оргазма — это, как правило, результат воспитания и травматического опыта. В итоге скрытое или открытое осуждение сексуально открытых девушек («шлюхи») и парней («им нужен только секс»).

4. Поскольку секс не имеет ценности, она либо вынуждена при-

творяться и страдать, ожидая, когда он закончит тыкать, либо ищет себе мужчину, которого можно ограничить в сексе через манипуляции и осуждение.

5. Все эти комплексы передаются детям, поэтому дочери будут, скорее всего, так же несчастны, как мама.

6. Женщина без оргазма — сперма на ветер ;) Мужчина только отдает ей возбуждение, в итоге его становится меньше и меньше. Если у девушки нет оргазма, и мужчина через несколько месяцев перестал ее хотеть — это закономерное следствие. Актив не приносит прибыли — природа подсказывает перестать в него вкладывать.

7. И наоборот, мультиоргазменная женщина может быть гораздо востребованней, даже если у неё хуже внешность, потому что мужчина чувствует с ней себя королем, и энергии становится больше. Если ей еще хватает ума сказать «это у меня только с тобой, я ни с кем больше такого не испытывала», у мужчины вообще вырастают крылья, и он готов для нее на многое.

8. Все программы саморазвития, изменение стиля и образа, медитации, чтения стихов, курсы кулинарии, массажа и йоги — полная хренотень, которая не имеет практического смысла при аноргазмии. Это НЕ получится компенсировать на логическом и эмоциональном уровне, потому что оргазм — это более глубокий уровень инстинктов.

Оргазм — это то, с чего женщине нужно начинать работу с собой. Все остальное — бонусы.

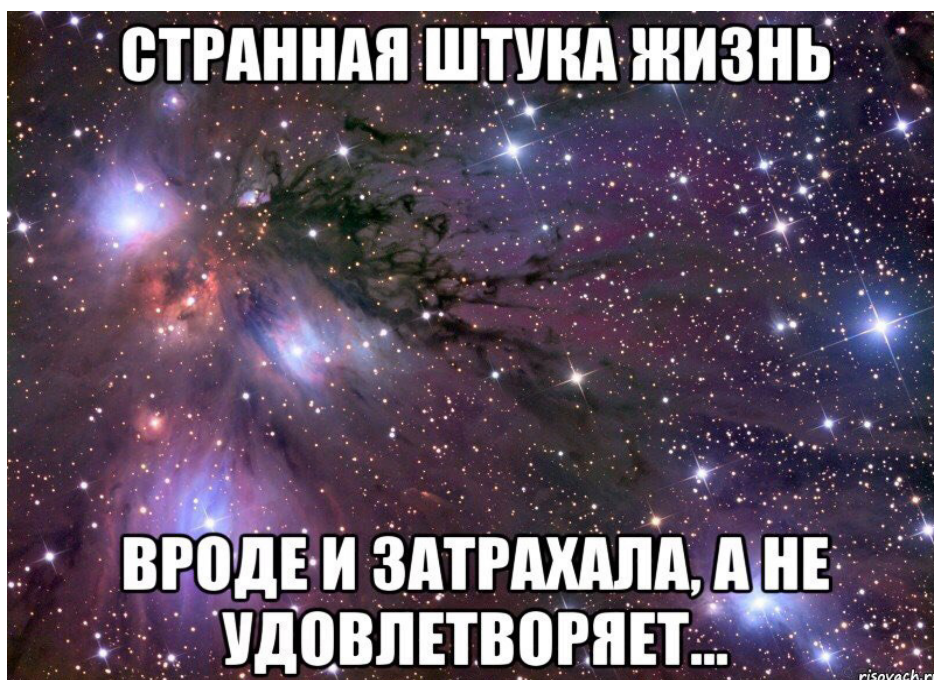


Пока девушка этого не поймет, она вынуждена кругами ходить вокруг да около, верить во всякую мистическую или развивающую ерунду.

Причем в работе с аноргазмией в гипнозе я вообще ничего сложного не вижу, вполне себе типичный процесс поиска и проработки психотравм.

Кончайте на здоровье.

Отличного вечера.



## **Встречался сегодня с Лехой, с которым были второй раз на Кубе**

И вспомнилась мне трэшовая история, которой я не горжусь.

Пригород Гаваны. Ночь.

Я в компании многие догадились кого пью ром и танцую с кубинками сальсу.

Пора ехать домой, но машин уже нет, а есть карета с лошадью.

Мы даем денег конюху, садимся.

Едем долго (потому что медленно) и постоянно ржем громче коней.

Через некоторое время очень хочется ссать от ром-колы. Но извозчик не понимает по-английски и вокруг ночь. Выйти из кареты — значит согнуть нахуй в кубинской глуши.

Посоветовавшись, мы решаем устроить дуэль перекрестного сса-ча.

Встаем по разные стороны кареты. Расчехляем. И вот уже две струи как из брандспойта начинают бить в сторону тротуара и на встречу. Перекрестный огонь!

Машины бибикали. Кони ржали. Кучер просто охуел.

Наутро нас больше не хотели сажать в карету, показывали пальцем и делали характерные для мочеиспускания жесты.

[https://www.youtube.com/watch?v=nB3mgWW\\_bxs](https://www.youtube.com/watch?v=nB3mgWW_bxs)

Раньше, когда мы снимали в студии, у меня традиционно был один человек на гипнотизацию, причем в большинстве случаев я его не видел раньше.

Не было дурацких вопросов: загипнотизирую я или нет.

Так было на роликах про заикание, оргазм, журналистки, гипноз врача и многих других.

Поэтому когда на съемку зовут десять человек, чтобы отобрать гипнотика, я просто в ахуе от того, насколько надо не уметь погружать и не понимать основ гипноза.

Да, 100% эффективностью никто не обладает, но если МНЕ это нужно, я постараюсь сделать так, чтобы все получилось.

В данном ролике девушку видел первый раз и далее не встречал.

Еще был интересный случай с истерической немотой, когда девушка НАЧАЛА ГОВОРИТЬ, я записал это на видео, но в итоге ее пришлось слить по ролевой позиции.

<https://www.youtube.com/watch?v=nJHwWQSCON4>

# Глотаешь?

В век инстаграма и фотошопа мужчина пытается обходными путями выяснить у девушки то, что его действительно интересует. Спрашивать такое напрямую не принято.

Сейчас я вам перечислю вопросы, которые действительно интересны мужчине, который просматривает ваш профиль в ВК (и даже на первом свидании).

Какая у нее фигура? (спортивная, толстая, тощая с пушапом, девушка-качок).

Размер и форма груди (стоячая или уши спаниеля), то же самое про попу.

Испытывает ли оргазм? (клиторальный, вагинальный, сквирт)

Глубокий минет? Глотает?

Практикует ли анал?

Целовалась ли с девушкой, би- или гетеро-.

Какой больше секс нравится: романтик, более жесткий, БДСМ?

Подходит ли запах девушки (запах – это показатель работы всего организма и очень верный индикатор свой/чужой)

Когда проверялась на ЗППП.

Предпочитает ли она Мураками или Достоевского, барокко или рококо на первоначальном этапе вообще глубоко похуй.

Если вы не совпадаете на инстинктивном уровне, все остальное уже значения иметь не будет.



## **Всю поступающую корреспонденцию я делю на «ХОТЯТ ЧТО-ТО ВЗЯТЬ» И «ХОТЯТ ЧТО-ТО ДАТЬ»**

Люди обычно обижаются, когда я им отвечаю односложно или направляю в faq.

Вот для примера два письма за этот месяц, которые меня сразу заинтересовали, и я захотел пообщаться с авторами.

Один человек выслал свою книгу, второй поделился наработками.

Лайфхак: когда мне самому надо с кем-то пообщаться, я сначала засылаю ему денег и ТОЛЬКО ПОТОМ пишу.

# Как я научился находить бэйсик-бэйсик (первопричину)?

Точно так же, как я разработал технологию выхода на ядро. До меня на ядро пытались выйти с помощью обычной регрессии по дискомфорту чувству. Я переосмыслил материал и стал пробовать, как Эдиссон, разные варианты, добавляя и убавляя текст.

В итоге мой способ со счетом кто только не использует без ссылки на авторство. Привожу тут специально мой текст пробивки до ядра как он есть, а не как его некоторые воспроизводят по памяти.

«Находясь там и тогда в возрасте «трех лет» (возраст психотравмы), ты уже знаешь, что часто чувства не растут на пустом месте и, возможно, до этого было что-то, что послужило почвой, что ты так остро отреагировал, что «мама на тебя кричит» (описание травмы). Поэтому там и тогда сконцентрируйся на этом чувстве «в груди».

