

Деньги и изобилие

1. Список ресурсов Г

Пусть клиент перечислит все ресурсы, которые у него уже есть. Друзья, идеи, воспоминания, книги, образование и так далее. Постарайтесь развить идею, что он может многое сделать при помощи того, что у него уже есть.

2. Ассоциации Г

Пусть человек сделает список того, что он отождествляет с обладанием деньгами. Безопасность, счастье, развлечение, свобода, и так далее. Затем обсудите каждый предмет. Поработайте над переосмыслением, чтобы он понял, что все эти вещи на самом деле не связаны с деньгами. Например, он поймет, что это его чувство, основанное на определенных восприятиях, и оно не связано прямо с деньгами, и так далее.

3. Иметь то, что нужно Г

Вообразите, что есть все, что нужно, когда это нужно, и сохранена честность и целостность. Узнайте как можно больше подробностей, с как можно более четкими восприятиями. Пусть клиент действительно осознает, как это будет. Делайте это настолько часто, насколько это имеет смысл, например в конце сеансов.

4. Богатство Г

Походите на открытом воздухе и заметьте все богатство, которое там есть. Все эти дома, новые автомобили, дороги, вся эта природа, земля и так далее. Просто воспринимайте это, обсуждайте это как огромное количество богатства, и наслаждайтесь этим. Поймите, что богатства сколько угодно, все оно прямо здесь.

5. Пространство Г

Изобилие тесно связано с пространством. Если восстановить способность личности иметь большое пространство, то появится и изобилие. Используйте процессинг воображения, чтобы разнообразными способами создавать пространство. Например:

- Вообразите большую комнату с зелеными стенами. Наполните комнату зеленой энергией, которую излучают стены. Пусть пространство резонирует с энергией того, чего вы хотите.

- Отмечайте места в пространстве. Просто замечайте разные места в воздухе, или располагайте там места.

- Удерживайте вокруг себя воображаемый куб с восемью углами. Сделайте его как можно больше. Можно начать с удерживания двух вершин, потом трех, четырех, потом восьми.

- Вообразите океан изобилия, простирающийся во всех направлениях, наполненный всем, что только можно пожелать. Опуститесь в него, нырните в него, или сделайте что-то еще.

- Пусть клиент создаст себе большое пространство. Наполните его светом или цветом. Если нужно, сделайте стены. Назначьте это пространство для чего-то: для роста, любви к себе, и так далее. Определите, чему или кому клиент будет рад в этом пространстве. Не ограничивайте параметров пространства.

- Выйдите на открытый воздух и посмотрите на какие-то реальные большие места, где много пространства.

6. Убеждения Г

Выясните, какие у личности есть сдерживающие, ограничивающие убеждения насчет изобилия и его отсутствия. С чем личность согласилась насчет недостатка, что ей позволено иметь только маленькое пространство, скромные вещи и так далее. Проработайте эти убеждения с помощью расфиксирования, процессинга восприятий, объединения противоположностей, возвращения утраченных частей, или чего-то другого.

7. Чего не хватает Г

Пусть клиент перечислит, изобилия чего он хочет. Развития, любви к себе, денег, друзей и так далее. Пусть он выдает все новые и новые вещи. Идея здесь в том, чтобы развить чувство изобилия в умении говорить все эти вещи, что их на самом деле так много.

8. Давать и получать Г

Пусть клиент вообразит, что он дает и получает много вещей. Вы можете заняться ценными вещами, от незначительных до больших и действительно ценных. Например, начните с монеток, дойдите до 100-долларовых купюр, золотых слитков, реактивных самолетов и так далее. Пусть клиент четко что-то вообразит, а потом пусть вберет это в свое тело. Потом пусть очень отчетливо вообразит следующую вещь, и даст ей исчезнуть вдали, выбросит в мусор, взорвет или что-то вроде этого.

9. Отдавать Δ

Пусть клиент пойдет и отдаст что-то. Пусть он найдет какие-то вещи, которые не входят в его теперешнюю игру, и отдаст их. Пусть он продолжает это делать, пока не начнет хорошо относиться к этому.

10. Выкидывать Δ

Пусть клиент выкинет какие-то вещи, которые не входят в его теперешнюю игру. Пусть он возьмет себе в привычку, что ему не нужно сохранять то, что он не использует. Если возможно, сделайте это вместе с ним там, где он живет.

11. Отбрасывать Δ

Пусть клиент возьмет купюру не маленькой ценности, например 20 долларов. Затем пусть он уничтожит ее. Например, пусть он порежет ее ножницами, или сожжет ее. Не делайте этого за клиента, а побудите его самому это сделать. Обсудите все его сомнения насчет того, чтобы сделать это. Не обещайте ему ничего взамен, просто поработайте над его готовностью потерять ценную купюру. Двигайтесь к осознанию того, что сама купюра ничего не стоит. Деньги - это энергия. Энергию на самом деле невозможно уничтожить, ее всегда можно вернуть.

12. Дождь из денег Δ

Разменяйте довольно большое количество денег на купюры разного достоинства. Например, пойдите и возьмите 10.000 долларов наличными из банка. Это лучше всего делать с несколькими людьми, но эффективно и для двоих. Пойдите в отдельную комнату и просто подбросьте все деньги в воздух. Раскидывайте их вокруг, играйте с ними, покрывайте ими друг друга, напихивайте их в рубашку, делайте дождь из денег, ложитесь в них, качайтесь в них, и так далее. Хорошо поразвлекайтесь. Это

может очень раскрепостить человека, чтобы он не слишком серьезно относился к деньгам и получил чувство их изобилия.

13. Обмен между сферами жизни Δ

Пройдитесь по сферам жизни и выработайте взаимоотношения между ними в смысле обмена ценностями. Рассмотрите, что каждая сфера дает каждой другой сфере. Например, личная сфера получает какую-то пользу от групповой сферы через зарплату, безопасность, и так далее. Проработайте всевозможные комбинации сфер. Сделайте это честно, рассматривая что на самом деле происходит. Можете также рассмотреть, что должно происходить.

14. Выгодные покупки Δ

Пошлите клиента в магазин поблизости. Скажите ему, чтобы он вошел и предложил до смешного низкую цену за какой-то товар, а затем начал его выносить, считая само собой разумеющимся, что он может его взять. Пусть он поупражняется в идее о том, что прикрепленная к товару цена чисто произвольна. Вещи стоят столько, насколько ценными их считают. Клиент должен быть готов получать что-то за ничто. Если ему не по силам реальное упражнение, обсудите эту идею, сделайте это как мысленный эксперимент, переосмыслите его сомнения и так далее. Неправильно понятое чувство справедливого обмена часто сдерживает людей от открытости и получения того, что они действительно хотят.

15. Брат пример Г

Распишите, как именно чувствуется изобилие, в терминах особенностей восприятия. Сделайте то же самое с нехваткой. Заметьте отличия между ними, как переходить от одного к другому. Если у клиента нет ресурсов для изобилия, возьмите пример с кого-то другого, у кого они есть.