



Guru-Lab LIVE

Йога-тичерз курс

1 сентября – 1 декабря 2021 года
с Алексеем Соколовским

МОДУЛИ (темы) курса:

- 1. Коучинговая стратегия обучения йоге**
- 2. Продвижение инструктора йоги (маркетинг йогам)**
- 3. Применение технологий ЛФК и йогатерапии**
- 4. Методы глубокой релаксации и де-стресса в йоге**
- 5. Преподавание йоги на английском языке**
- 6. Гвоздестояние для йогов**

Модуль 1 – коучинговая стратегия:

1. Квалификация клиента и диагностика: какие вопросы нужно задать на первичной консультации \ новому студенту по йоге? (а также себе). Отрабатываем скрипт первичной консультации.
2. Как построить стратегию работы с клиентом, чтобы не «давать задания» и потом тупо хвалить, как в дешёвом фитнес-клубе «давай-давай, ты молодец», а Вдохновлять и Создавать клиенту новые полезные привычки? Готовая схема + отрабатываем на своём примере.
3. Методическая структура серии занятий \ йога-курса \ йога-семинара + взаимодействие с клиентом на каждом шаге (интерактивность занятий). Разрабатываем серию занятий по предложенной схеме, адаптируем корректные вербализации под себя.
4. Этические и правовые основы йога-коучинга: что можно и нужно, а чего нельзя делать и говорить йога-коучу? Границы зоны ответственности и личные границы. Обсуждаем свод правил этичного коучинга в йоге и адаптируем границы свои занятия.
5. Холистический подход и медицинский подход в йога-коучинге. «Лайф-коучинг» и йогатерапия как части йога-коучинга. Продумываем и обсуждаем, как внедрить холистический

подход \ элементы йогатерапии в свои занятия.

6. Как перейти от разовых консультаций \ составления программы занятий к ведению? Как без манипуляций удержать клиента и сделать постоянным? Адаптируем готовые схемы под себя, обсуждаем в группе. Подведение итогов модуля.

Модуль 2 – Продвижение инструктора йоги (маркетинг йогам)

1. Как провести «распаковку» эксперта – проводим распаковку на группе + домашним заданием.

2. Улучшаем оформление и автоматизацию соцсетей (профиль, мультиссылка, инстабот, лид-магнит, трипвайер). Анализ в группе и получение инструкции по улучшению, проверка выполнения.

3. Планируем продукт: серия тематических занятий \ йога-видеокурс \ йога-тур или семинар. Брейнстормим УТП, оффер, боли, уточнение оффера и формат и общую методологию продукта.

4. Предметное планирование лид-магнита и трипвайера, брейнсторм. Автоматизация сбора лидов на трипвайер (инструкция и обсуждение). Проверка домашнего задания.

5. Методология йога-курса или серии занятий – брейнсторм. Вопросы-ответы. Проверка домашнего задания.

6. Предметно планируем йога-тур как основной источник дохода инструктора йоги. Идея (УТП), оффер тура, логистика и декомпозиция цены, типичные проблемы в туре и их решение (брейнсторм), продумываем рекламную кампанию йога-тура (брейнсторм). Проверка домашнего задания. Подведение итогов модуля.

Модуль - 3. Применение технологий ЛФК в йога-группах

1. Обзор типичных проблем и задач занимающихся йогой сегодня (учеников). Как появляются и как диагностировать: боли в спине, травмы коленей, хронические заболевания (сердце, сосуды, гормоны, ожирение), травмы и телесные дисфункции (сколиоз, остеохондроз, слабый кор). Типичные ошибки в физ. тренировках начинающих в йоге. Первичная консультация и вейвер. Брейнсторм на базе опыта работы с ЦА, как лучше строить занятия с учётом новой информации.

2. Что такое «декондиционированный» пациент (ученик) и что с ним нужно \ нельзя делать? 2 типа декондиционированности: «деревянный» и «ждун», и отличия в работе с ними. Связь приёма декондиционированного ученика с методами коучинга и медициной. Что такое

«проприоцептивные тренировки» и как их проводить на йоге? Применение МФР в занятиях йогой на примере массажных цилиндров TriggerPoint и теннисных мячей, база теории и демонстрация. Брейнсторм адаптации базовых методов «ре-кондиционирования» к своей тренировке.

3. Что такое фазы тренировки не-спортсмена? Как привести декондиционированного клиента в точку Б – когда можно переходить к тренировкам на силу и выносливость, держа в уме точку В – когда можно начать включать в занятие сложные «акробатические» элементы. Что такое ЛФК? Демонстрация ключевых техник. И как применять в своих занятиях (брейнсторм).