Пять. Все образы пропадают, а чувство остается.

Четыре. Оно начинает тянуть тебя за собой, назад, вниз, вглубь в более ранние ситуации, связанные с данным чувством.

Три. В бессознательном всплывают все ситуации, связанные с данным чувством.

Два. Еще ниже и глубже. Настолько глубоко, что когда я дотронусь до твоего лба и скажу «причина», ты окажешься в самой ранней ситуации, связанной с данным чувством, том моменте,

когда оно появилось первый раз.

Один. «Причина» (дотрагиваемся до лба). Ты там. Как выглядишь, где находишься? Внутри или снаружи? В каком ты возрасте? Что происходит?»

И дело-то пошло. Клиенты стали у меня проваливаться в более ранние ситуации, часто в дородовые.

О том, как находить бэйсик-бэйсик расскажу здесь  
<https://makulov.com/gp>

P.S. К саентологам никакого отношения не имею. Если у вас есть похожий фильм от каких-нито регрессологов, скиньте – я заменю. Мое мнение – Хаббард знал работы Элмана, так как жил с ним в одно время в одной стране, вот и весь секрет.



## **Вспомнилась тут история, как я узнал про гипноз**

Шел где-то 2005 год, я расстался с девушкой и был в тоске-печали. Поскольку самооценка была ниже плинтуса и знакомиться я мог только набухавшись в гавнину, то меня посещали мысли, что я больше никого не найду и так и останусь один. Это с учетом того, что тогда уже и выглядел и зарабатывал я прилично и со мной иногда знакомились сами.

В таком подавленном состоянии я вспомнил про российский пикап и начал читать форумы и книги. Ключевая идея была следующая: ты настолько уебищен как мужчина, что, чтобы получить девушку, тебе надо выучить хитрые техники манипуляций и подстройки под дыхание. Только так ты сможешь стать интересен, вот тебе 400 страниц, читай и запоминай, как притворяться классной личностью. Но это так сложно, что тебе надо пройти наш тренинг, где мы еще обучим тебя НЛП, и ты станешь успешным и пиздатым.

В общем, пошел я на групповой тренинг и там, помимо всего прочего, узнал, что парни проходят еще один тренинг — трансовый, где учатся гипнотизировать девушек, чтобы наконец-то потрахаться. То есть — такому еблоиду девушка может дать только под гипнозом.

Все эти занятия ничего мне не дали, кроме как засрала мозг еще больше. Техники же НЛП работали только в книжках. Особенно заманчивым наебаловом оказались техники быстрого лечения фобий (например, «кинотеатр» или «изменение движения чувства», которые занимают пять минут).

Я мыслил логически: у меня фобия подойти и познакомиться, значит, сделав технику, я ее решу, и страх пропадет. В итоге я сделал ее кучу раз и на себе и на других — результат ноль. Потом я подумал: если бы это говнище действительно работало, то тренинг бы проходил так:

1. У кого есть страх знакомств — выходите.
2. Делаю тебе технику быстрого лечения фобий.

— Как сейчас?

— Спасибо, тренер, страх пропал.

— Есть еще страхи и тревоги? Давай сделаем эту технику и на них тоже. И заодно быстрое изменение убеждений — новое убеждение «я достойный, уверенный в себе мужчина, который нравится девушкам».

3. Поздравляю. Теперь, когда ты спокоен и уверен в себе, подходи к девушке и говори/спрашивай все, что угодно, что тебе САМОМУ интересно и позволяет тебе выразить себя. Тренинг окончен. Всем отличных выходных и классной жизни.

В общем, мое увлечение НЛП закончилось лет через десять, когда эту самую технику со мной сделал сам Ричард Бэндлер, и у него она абсолютно так же не сработала, как и у всех остальных (здесь мы исключаем людей, на которых это работает как простое самовнушение, потому что на них сработает вообще все, что угодно). К сожалению, как только начинается тест результата в реальной жизни, все фантазии развеиваются. Смотрим <https://youtu.be/s941m7CKft4> и <https://youtu.be/RczTTZqBSYw> и понимаем всю беспомощность метода.

Далее я нашел Льва, который реально сам умел знакомиться и мог этому научить, но я как боялся внутри, так и продолжал бояться. Но он хотя бы знал, что есть еще психотерапия и по благу дал мне номер гештальтиста, с которым тоже, разумеется, ничего не получилось, потому что классический гештальт — это долго и неэффективно.

Потом я увлекся гипнозом, но тоже мог закончить им заниматься, разочаровавшись, так как начал изучать «эриксоновский гипноз», который работает с той же эффективностью, что и НЛП. Ну а потом я узнал про директивный гипноз, и дальше вы знаете.

Вот такая история. Сейчас смотрю на все эти поиски и очень забавно.

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_BcVuLRMozM](https://www.youtube.com/watch?v=_BcVuLRMozM)

<https://www.youtube.com/watch?v=s941m7CKft4>

## У меня в детстве были такие убеждения о бизнесе:

- это очень сложно, нужны «секретные» знания и опыт;
  - это только для взрослых дяденек;
  - нужны связи;
  - поймают и накажут бандиты;
  - мне не стать богатым самому, поэтому даже была мысль нарожать побольше детей, чтобы таким образом увеличить шансы;
  - быть богатым стыдно, потому что придется обманывать людей;
- ...и куча прочей поебени из советского прошлого.

На деле, чтобы заниматься «купи-продай», достаточно уметь а) считать б) писать. ВСЕ!

Это даже много, только считать иногда уже достаточно, записывает пусть секретарь.

Мне недавно писал парень четырнадцати лет, который где-то скачал мой курс и начал на ровесниках пробовать гипноз. Даже сеансы свои выслал :)) И я не вижу ничего сложного в том, чтобы освоить метод Макулова в четырнадцать. Алгебра и физика ни разу не проще.

Но главное — уверенность в себе.

[https://vk.com/video51111465\\_456239646](https://vk.com/video51111465_456239646)

## **Вспоминая все учебные заведения, через которые я прошел (садик, школа, институт), я понял, что мне никто ни разу так и не задал два самых главных вопроса:**

1. Насколько ты счастлив в нашем ебаном заведении, которое существует за счет твоих родителей?
2. Что мы можем сделать, чтобы ты был более счастлив у нас?

Ни разу. Это было чем-то настолько далеким от нашей культуры, что даже если бы меня спросили, я бы подумал, что надо мной прикалываются.

В итоге несчастные нищие педагоги делают несчастными и нищими детей. И так по кругу.

Не помню, чтобы меня об этом хоть раз спросили родители или родственники.

Далее во взрослой жизни человек уже сам себе, по привычке, может так и не задавать этих главных вопросов.

Более подробно счастье будем разбирать здесь [makulov.com/fs](http://makulov.com/fs)



Мои университеты



# Почему люди снизу видят лишь жопы

Вот такую интересную штуку я заметил в социальной пирамиде: чем ниже социальный статус, тем выше социальное напряжение.

Чем выше статус, тем люди более расслаблены и доброжелательны по отношению друг к другу.

Внизу люди грызутся, ссорятся по всякой ерунде, пытаются обмануть в мелочах, украсть и унижить друг друга.

Это как сравнить веранду отеля первого уровня («Ритц», «Фосизонс») и скамейку во дворе общежития троллейбусного парка. В первом случае люди будут в большинстве спокойны и дружелюбны, во втором это будет тотальная ненависть и скотство (уж поверьте, я в общежитии пятнадцать лет прожил).

Но чем выше ты поднимаешься, тем больше растет финансовое напряжение. То есть, чтобы зарабатывать сто тысяч рублей в месяц, надо вложить  $X$  усилий. А вот миллион долларов — уже  $X$  умножить на  $Y$  усилий. Я даже хз, что там на уровне миллиарда происходит, если мы не учитываем людей, которые за миллиард просто удачно отпилили часть Мордора.

Человек низкого социального уровня, случайно оказавшись наверху, по привычке продолжает суетиться и хватать без разбора ресурсы. Это я у себя лично наблюдаю, в частности.

Переход от «нищего» мышления к «богатому» происходит тогда, когда человек морально готов дорого платить не только за товары, но и за сервис.

Например, у вас уже есть деньги, вы купили дорогую машину (товар), возможно, чтобы показать статус, но все еще экономите на перелетах бизнес-классом и в хороший ресторан ходите по праздникам и только с кем-то.

О чем это говорит? Вы цените себя недостаточно, чтобы делать что-то исключительно для своего комфорта, а не для подтверждения статуса.