4. Первая фаза ЛФК на йоге и что такое «стабилизационные упражнения», зачем они нужны, зачем они нужны йогам, как проводить их на йоге. Теория, демонстрация, и брейнсторм адаптации к своим занятиям.

5. Интегрированная стабилизация (баланс-тренинг), йога на нестабильных поверхностях для решения осознанных и неосознанных проблем и задач клиентов. Мышцы-стабилизаторы. Применение «акробатических» поз йоги в логике «адекватного» функционального ЗОЖ тренинга.

6. Кардио-тренировка и силовая тренировка в йоге. Методы, протоколы. Показания и противопоказания. Табата-протокол в йоге. Метод «Йога-до» как тренировка силы, выносливости. Теория, демонстрация, брейнсторм адаптации под свою группу\занятия. Подводим итоги: составление планов тренировок и ведение клиента. Подведение итогов модуля.

Модуль - 4. Методы глубокой релаксации и де-стресса в йоге:

1. Что такое релаксация и что надо расслаблять? Стресс и дистресс. Механизмы «заблокирования» мышц в быту и на йоге. Типичные ошибки в «закачке» мышц на йоге и боевых искусствах, в трен. зале. Разминка и заминка. Что такое «качество» мышц и как его нужно и можно повышать. Общие принципы глубокого расслабления мышц в плане занятий йогой. Практика интервальной релаксации.
2. Релаксация и вытяжение, удлинение мышц. Что такое укорачивание мышц. Чем полезна «Йога Бойко». Типичные случаи перекосов в практике физ-ры с деформацией осанки («откляченный зад йогини») и фитнесе («сутулый качок») и методы выравнивания. Какие мышцы нужно и какие не нужно удлинять. Методы расслабления мышц шейно-воротниковой зоны и массаж апоневроза (черепа), практика. Брейнсторм применения.

3. Использование пропсов на занятиях йогой для фасилитации глубокого мышечного и психического расслабления у клиентов. Применение массажных цилиндров и шариков для релаксации (терапия триггерных точек). Как подготовить клиента к Йога-нидре. Циклическая медитация. Навасана-Шавасана и её применение. Йога-нидра с пропсами и без. Альтернативы Шавасане для разных ограничений. Теория: корректная структура и вербализация йога-нидры. Приёмы натуропатии для помощи в релаксации в Йоге-нидре и не только. Практика – Йога-нидра.
4. Достижение релаксации через сверхусилие и прохождение через болезненные ощущения. Почему вредно «правило». Травмобезопасность наклонов и прогибов. Работа через сверхусилие и болевые ощущения. Теория и практика – «Рефлекс оргазма» по В. Райху. Шеринг и брейнсторм применения полученных стратегий.
5. Дыхательные практики йоги для глубокого расслабления. Эзотерический аспект пранаямы и как его понимать и применять. Чистки организма, диета и пищевые добавки во время практик пранаямы. Анулома-вилома, Нади Шодхана, задержки дыхания, Прана-шуддхи и др. техники- обзор инструментария, теория и практика.
6. Глубокая медитация (Самадхи) и «пробуждение Кундалини» как метод релаксации и интеграции травматического материала в йоге. Методы достижения глубокой медитации Самадхи в йоге. Трансовые и экстатические техники в йоге. Теория, практика, брейнсторм применения. Подведение итогов модуля.

Модуль 5 - преподавание йоги на английском языке:

1. Особенности русскоязычной и англоязычной аудитории. «Где взять» англоязычную аудиторию и требования к занятиям. Обзор необходимого материала и навыков для ведения занятия на английском языке. Сравнение курсов ведущих англоязычных ведущих. Персональные консультации на английском. Стримы и донаты. Брейнсторм позиционирования на англоязычную аудиторию.
2. Стартовый словарь лексики для проведения занятия в формате разминка + базовые техники йоги для группы начинающих. Лексика и практика. Отработка начиток. Получение готовых шаблонов + домашнее задание.
3. Стартовый словарь для ведения занятия по пранаяме. Лексика и практика. Отработка начиток. Получение готовых шаблонов + домашнее задание.
4. Стартовый словарь для ведения занятия по медитации. Лексика и практика. Отработка начиток. Получение готовых шаблонов + домашнее задание.

5. Расширение активного словаря – анатомия и физиология йоги на английском. Лексика и практика. Отработка начиток. Получение готовых шаблонов + домашнее задание.
6. Планируем свой йога-продукт на англоязычную аудиторию: создание УТП, оффера и планирование продвижения. Брейнсторм проектов и домашнее задание. Подведение итогов модуля.

Модуль 6 – Гвоздестояние для йогов:

1. Дефицитный продукт - гвоздестояние по-научному. Без хайпа и шизотерики. Как именно воздействовать на акупунктурные точки на стопе и голени? Анализируем научную и культурную базу гвоздестояния. Анализируем типы досок. Гвоздестояние для каждой из Трёх Дош. Гвоздестояние при имеющихся заболеваниях и состояниях здоровья: показания, противопоказания. Гвоздестояние для людей с пониженным болевым порогом: выбор гвоздей, работа с опорой, прослойки, дыхательная и волевая подготовка. Гигиена и эстетика гвоздестояния дома и на выезде. Практика – знакомство с доской.

2. Первичная постановка на гвозди. Формирование вопроса \ намерения. Дыхательные, двигательные и медитативные практики для подготовке к сессии на гвоздях. Как сходить с доски и что делать сразу после гвоздестояния. Как провести «заминку» после гвоздей. Натуропатия в помощь «гвоздестоятелям». Применение массажной палочки. Какая польза от аппликатора Кузнецова и «Прана-мата» и как их применять. Первичная сессия на гвоздях.

3. Как пройти первичный челлендж в 5 минут? Как «быстро договориться с собой»? Методы включения воли чтобы не соскочить с гвоздей ещё до начала получения пользы. Дыхательные практики для первых 5 минут на доске. Проблема выхода для себя \ клиента с постановки на 30-60 секунд на преодоление пятиминутного барьера. Практика: преодоление 5-минутного барьера, шеринг.

4. Что делать на доске, когда 5-минутный барьер позади? Фазы практики 1-5, 5-10, 10-30, 30-60, 60+ и практики для каждой фазы: теория и практика. Почему не надо танцевать на гвоздях? Как из «гвоздестоятеля» превратиться «гвозденавта» и начать глубоко прорабатывать свои ограничения? Применение метода Вайвейшен на гвоздях. Методы гипоксии и гиперкапнии. Голосовые техники и мантра-йога на гвоздях. Молитва на гвоздях. Планирование на день на гвоздях. Массаж голени по точкам в дополнение к гвоздестоянию. Массаж всего тела в дополнение к гвоздестоянию. В занятии 5 – продолжение этой же темы. Практика – преодоление 10-минутного барьера, шеринг.

5. Продолжаем занятие 4: как работать со своей психикой в состоянии: страхами, травмами, привычными негативными реакциями ("автоматизмами"): сдача, страх, гнев, плач и позиция жертвы - на гвоздях? Что делать между 10 и 30 минутами? Усиление практики гвоздестояния: ритуальные, химические, биохимические, ментальные методы. Когда надо а когда не надо усиливать сессию. Метод КайяСтхайрам на гвоздях. Выравнивание энергетических потоков на

гвоздях и работа с ПанчаПраной на гвоздях. Применение масел в гвоздестоянии. Практика 30 минут, релаксация, шеринг.

6. Гвоздестояние как элемент холистического тренинга. Гвоздестояние и коучинг. Гвоздестояние на занятиях йогой. Гвоздестояние, фитнес и бодибилдинг. Гвоздестояние и беговые тренировки. Гвоздестояние и голодание. Гвоздестояние и половая жизнь. Гвоздестояние и «духовность», молитва на гвоздях. «Гвозди на завтрак» - диетические аспекты гвоздей. Гвоздестояние: перспективы метода в рамках йоги в зале, перс. сессия, в условиях спа-центра и мед-спа, «курортное гвоздестояние». Гвоздестояние и китайская медицина (иглоукальвание, прижигания). Выбор доски для практики продолжающих. Практика: медитация на гвоздях 45 минут, релаксация, шеринг. Подведение итогов модуля.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ:

Начало занятий – 1 сентября (среда).

Занятия будут проходить в утреннее время, до 7 утра по Пн., Ср. и Пт. (3 раза в неделю).

На выходных будут приходиться проверки домашних заданий (если были на этой неделе).

Продолжительность каждого занятия от 45 до 60 минут (в редких случаях до 90 минут).

Доступ к трансляции будет на площадке Zoom\ или Телеграм. Заранее создайте учётную запись пользователя на этих площадках, скачайте себе на компьютер и телефон приложение Зум и Telegram для быстрого доступа к трансляциям. Ссылки на трансляции и анонсы всех событий курса будут в группе в Телеграм.