Типа — ну да, потерплю скотство в экономе и в фастфуде поем, зато десятый айфон возьму и часы дорогие. Я и сам такой, но потихоньку от этого отхожу.

В целом этой нищетой и унижением пропитаны целые поколения. Может, помните, как в СССР ездили за границу? Брали с собой консервы сайра в масле, чтобы сэкономить доллары и купить на них джинсы. Очень аккуратно их носить, чтобы дольше прослужили и чтобы все видели — крутой парень. Вся эта совдеповская низость, к сожалению, у нас в крови с рождения.

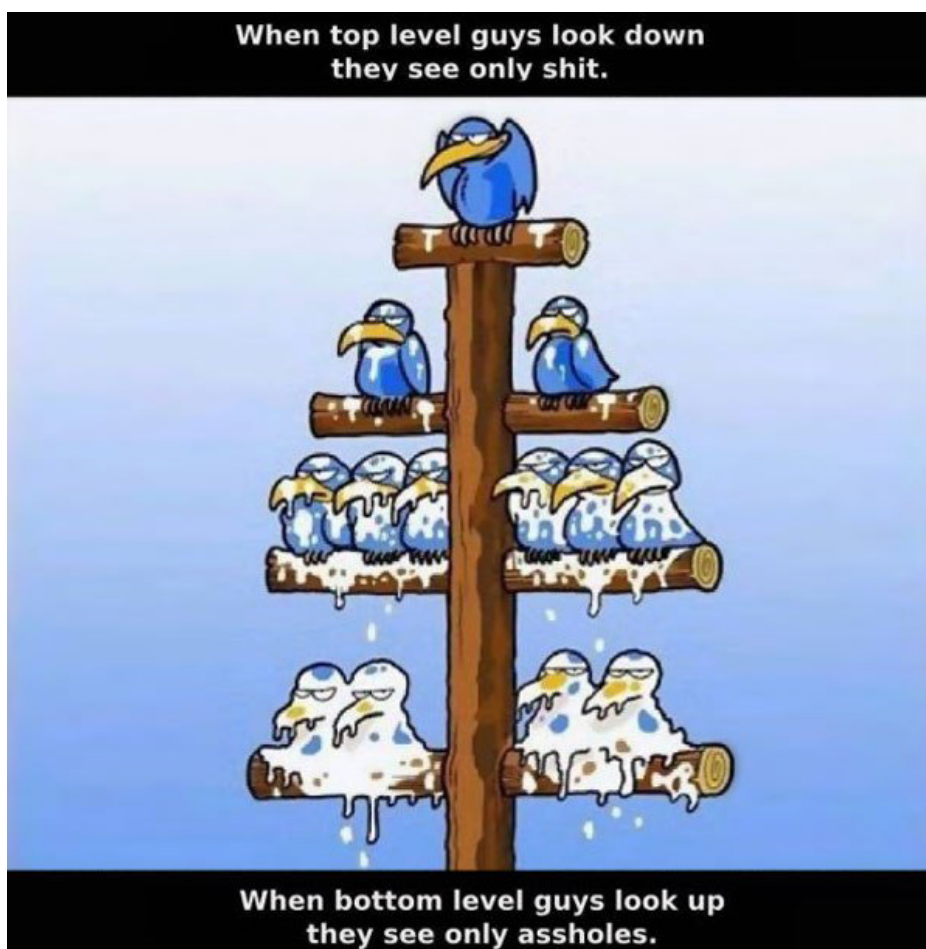
Или наша традиция: если есть деньги либо на убитый Порш Каен, либо на новую Тойоту, брать, конечно, Каен. Чтобы все поняли — у меня маленький член, но большие амбиции.

Держите творческое задание: вызовите сейчас себе представительское такси, доедьте до самого дорогого (если регион) и просто дорогого (если Москва) ресторана, покушайте чего вам действительно самому хочется, прогуляйтесь потом до самого



лучшего спа и закажите себе программу массажей или чего вам там по душе.

И главное — никому об этом не говорите, фоток не делайте, просто наслаждайтесь моментом уважения к себе по умолчанию. Никаких психологических проблем это не решит. Просто кайфуйте.



# Будни пиздострадальца

Из всех мужчин, которые обращались ко мне на тему «не могу забыть бывшую», ни один не был успешен с девушками в целом. Более того, никто не мог банально подойти познакомиться на улице с красивой девушкой.

Психологическая защита в таком случае обычно очень банальная:

1. Я хочу девушку, но не могу просто пойти и познакомиться.

2. Я начинаю тосковать по бывшей и ее идеализировать.

3. Мозг строит цепочку: бывшая — хорошо, без нее плохо, значит, ее надо вернуть. Она мне послана свыше, она моя судьба, она просто не поняла, какой я хороший, остальные хуже, чем она.

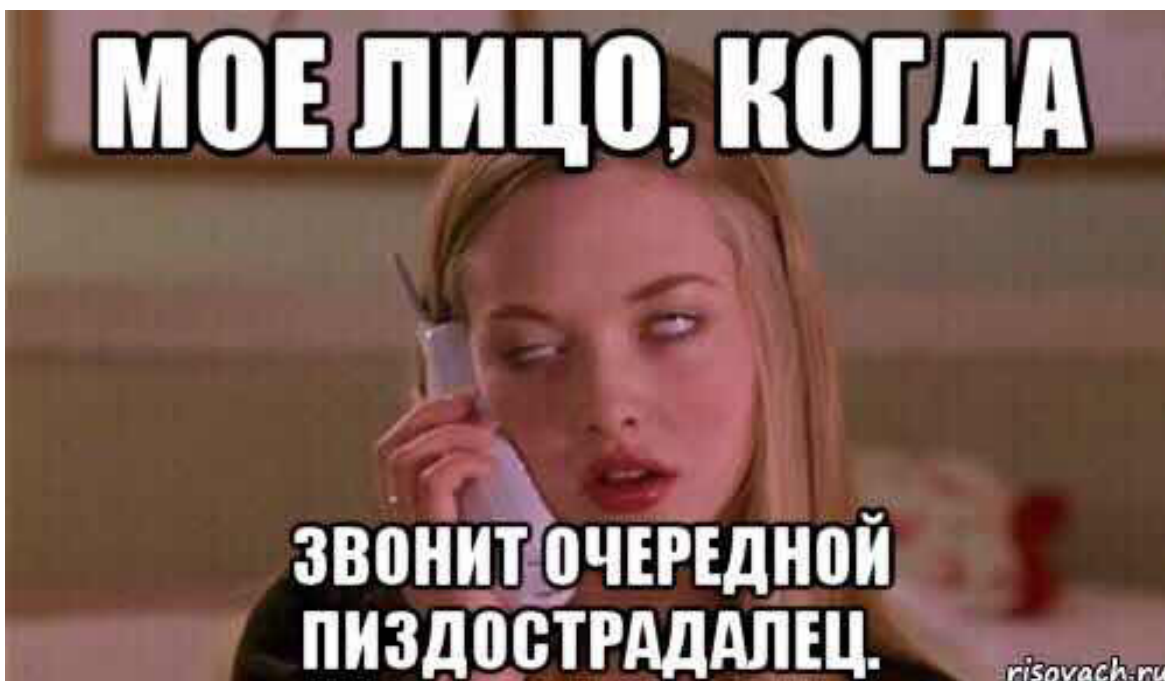
И начинается самообман и пиздострадания. После череды неудачных попыток вернуть будет разочарование и потом депрессия.

А кому из вас, девчонки, нужен депрессивный мозгоеб?

Как только прорабатываем страх знакомств и комплексы, бывшая обычно начинает звонить сама. С чем связано — не знаю, но было кучу раз.

К этому времени бывшая обычно становится не нужна.

Вывод: решайте причину, а не следствие, не ебите мозги себе и вашей бывшей, которая к вашему неврозу отношения не имеет. Вся ваша тоска по бывшей – всего лишь проекция ваших внутренних проблем.



## **Если внешние цели делают не-счастливым, получается, не надо ни к чему стремиться?**

Чем отличается здоровый человек, идущий к целям, от невротика? Тем, что здоровый человек УЖЕ счастлив по умолчанию от того, что он жив, здоров и социализирован.

А невротик так пытается компенсировать собственное внутреннее несчастье (в том числе в отношениях).

Но всеми этими действиями он лишь подтверждает и усиливает свою ущербность и укореняется в ощущении недостойности (если человек на 100% уверен в том, что с ним все в порядке, ему не нужно доказывать это другим с помощью покупки машины или демонстрации социального статуса). Это так же абсурдно, как мужчине показывать всем половой хуй, чтобы убедить их, что он НЕ женщина.

В итоге здоровый от достижения целей становится БОЛЕЕ счастливым, а невротик — более НЕСЧАСТНЫМ. Но часто невротик не осознает этих механизмов из-за психологических защит, скрывающих боль, с которой он не готов вновь встретиться лицом к лицу.

Только подставляя своё эго под удар, вы сможете понять, кто вы на самом деле.

Любые избегания (медитации, позитивное мышление, самоконтроль) будут лишь самоподтверждать ощущение внутренней ущербности и притягивать к вам людей со схожими травмами

(например, к мужчине, который похвастается деньгами, будут притягиваться девушки, собирающие лайки в инстаграме).

Поскольку дальше будет только сложнее, подставь свое эго под удар сегодня.

## ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Мой доход в год:



**ПРОСТИ,  
МАЛЫШ,  
НО ТЕБЯ  
НАЕБАЛИ**

Дом моей Мечты:



Мои учителя и наставники:



Мое фото:



Мой автомобиль:



Мой бизнес в мире:



Мои любимые книги:



Мои путешествия по странам мира:



УЗНАЙ ПРАВДУ О СЕБЕ НА [MAKULOV.COM/OSP](http://MAKULOV.COM/OSP)

## **Задача системы — как можно раньше сделать тебя несчастным по умолчанию и внушить идею, что счастье нужно заслужить**

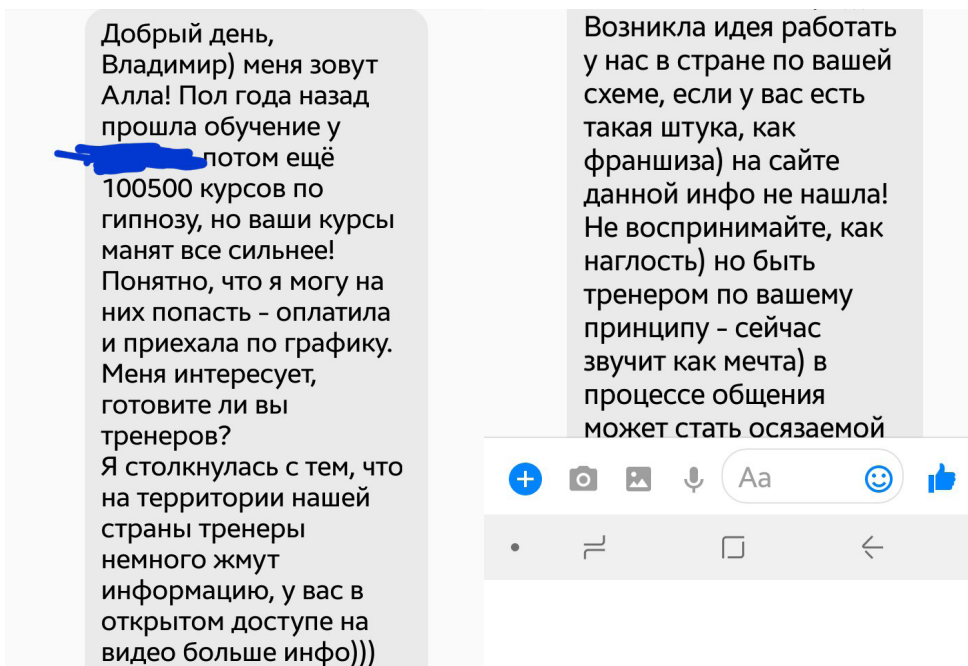
Достижениями в работе, уважением общества, восхищением одноклассников и прочим бесполезным с точки зрения счастья дерьмом.

Большинство людей за всю свою жизнь так и не поймут, что их наебали, потому что особо ничего не добьются.

Они так и умрут, веря в сказку о успешном успехе.

Если ты пытаешься достичь счастья через успех, то ЛЮБЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ СДЕЛАЮТ ТЕБЯ ЛИШЬ БОЛЕЕ НЕСЧАСТНЫМ.

[https://vk.com/video51111465\\_456239681](https://vk.com/video51111465_456239681)



## **После учёбы у Бэньяна я больше не посетил НИ ОДНОГО тренинга по регрессивной гипнотерапии, так как у всех плюс-минус одно и то же со своими фишками**

Просто записался на индивидуальную терапию ко всем гурам, кого нашел, и все эти фишки подрезал.

Нафиг нужно ходить по кругу по одним и тем же гипнотренингам — мне реально не ясно. Ну, посетите другие модальности или смежные типа бизнеса или диетологии.

Вот и на каком-нито НЛП народ обычно идет на тренерский, потому что прошел практика, прошел мастера, а деньги еще не кончились :))))

В общем, если у вас скопилась наличность, могу сделать вам и тренинг тренеров над тренерами.

Как я стал тренером?

Часа за два написал план и потом пересказал по нему все, что знал. В целом получилось так себе, но для РФ это было настолько охуенно, что народ начал выстраиваться в очередь.

И в этом сентябре я уже так обнаглел, что провел две группы за месяц и вообще все обучение перевел в горы :)))) А сейчас у нас продано восемь мест на АПРЕЛЬ [makulov.com/px](http://makulov.com/px)

Насчет франшизы. Это вообще наебалово номер один в мире гипноза. Самый богатый гражданин мира – это владелец бренда Zara. Так вот, франшизу на Zara в РФ получить невозможно. Потому что какой дурак вам отдаст курицу, несущую золотые яйца. Зато какие-то другие бренды будут бегать за вами и целовать в попу, лишь бы вы начали торговать их товаром.

Итак: франшиза нужна тренеру, которой не может продать себя без франшизы. Но если ты не умеешь продавать – какой из тебя тренер по гипнозу? Суггестия – это и есть убеждение. Не можешь суггестировать? Тогда франшиза «Крошки-Картошки» тебе никак не поможет.

Особенно забавно, когда тренинги продают через прямой маркетинг – оставь свой номер, мы перезвоним и начнем скидывать цену и уговаривать :)))

Включайте голову, берегите деньги.



## [https://vk.com/ video51111465\\_456239691](https://vk.com/video51111465_456239691)

Это моя школа (10 и 11 классы). Лучшая школа России. Поступил я туда случайно — мама моего приятеля работала начальником в департаменте образования и за меня попросила.

Даже то, что я был откровенно ебнутый, делал все, чтобы меня ненавидели, и жог так, что меня не пустили на выпускной (я больше не знаю таких, чтоб там еще кого-то так репрессировали).

Несмотря на все это, я там много взял.

Это было шикарное время. Если бы школьный психолог могла не только делать тесты, а еще прорабатывать проблемы — я бы так стартанул, что асфальт бы плавился.

Я вообще считаю, что в 15-16 лет пройти гипнотерапию — это как получить сапоги-скороходы и пожизненный вип-статус.

Увидел в сюжете свою учительницу по английскому и сестру одноклассницы. Кстати, те, кто ходил на все уроки (не я) знали потом за два года язык достаточно, чтобы в иняз поступать.

В общем, вот так вот все.

Двадцать лет прошло, а как вчера было.

## **Все мои знакомые, кто женился до тридцати лет, уже развелись. Причины разные, но часто парни просто женились на той, что им давала**

То есть они выбирали не лучшую из лучших, а хоть кого-то. Но окружающим и себе они рассказывали сказки о невероятной любви и что внешность не важна.

Правда же заключалась в том, что избранницы, как правило, не блистали не только внешностью ;)

И когда парни дальше росли по жизни и на них обращали внимание более классные девушки, они разводились.

Когда раньше я сам не умел общаться и у меня не было выбора, то для меня главным и единственным критерием было – чтобы она была живой :))))

Но сознательно я всегда находил какие-то оправдания своему выбору без выбора.

И это нормальный этап в жизни мужчины. Печально, когда от этого появляются дети, которые потом без семьи растут, потому что папа немножечко был нечестен с собой и вместо компаса по жизни использовал хуй.

Что делать, чтобы так не попасть, смотрите в данном видео <https://www.youtube.com/watch?v=nMH-7s8iQZo>

# **Я обошел несколько десятков специалистов по работе с телом, наших и западных, и вот вам мой вывод**

Важность плацебо-эффекта (самовнушения) настолько велика, что без него некоторые виды терапии перестают работать вообще.

Кинезиология — это 10% осмысленных действий и 90% чистый плацебо-эффект. Если Клиент не находится под влиянием авторитета и относится ко всему просто как к медицинской процедуре, то результата, скорее всего, не будет. В целом кинезиология — это, на мой взгляд, чисто лженаучная пирамида.