Запись каждого занятия будет выложена в Телеграм\либо на Гугл-диске, и ссылка выслана оплатившим занятие\студентам через Телеграм.

Коммуникация с ведущим: вопрос\ответ и по домашним заданиям, а также техподдержка – через Телеграм.

Если, по решению ведущего, на курсе будет много студентов, ведущий оставляет за собой право без согласования с учащимися перенести занятия из Телеграм\Зум на курсовую площадку, аналогичную GetCourse.

Оплатить курс можно из любой точки мира, для иностранцев есть возможность оплаты картой своей страны или через PayPal. Рассрочка от банка возможна для россиян без задолженностей по кредитам (решение примет банк).

Стоимость курса (36 занятий) составляет 15.000 рублей для новых студентов; скидка 50% (цена курса составит 7.500 рублей) для студентов Гурулаб (кто брал курс не по акции). Студенты, взявшие курс Гуру-лаб по акции (за 1490 рублей), получат скидку 15% (минус 2.250 руб) к оплате курса (цена составит 12.750 руб). Внимание: скидки представляются только при оплате курса «пакетом» до 1 сентября. Стоимость одного занятия при покупке курса «пакетом» составит всего 417 рублей.

Приобретение курса «пакетом» также открывает доступ к удобному «кабинету» с текстовыми ключами (конспектами) занятий, удобным архивом занятий, и другими полезностями (планируются рабочие тетради по йоге, «дневник йога-бизнесмена», «гвоздететрадь»). Ещё, важное: оплатившие курс пакетом получают проверку домашних заданий в тех занятиях, где они есть (особенно это модуль маркетинга); на выполнение каждого домашнего задания даётся 2 дня.

Можно не брать курс пакетом, а приобретать доступ \ отдельные записи занятий (все занятия – тематические) на 1 занятие, цена 500 рублей. В этом случае курс выйдет дороже на 3.000 рублей, скидок на отдельное занятие нет. Для вольных слушателей (разовая оплата занятий) домашние задания выдаются, но не проверяются. Из вольного слушателя можно в любое время до конца курса стать студентом, оплатив 15.000 рублей (скидок нет, прошедшие занятия не минусуются). После 1 декабря, курс может быть доступен в записи, но это не точно, и его цена может вырасти.

ПОЛИТИКА ВОЗВРАТА: если вы приобрели курс пакетом за 15 тыс руб, вы в любое время до 1 декабря можете получить возврат неиспользованных средств (хоть после первого занятия, хоть после 25-го), но занятия считаются по цене 500 рублей за каждое (как для вольного слушателя) и проверка каждого домашнего задания считается как 1 занятие, плюс вычитается стоимость банковского перевода. Привет: вы приобрели курса за 15.000 (36 занятий по 417 рублей каждое), позанимались 1 раз и решили забрать деньги, вернётся около 14.500 рублей (минус 500 р. за 1 занятие и минус 60-100 рублей за перевод средств, в зависимости от банка). Этот курс нельзя приобрести «впрок» и ожидать проверки домашних заданий при сдаче не в срок (в течение более 2х дней), или связываться с ведущим по вопросам к урокам вне графика проведения курса – например, после его завершения 1 декабря 2021 года. После 1 декабря период оказания услуги закончится и возврат средств за неиспользованные занятия на курсе не осуществляется, техподдержка по доступу к материалам не осуществляется, поддержка ведущим по домашним заданиям возможна только за доп.оплату. Материалы курса будут храниться для доступа студентов только до 15 декабря 2021года.

ЗАХОД С РАЗНЫХ УСТРОЙСТВ. Приобретение доступа на курс рассчитано на 1 человека (до 3х устройств). В случае подозрения на совершение мошеннических действий: «складчина» или передача материалов курса включая видеозаписи и методические материалы не-студентам – студент блокируется до выяснения обстоятельств к удовлетворению ведущего. При спорной ситуации, делается возврат на условиях как описано выше и студент блокируется навечно.

«Приведи друга»: если вы приводите друга (поступаете на курс вдвоём, втроём и т.д.), предоставляется скидка 1 тыс рублей каждому (и себе, и другу), скидка не суммируется со скидкой для студентов Гуру-лаб.

«Мы – компания»: для группы в 10 и более человек скидка 30% от начальной цены.

БОНУС: При покупке курса «пакетом» до 1 сентября (со скидкой или без, неважно), предоставляется стартовая без-оплатная консультация.