Проверял несколько раз их тестирование, кто в лес, кто по дрова. А уж их метод назовов... валидность из серии «ни на эту, ни на ту, на какую попаду».

2. Остеопатия. Тут где-то 30% осмысленности и 70% плацебо. Если не веришь в волшебство потряхивания и поглаживания, скорее всего, ни хрена не получится.

Отдельный аферизм — это якобы убирать боль кинезиологией и остеопатией. Друзья, обезболивание реально возникает, но за счет самовнушения, а не магического поглаживания и похлопывания по жопе.

Мой коллега Владимир Ефимов недавно удалял себе зуб без наркоза. Но он сам себя погрузил, а мог бы и врач это с ним сделать.

3. Мануалка. Вот тут где-то 50/50. Даже если не веришь, воздействие почувствуешь.

Я, например, знаю мануальщика (Павел Мельник), который гипноз освоил и сейчас работает с пациентами после погружения. И стало еще круче.

Всякие рейки, тетахилинги и прочие махания руками я вообще не рассматриваю — это практически 100% плацебо и больше ничего.

<https://www.youtube.com/watch?v=K9ftAW0cciU>

# **Сейчас разберем важный момент — почему у одних людей есть результат, а у других его нет**

Представьте, что вы идете по улице и бомж у метро подбегает к вам и начинает: «Счастье — это состояние по умолчанию, его нельзя достичь, в него можно лишь вернуться! Сконцентрируйся сейчас на своем дискомфорте, входи, ныряй в него...».

Будете вы это воспринимать всерьез? А ведь умные и полезные вещи-то он говорит.

И представьте, что вы заплатили пять тысяч долларов на экспедицию в Тибет, ехали несколько дней, потом карабкались в горы, нашли там самого просветленного монаха, отстояли к нему еще шесть часов очередь под дождем и на холоде.

И вот вы заходите к нему, и он вам говорит: «Счастье — это состояние по умолчанию, его нельзя достичь, в него можно лишь вернуться! Сконцентрируйся сейчас на своем дискомфорте, входи, ныряй в него...»

И, возможно, для вас это будут самые просветляющие слова в жизни, и вы решите свою проблему там же на горе.

Любая проработка и консультирование — это просто закидывание в вашу голову зерен, которые либо попадают внутрь, прорастают и дают результат, либо отскакивают, потому что вы не даете им попасть внутрь. И каким бы классным ни было зерно, если оно отскочит, это уже не важно.

Из этого мы делаем вывод — чтобы получить результат, нужно:

- А) Рассматривать источник информации как авторитета.
- Б) Вы должны вложить усилия, никто это не сделает за вас.
- В) Вы должны относиться к процессу как к чему-то очень важному и ценному.

У нас, как в самолете, есть три класса обслуживания.

«Первый класс» — это живой семинар, где мы все прорабатываем вживую с моим личным участием плюс вы погружаетесь в сообщество единомышленников.

«Бизнес-класс» — это онлайн-участие в живом семинаре, где мне можно задать вопросы и отработать все со своим коллегой.

«Эконом» — это заочное обучение [makulov.com/zo](http://makulov.com/zo)

и отработка по записям с моим саппортом по скайпу.

Ну а остальные просто наблюдают за этим полетом с земли и смотрят отрывки моих семинаров на ютубе.

Таким образом, если вы просто качаете и смотрите видео, вы напрасно тратите время.

Как понять, что контент для вас ценный? Вы готовы за него заплатить деньги.

Поэтому даже если вы накачали кучу пиратских платных семинаров и их посмотрели, а проблемы как были, так и остались, то единственный человек, которого вы перехитрили, — это вы сами.

Мы не ценим то, что достается бесплатно, и это НЕ может произвести в нас глубокие изменения (исключение – когда у человека реально нет денег, но он на все готов, лишь бы получить результат).

Поэтому потрать деньги на семинар и становись богатым и счастливым или продолжай экономить и годами ждать результата, который все никак не наступит.

Итак, сегодня некоторые из вас достигнут состояния Просветления.

Это то состояние, за которым особо одаренные лазают по горам, сидят годами в лотосе и слушают разнообразных гуру.

Но мы-то понимаем, что любое состояние создает мозг. А раз так, то надеваем наушники, ложимся и начинаем слушать новую мощнейшую запись.

Пересылайте знакомым эзотерикам, йогнутым и ищущим.

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_m5GYybclXA](https://www.youtube.com/watch?v=_m5GYybclXA)

С любовью, Владимир Макулов

## **Есть такой миф, что дело у меня в финансовом плане пошло вверх после поездки в Штаты**

Так вот, когда я летел первый раз в США в октябре 2012, у меня сеанс стоил 6 тыр/час при курсе доллара 31 руб (я тогда еще часами продавал). И я проводил по 2-4 сеанса в день, иногда без выходных, имея очередь в основном из пикаперов на два месяца вперед.

У меня уже было больше подтвержденных отзывов на пикапфоруме и в аудио, чем у любого тогдашнего российского психолога.

У меня уже была моя рабочая методика и по возвращению она не изменилась, а лишь дополнилась. То есть я ни разу в жизни я не работал по чьей-то методике целиком, а лишь добавлял новое к тому, что было свое. Вместо индукции Элмана использовал погружение через дыхание и пассы и все прекрасно работало.

Сейчас я использую свою методику обхода психзащит, и все прекрасно работает. Но если надо, я могу погрузить вообще любым способом, что регулярно демонстрирую.

И вот люди, окрыленные моим примером, едут в Штаты, думая, что по возвращению они тут замутят семинар «как у Макулова» и с удивлением обнаруживают, что никому нахуй не сдались со своим сертификатом и нерабочими американскими техниками (неадаптированными под дорогих россиян).



Вот так сюрприз. Оказывается, бумажка не сделает тебя популярным и богатым, если без бумажки ты был никто и звали тебя никак.

Разумеется, им нужно какое-то оправдание моего успеха типа: да у него все так классно, потому что он все спиздил, а я очень честный, поэтому никому не нужен и работаю за тысячу в час по скайпу. Но я очень честный и порядочный!

Еще один сюрприз — люди покупают не столько технику, сколько личность и результат.

Не видят личность и результат — не хотят платить. Видят личность и результат — готовы принять даже толстяка, преподающего матом в трениках и майке, как это делаю я. Вообще похуй.

Ну и приятно, когда люди готовы к новому и применяют мой метод на практике.

Каждый семинар я призываю участников не верить мне на слово, тестировать на практике и, если не работает, брать деньги назад.

Ключевой пункт здесь — вызываете ли вы доверие у ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОЙ публики.

Если нет, можете хоть сто тыщ школьников и нищеебов в подписчики себе набрать, продаваться это не будет.

А можно по сарафанному радио без рекламы продавать дороже всех для избранных.

Вот такие вот дела.

У нас, кстати, рекорд по выручке на продаже видеокурсов [makulov.com/online](https://makulov.com/online) в этом месяце. Когда я убрал все лишнее, продаваться стало еще круче.

Люди посмотрели проморолики и поняли, что контент-то авторский (больше ни у кого такого нет) и стал еще более охуенным, чем раньше.

## **После того, как я начал выкладывать полные записи наведений и проработок, меня начали спрашивать как тренера, так и ученики:**

«Владимир, как же так. Ведь это ценные знания. Теперь они сами все выучат и к тебе не придут».

Отвечаю:

Мне на семинаре ДАРОМ НЕ нужны люди, которые пришли только потому, что не смогли найти мой семинар на торрентах и складчине.

Всю эту безнадежную публику я с удовольствием оставляю другим тренерам, вот пусть они с ней и работают.

Два раза я возвращал деньги за семинар чудакам, которые спиздили старую запись семинара, пришли послушали вступление, посмотрели демонстрацию и услышав, что это все можно было на халяву сделать (я традиционно предлагаю в обед вернуть все 100%), решили совершить финт ушами.

Не удивлюсь, если они качают мои семинары до сих пор, пытаюсь что-то освоить.

В то время как люди, которые заплатили деньги, въезывали по 12 часов в день и освоили навык — уже успешно практикуют.

У себя на семинарах я хочу видеть людей, которые понимают:

1. Чтобы стать богаче, надо больше тратить.

По-другому не бывает. Вспоминаем «страсть — монетизация — цели» (см видео). Если не вкладываешь полученные деньги в цели, то процесс начинает затухать.

2. Чтобы получить эффект от семинара, его нужно КУПИТЬ, а не спиздить.

Бесплатное не работает, так как не ценится и противоречит самому принципу создания изменений.

На тебя НЕ может повлиять то, к чему ты относишься, как к еще одному скачанному сериалу за ужином.

Таким образом, единственный, кого обманывает человек, ворующий у меня контент, — это он сам.

Даже если он попадет ко мне на семинар из позиции «так уж и быть, раз бесплатно не нашел», я все равно ему предложу забрать деньги и покинуть общество вменяемых людей.

Ибо он нам нахуй не сдался с таким противоречивым винегретом в голове. Такой человек тупо будет мешать работать своим присутствием. Пусть хитрожопит сам с собой :)))

Некоторым уже ничем не помочь и про них гораздо проще забыть.

# Этапы изменения отношения к деньгам

Первый. Когда все хорошо.

Деньги мне не нужны. Я духовно богатый человек, неприхотливо живу, питаюсь огурцами и картохой. Общаюсь с такими же чистыми прекрасными людьми. Проклятым капиталистам не заставить меня вкалывать и копить деньги! Раньше и без денег жили, а лечились травами. И вообще я свободная многогранная личность!

Этап второй. Случилась любая непредвиденная ситуация.

Люди добрые! Да что же это происходит. Ведь срочно нужна операция/лекарства/дом сгорел. А оказалось, что государству на меня похуй, друзья нищеебы, а я такой потрясающий чистый человек.

Отправьте мне на счет денег. Я вам спасибо скажу. Вы же не зря их копили. Вам зачтется!



## Тему ГИПНООРГАЗМОВ я для себя закрыл года три назад

Но дело живет и монетизируется. Как только это сейчас ни называют: сексуальные медитации, тантрические практики, энергетические потоки... Люди проходят многодневные тренинги, различные выезды на природу для воссоединения и т.д.

Итого — научить делать ВСЁ, что связано с оргазмами, можно ровно за пятнадцать минут. Все остальное — чистой воды маркетинг.

Держите три ролика из того периода.

<https://www.youtube.com/watch?v=55rZb5NgwKE>

<https://www.youtube.com/watch?v=4n5GTupg-9Q>

<https://www.youtube.com/watch?v=PrsrtLbud5w>

## **Заметив, что часть решений я принимаю на эмоциях, я изобрел моднейшую десиженмэйкинг технику ;)**

Короче, прежде чем принять какое-то решение, дать значимый ответ и т.д., я задаю себе данный вопрос:

«Если бы я на 100% чувствовал, что со мной все в порядке, и был в этом полностью уверен — как бы я поступил в этой ситуации?».

Ну, например, сделал мне кто-то реальную гадость и хочется ответить на эмоциях. Я задаю себе вопрос.

«Если бы я на 100% чувствовал, что со мной все в порядке, и был в этом полностью уверен — как бы я поступил в этой ситуации?».

И дальше я понимаю, насколько мое решение продиктовано логикой и здравым смыслом, а насколько — эмоциями.

Я пошел дальше. Поступки других людей я тоже пропускаю через этот фильтр.

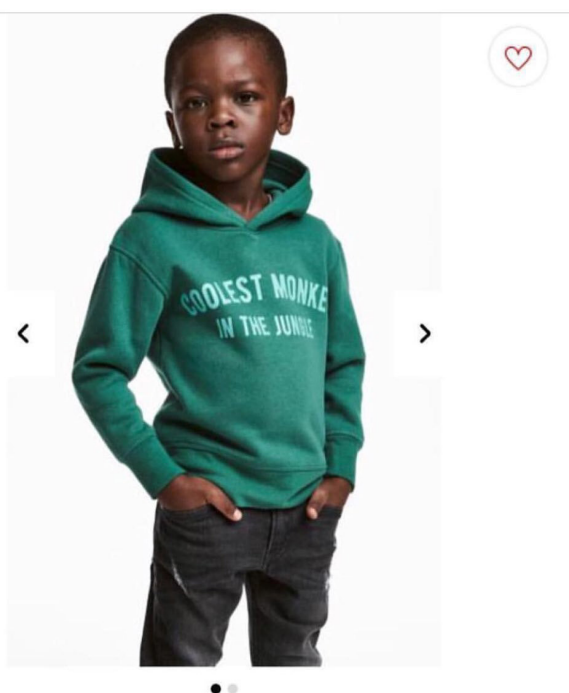
«Если бы я на 100% чувствовал, что со мной все в порядке, и был в этом полностью уверен — как бы я поступил в этой ситуации?».

Особенно это касается всяких публичных извинений, оскорблений чувств, скандалов между странами и политиками и другими проявлениями личного и коллективного эго.

Вот сегодняшний пример.

<https://360tv.ru/news/mir/hm-izvinilsja-za-oskorbitelnuju-podpis-na-detskoj-odezhde/>

Вопрос: насколько надо быть не уверенным в себе и не в порядке, чтобы увидеть в этом что-то, кроме детской толстовки?





# **СКОЛЬКО РАЗ Я ВЫХОДИЛ ИЗ ЗОНЫ КОМФОРТА, прежде чем состоялся как специалист?**

Вообще ни разу не припомню, чтобы делал это.

Все, чем я занимался, было мне по кайфу, поэтому я особо никогда не напрягался.

Были моменты, когда я работал по несколько часов за компом над какими-то проектами, вместо того чтобы пойти поплавать, но я, во-первых, сам их себе придумал, во-вторых, это было приятно, в-третьих, я, бывало, в офисе вообще до ночи сидел, когда был студентом.

В общем, если ваш бизнес — это постоянный выход за зону комфорта, то у вас либо психологические проблемы и надо подлечить голову (например, вы боитесь холодных звонков и постоянно себя преодолеваете), либо вы какой-то не свойственной вам херней страдаете из-за денег/признания и т.д. (например, пытаетесь строить дома, ненавидя все, что с этим связано).

Дискомфорт — это знак от организма, что вы делаете что-то не то.

Вместо того, чтобы в очередной раз заставлять себя, я бы остановился и подумал: а что конкретно мешает мне кайфовать?



## Все детство я чувствовал, что бабушка меня не любит

И в итоге это оказалось [#заебись](#), так как я не полностью перенимал ее форму взаимоотношений с миром и людьми.

В итоге мой родственник, который был ее любимчиком, сейчас в глубокой жопе. Потому что он поверил, что любить = завидовать и подозревать.

Иногда лучше когда близким на тебя [#похуй](#), это дает больше свободы.



## Десять лет назад я задался вопросом общения с женщинами

Когда я хотел подойти познакомиться, мне казалось, что я слишком плохо выгляжу. Как-то вот недостойно я смотрюсь с этими красавицами рядом, да и с успешными людьми в целом тоже.

Короче, я даже разговаривать был недостойн, а приходя в какое-то более-менее приличное место, чувствовал себя полным убаном из деревни и жутко напрягался.

Я тогда посмотрел выступление одного пикап-тренера, который логично рассуждал: если ты боишься подойти к красивой девушке, тебе надо ПОНЯТЬ и изменить то, что тебя парит в том, как ты выглядишь.

И вот я начал думать логически — что конкретно меня парит. Первое — лишний вес. И я похудел на 12 кг. Второе — одежда. И я изучил тему и начал стильно одеваться. Третье — быть в тренде. И я подстригся и изучил, что тогда было модно, а что — нет.

Я довольно сильно изменился. И дальше произошло вообще ОХУЕННО ПРОСВЕТЛЯЮЩЕЕ событие.

Я увидел девушку на улице, и моему логическому мозгу было нечем крыть. Не было НИКАКИХ внешних оснований с ней не познакомиться.

И тут... у меня возник тот же страх, что и обычно, только в этот раз мой мозг сказал: «Ты слишком хорошо выглядишь!».

— Чего, блять???

— Да, ты сейчас слишком красиво выглядишь, она поймет, что ты рисуешься.

— Вот так нихуя себе приплыли. Теперь я уже буду бояться потому, что слишком хорошо? Ну, спасибо тебе, только что мне теперь делать-то?

Я понял, что если бы я не изменился, то так бы и жил в иллюзии, что дело во внешности. Мой мозг продолжал бы лепить для меня социально приемлемые отмазки, и я бы на них велся и находил в них оправдание собственного бездействия.

Итак: если у вас проблема с самооценкой, то мозг всегда найдет какие угодно оправдания, лишь бы объяснить все происходящее.

Реальные убеждения — это то, что формирует ваши глубинные, часто не осознаваемые, мотивы и провоцирует соответствующее им поведение. Сознание же оправдывает это поведение с точки зрения социального программирования (морали, воспитания, общественного мнения).

Пару недель назад я пришел с девушкой в модный ресторан на Кутузовском в разных носках, домашних тапках, трениках и майке (долго объяснять, почему так получилось). Нет, я не проверял себя и это не было упражнение на раскрепощение. Просто мы захотели покушать, а я в этот момент выглядел именно так. Но главное, что я чувствовал себя заебись.

На наших семинарах я иногда выгляжу как бомж и каждый раз держу внимание группы 20 — 30 человек (половина из которых меня старше) по семь часов в день. Обычно я обращаю

на это внимание постфактум, поскольку увлечен процессом.



# Подойди поближе, я дам тебе поджопник

Держите отрывок из моего просветляющего курса [makulov.com/osp](http://makulov.com/osp). Ну здравствуйте, раз пришли!

И сейчас немного печальной статистики. Открыл я нашу программу почтовой рассылки и что я вижу: первое письмо открыло 82,7% и перешли по ссылке на видео 57,4%. Ну приличный результат.

Десятое письмо открыло 33,4% и перешли по ссылке на видео 11,1%. Я предполагаю, что из этих оставшихся задания выполняет в лучшем случае четверть людей.

Это значит, что где-то 97% слилось. Несмотря на то, что я даю бесплатно контент такого же уровня как на платных мероприятиях, несмотря на то, что если реально делать задания, то результат будет виден практически сразу, они все равно слились.

Давайте посмотрим на наше общество. Какой процент людей в нем счастлив и живет в достатке? Это будут те же самые 3-5% (в Москве больше, в Рязани меньше, в деревне почти никто). Начинаете догонять? Подавляющее большинство людей не хочет ничего менять в жизни.

Даже если они будут абсолютно точно знать, что у них в огороде зарыт клад и нужно копать каждый день по два часа сто дней подряд, то сначала начнут копать, а потом постепенно убедят себя в том, что это все ерунда и пойдут сидеть «Вконтакте» и с друзьями пиво пить.

Так вот, внутри каждого из вас зарыт клад и зарыли его лично вы. Никто, кроме вас, не сможет его отрыть. Этот клад называется СЧАСТЬЕ и выражается он в том, как вы себя чувствуете, как вы проживаете эту жизнь, ваш текущий уровень удовлетворенности.

И если вы нихуя не делаете, то этот клад все глубже и глубже уходит под землю. С каждым прожитым годом, с каждым днем.

Я дал вам «волшебную лопату», чтобы его выкопать, но большинство этим НЕ воспользовалось. Это абсолютно нормально и по-другому НИКАК не могло произойти. Ибо большинство людей ленивы, глупы и даже не претендуют на счастье, достаток и успех.

И я, признаться, этому очень рад. Это лишь означает, что у тех, кто готов над собой работать, меньшая конкуренция за ресурсы. Если ты не бросаешь начатое, то из толпы в сто человек с тобой соревнуются лишь пятеро. Остальные дрочат.

Ну не подарок ли это?

Когда я пришел на рынок психологических услуг семь лет назад, то ситуация была точно такая же. Из ста специалистов в лучшем случае трое хоть что-то делали для продвижения. После того, как я стал лидером по обучению гипнотерапии в СНГ и сам стал обучать продвижению, ситуация несколько изменилась. Но суть остается прежней — большинство сливается в самом начале.

У большинства мужчин никогда не будет классной девушки. У большинства девушек никогда не будет классного мужчины.



Большинству людей не хватает денег на нормальную еду и одежду. Большинство людей ненавидит себя и окружающих.

Потому что большинство ВСЕГДА в жопе.

Если ты хочешь быть в жопе, всегда поступай, действуй и мысли, как большинство.

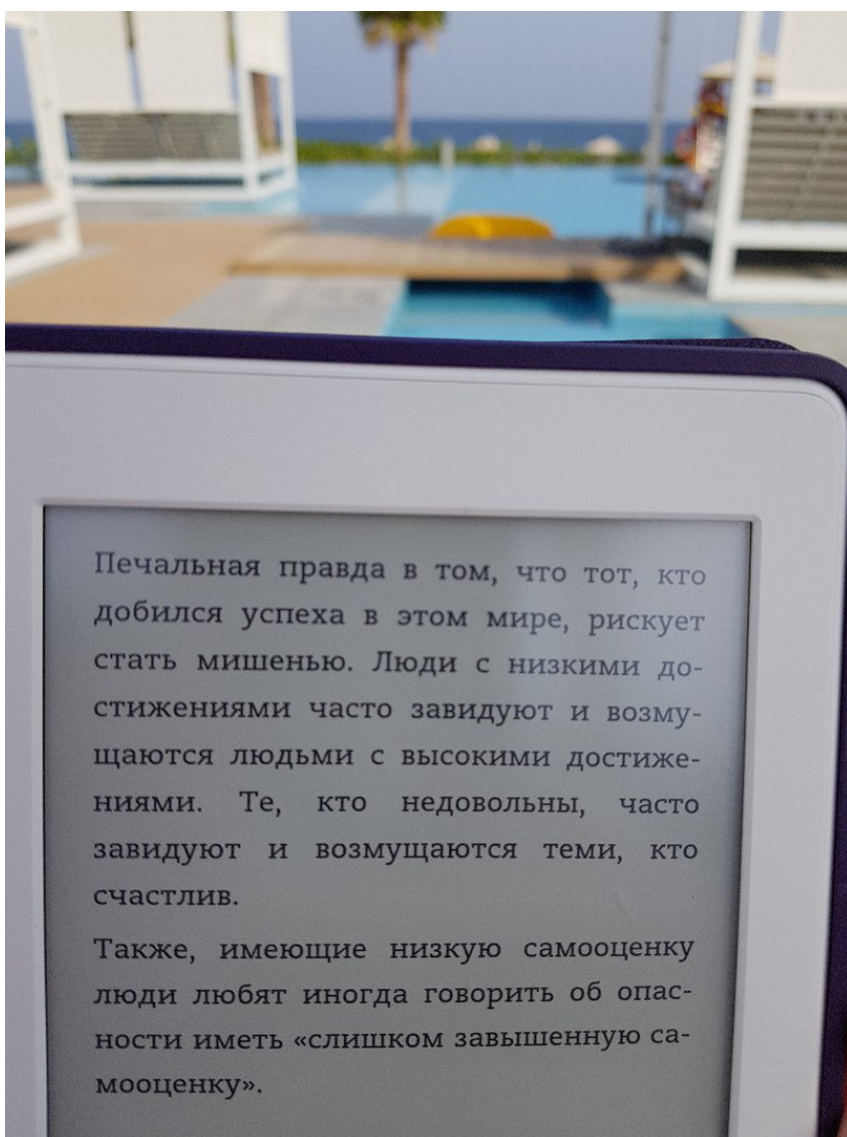
Большинство даже не знает, КАК ИМЕННО им нужно жить. Им всегда нужен кто-то, кто расскажет об этом.

Это ли не самая прекрасная новость на сегодня?

Ты либо прикладываешь усилия и становишься самим собой, либо плывешь по течению и примыкаешь к большинству.

Того материала, который...

Чтобы продолжить читать, подпишись здесь [makulov.com/osp](https://makulov.com/osp)



Печальная правда в том, что тот, кто добился успеха в этом мире, рискует стать мишенью. Люди с низкими достижениями часто завидуют и возмущаются людьми с высокими достижениями. Те, кто недовольны, часто завидуют и возмущаются теми, кто счастлив.

Также, имеющие низкую самооценку люди любят иногда говорить об опасности иметь «слишком завышенную самооценку».

## **См. Картинку. Очень точно описана ситуация.**

Есть целые форумы неудачников (например, двач), где главным аргументом осуждения других является завышенное чувство собственной важности (ЧСВ).

Как только вы становитесь чуть более успешным, чем серая масса, мгновенно включается механизм проекции, и дочки вас начинают осуждать в том, чего не могут принять в себе.

Хотя чувство собственной важности в миллион раз лучше, чем чувство собственной НЕважности.

Быть тем, кому завидуют и кого осуждают, гораздо более [#пиздато](#), чем тем, кто тратит жизнь на то, что завидует и осуждает.

Здесь важный момент: пока овощи заняты осуждением героев «Пусть говорят», они абсолютно безопасны для тех, кто им все это показывает. Как только включаются эмоции (злость, зависть), тут же отключается логика и критическое мышление.

Поэтому контент бесплатных СМИ почти полностью состоит из предметов для срача и рекламы.

Осуждай и покупай.  
Покупай и осуждай.

Главное — не начинай думать, это вредно для овоща.  
Мешает тихому созреванию.

## **Всем, кто учится сейчас на бизнес-курсах, где участники выходят на сцену и начинают рассказывать о своих миллионах прибыли за месяц, даю совет**

Сразу после выступления подходите к каждому такому олигарху и просите открыть мобильный «Сбербанк бизнес-онлайн» (или где у него счет) и показать платежи. Чтобы хотя бы по выручке понимать, что человек не пиздобол.

И вы удивитесь, сколько у людей отмазок и фантазий.

Будет желание, можете меня попросить при личной встрече, я покажу, хоть я и не бизнес-тренер.

[https://vk.com/video51111465\\_456239793](https://vk.com/video51111465_456239793)

# Невроз — дело тонкое

Распутывание клубка собственного невроза есть основной и первичный драйвер изучения гипнотерапии.

Нет невроза — нет мотивации, есть психоз — уже не поможет.

Не понимаю, как здесь оказываются те, у кого якобы изначально все хорошо. На мой взгляд, они либо врут, либо верят, что среди невротиков легко сойти за своего и что-то им впарить.

Но тревожно-фобическая публика таких наебщиков вычисляет на раз. Это как европейцу прийти в африканское гетто и изображать там своего, мило улыбаясь и рассказывая о хижине дяди Тома.

У данных хитрожопых граждан мне всегда хочется спросить:  
Какими судьбами?

Вы чо хоть тут забыли-то, а?

Невроз — дело тонкое, ранимое, заработать дает только своим.

# Магия позиционирования

Меня периодически просят кого-нибудь пропиарить. И во всех случаях одна и та же ошибка: проблема не в том что об этом специалисте никто не знает, проблема в том что это нахуй никому не нужно в том виде в котором оно подается.

Еще раз: есть упаковка и есть содержание. Продает сначала упаковка ПОТОМ содержание. Если упаковка грязная, скучная и рваная, товар попросту не купят. Если содержание ни о чем, то не купят во второй раз. Поэтому у нас так много специалистов, которые считают себя гениями, но живут на дошираке.

Помимо упаковки и содержания есть еще позиционирование. Если говорить просто, то это такие очки, которые надевает (или одевает? Исправь меня в коментах, если что) и видит товар уже совсем в другом свете. Например, 30 лет назад люди бы вряд ли стали покупать кофты с дырками как с бомжа и облитые краской и каким-то поносом джинсы.

А сейчас разметают, потому что это круто.

Итого, позиционирование может сформировать спрос ДАЖЕ на товар с рваной упаковкой и странным содержанием если это грамотно преподнести (Художник Пьеро Мандзони 23 мая 2007 продал баночку со своим настоящим говном за 124к евро на аукционе «Сотбис»)

Но! То, что для одной группы людей будет круто, для другой будет не интересно. Это называется целевая аудитория, то есть люди на которых вы ориентированы.

Таким образом большинство специалистов, которые ко мне об-

ращаются, чтобы я их пропиарил не позаботились ни о чем из вышеперечисленно и поэтому у них не продается.

Хоть по первому каналу их в прайм-тайм регулярно показывай, все равно будут единичные продажи (это кстати реальный кейс с ведущим российского «Звезды под гипнозом» который на пике популярности вместе с еще одним тренером, смог собрать всего восемь человек на свой тренинг, причем троих по моей базе, то есть всего пять).

Это я широкими мазками набросал тот минимум, который вы должны сделать, чтобы на рынок начать выходить практически с любым товаром и услугой. Знаю я все это поскольку с 20 до 28 лет занимался тем, что выводил на рынок новые товары как в РФ так и зарубежом и выступал на конференциях по маркетингу. Что было потом вы и так знаете.

Теперь небольшой кейс. В субботу заглянул к нашему выпускнику Максиму на диагностику с помощью детектора лжи. Меня заинтересовало, после диагностики спрашиваю:

- Когда в следующий раз прилетишь? (он с Екатеринбурга)
- Пока не знаю, народ не набирается

Ох нифига себе думаю, надо помочь человеку, чтобы продолжить работу. Задал ему несколько вопросов о том на кого это все рассчитано и как подается и понял, что так слона не продать.

Окей, говорю, я размещу пост, но только сам решу под каким соусом все это подать.

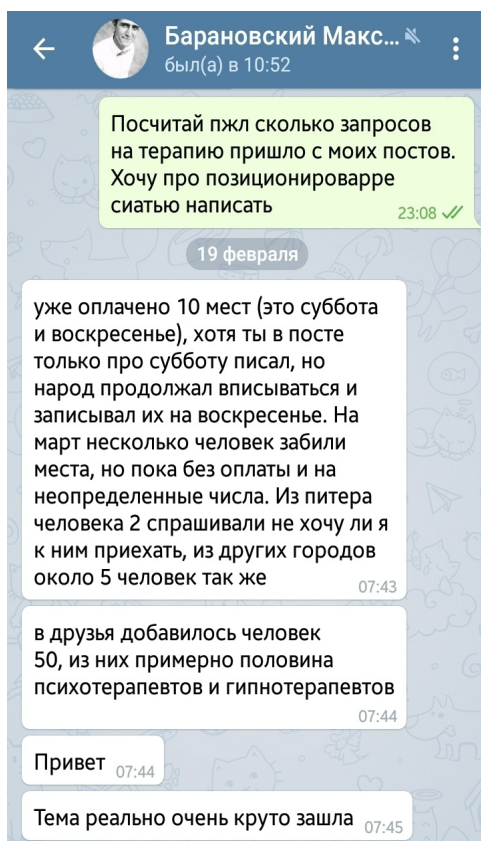
В итоге всего за 2 дня после этого поста [https://vk.com/wall51111465\\_30523](https://vk.com/wall51111465_30523) мы получили результат, который видим на скрине. Плюс родилось пару идей по масштабированию.

Здесь надо добавить, что у Максима во вконтакте больше охват аудитории чем у меня (больше друзей если по-простому), поэтому если бы то, что он делал до этого хорошо продавало, то оно бы уже разлетелось как горячие пирожки.

Также я помогал по маркетингу нескольким другим нашим выпускникам и специалистам из других ниш. Мне интересно это делать, так как включает мозг и креатив. Станет скучно, начну вести коучинги ;)

Хорошего дня.

Продавайте с умом.





## **«Владимир, я вот занимался со специалистом, мне вроде как стало лучше, но хочу попробовать с вами... »**

Итак: Если после курса психотерапии у вас ощущение что эффект вроде как есть, а вроде как нет, то его НЕТ.

Эффект от глубинной проработки с выходом на первопричину НИ С ЧЕМ НЕВОЗМОЖНО ПЕРЕПУТАТЬ.

Так же как у мужчины не возникает сомнений есть у него хуй или нет. Он просто точно знает и ощущает это.

Другое дело, что Клиенту может быть некомфортно признать, что он зря потратил деньги и время и неудобно перед специалистом, что все это не сработало, ведь тот старался.





Я специалист по работе с психосоматическими проблемами. Основными направлениями моей деятельности являются фобии, панические атаки, заикание, аллергии, а также любой психологический дискомфорт (обида, вина, одиночество, стыд, ревность, злость, депрессия).

После работы со мной Клиенты начинают жить собственной жизнью, получать больше счастья и радости от общения, заводить новые знакомства и создавать вокруг себя свой мир.

Я родоначальник современной гипнотерапии в России, соответственно, большинство практикующих гипнотерапевтов являются нашими выпускниками.

Моя миссия – помочь людям обрести свободу общения.

По работе с психосоматикой мною уже проведено **более двух тысяч консультаций**, поставлены научные эксперименты, выступления на международных конференциях по психотерапии.

Принимаю участие в научных исследованиях по измененным состояниям сознания, провожу обучающие семинары по гипнозу, участвую в выездных проектах по знакомствам и экстремальным видам спорта, а также в съёмках документальных фильмов.

#### Несколько фактов обо мне:

- Самый большой опыт в СНГ по работе со страхом знакомств и общения (более 2000 консультаций).
- Самое полное образование по гипнозу в СНГ
- Первый россиянин, выступивший в гипно-шоу в Лас-Вегасе.
- Первый в России специалист, который начал записывать видео сеансов с тестом результата
- Провел первое в мире исследование состояния Эсдейла на энцефалографе
- Имею успешный опыт погружения в гипноз врачей, скептически настроенных журналистов, пациентов в клинических экспериментах и исследованиях, решения проблем после многократных неудачных попыток и просто для их удовольствия
- Но и у меня получается помочь не всем и не всегда. По статистике, в среднем на 100 Клиентов НЕ получают результата 6.



НАУЧНЫЙ ПОДХОД В ГИПНОЗЕ

[www.makulov.com](http://www.makulov.com)