

Я ЧИТАЮ МЫСЛИ

ВАШ РАЗУМ – КЛЮЧ КО ВСЕМУ,
О ЧЕМ ВЫ МЕЧТАЛИ



ЛИОР СУШАРД

ВПЕРВЫЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР



**Я
ЧИТАЮ
МЫСЛИ**



УДК 159.9

ББК 88.3

С 91

Лиор Сушард

С 91 Я читаю мысли.— М.: Флеш Вижен, 2015. — 256 с., ил.

ISBN 978-5-91976-076-4

Эта книга — первое издание на русском языке бестселлера всемирно известного менталиста и шоумена Лиора Сушарда. Чтение мыслей, управление сознанием других людей, изменение формы предметов и передвижение вещей силой разума — только часть того, чем покорил автор книги зрителей своего «Сверхъестественного шоу», с аншлагом идущего по всему миру. На страницах книги «Я читаю мысли. Ваш разум — это ключ ко всему, о чем вы мечтали» автор щедро делится своими знаниями, приоткрывая завесу тайны сверхъестественного: как раскрыть и усилить силу разума, как считывать вербалику и невербалику и использовать полученную информацию для управления людьми, как создать вокруг себя позитивное поле и научиться доверять интуиции, как перестать использовать свой разум в режиме автопилота и стать человеком, способным с легкостью достигать поставленной цели.

Во время чтения книги Лиора Сушарда у вас возникнет ощущение живого разговора с автором, вы обязательно испытаете удивление и восторг, сопровождающие его фантастические шоу, и, конечно, еще раз убедитесь в силе разума — ведь Лиор прочтет и ваши мысли!

УДК 159.9

ББК 88.3

© Лиор Сушард, 2015

© Флеш Вижен, 2015

ISBN 978-5-91976-076-4

© Перевод с анг. яз. Григорий Хаустов, 2015

Я ЧИТАЮ МЫСЛИ

Ваш разум — ключ ко всему,
о чем вы мечтали

ЛИОР СУШАРД



Москва
2015

*Посвящается Таня,
той, которая наполняет меня
счастливыми мыслями.*

Без тебя у меня бы ничего не получилось.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие — Вся правда о тех, кто читает чужие мысли	ix
Вся правда о ментализме — После прочтения мне придется вас убить	1
Игры разума	17
Сила разума — Вы мыслите, следовательно, я существую	37
Сила внушения — Великие умы мыслят одинаково	63
Как обуздать положительную силу энергии	115
Доверяйте своей интуиции	145
Мыслить креативно или креативное мышление	171
Ответы на загадки на страницах 193–194	221
Благодарности	223

ПРЕДИСЛОВИЕ

Вся правда о тех, кто читает чужие мысли

Лос-Анджелес, 23 марта 2009 года, 21:28

В один ничем не примечательный лос-анджелесский вечер мы с моим другом и его семьей возвращались с вечеринки, как вдруг обнаружили, что за нами следят. Всю дорогу у нас на хвосте висела одна и та же машина. Слежка — это неприятно, но хуже всего было то, что преследователям удалось проскочить за нами следом на территорию охраняемого частного поселка, в котором находился дом моего друга. Не мешкая ни секунды, мы перебежали из машины в дом и стали думать, что же делать дальше. Тем временем неизвестная машина остановилась напротив дома, на другой стороне улицы. Один в поле не воин, а нас четверо, подумалось нам, и мы вышли наружу, решив все-таки разобраться, что происходит.

Но как только мы сделали первые нетвердые шаги в негостеприимную черноту улицы, из машины выскоцил крупного телосложения мужчина и заорал: «Эй, вы! Всем стоять, никому не двигаться! Полиция!» В руках у него был пистолет. Все мы сотни раз видели такие сцены в кино, но в реальной жизни это действительно страшно, без шуток. Прежде чем мы успели хоть что-то сообразить, из темноты появились шесть полицейских машин с включенными сиренами, а темное вечернее небо разрезал

луч прожектора кружавшего сверху вертолета. Что происходит? Первый полицейский размахивал руками и что-то кричал. Вокруг меня сверкали полицейские мигалки, стоял жуткий шум, а я никак не мог оторвать взгляд от направленных на меня пистолетов. Через пару секунд на моих запястьях защелкнулись наручники, кто-то вытянул мои руки вперед, а потом заложил мне за голову; полицейский принял меня обыскивать, не грубо, но настойчиво. И тщательно. Я заглянул ему в лицо, посмотрел в глаза и не увидел ничего. В застывшем от страха мозгу бешено крутился один-единственный вопрос: *почему?* Из кармана моего пиджака страж порядка извлек сломанную ложку, пригоршню длинных серебряных гвоздей, карандаш и маленький блокнот. Он угрожающе взмахнул ложкой прямо перед моим лицом, словно пытаясь сразить меня шпагой, и гневно прокричал: «Что это, черт возьми? Что это, я спрашиваю?» Ответить я смог не сразу, голос не слушался. Шок... «Я... я читаю мысли, — выдавил я наконец. — Менталист. Артист». Он взглянул на меня с недоверием, внимательно посмотрел на предметы, которые так и держал в руке, тряхнул головой и попросил меня встать на одну ногу.

Позже выяснилось, что дежурному наряду показалось, будто я вел машину пьяным (это было не так), и они решили вызвать подкрепление, заметив, что из дома вышли четыре темные фигуры и направились в их сторону. Вся соль истории в том, что полицейский не нашел у меня ничего, кроме сломанной ложки, нескольких длинных серебряных гвоздей, карандаша и маленького блокнота. Ложку я разломал пополам с помощью силы разума на закрытой вечеринке двумя часами ранее. Гвозди мне были нужны для подготовки к выступлению на японском телевидении на следующей неделе. Карандаш и бумага — мои незаменимые спутники, я не расстаюсь с ними, ведь никогда не знаешь, когда в твою голову решит наведаться новая идея. Эти предметы, мои рабочие инструменты, мне дороже целого мира. Я не шучу. Благодаря им никому не известный мальчик из маленького израильского городка прошел долгий путь от дружеских вечеринок и увеселения посетителей ресторанов до телевизионных шоу, живых представлений, частных приемов, лекций, деловых конференций и выставок. На сегодняшний день география моих выступлений охватывает более сорока стран.

Тем вечером, стоя на лужайке перед домом, я испытал неподдельный, настоящий страх за свою жизнь. В моей голове панически метались самые странные мысли, и я очень четко понял, что в моей жизни важно, а что второстепенно. Когда я, наконец, прошел испытание на трезвость и доказал, что не представляю никакой опасности, полицейский еще раз посмотрел на сломанную ложку и спросил: «Вы читаете мысли?» В его голосе сквозило недоверие, но глаза были беззащитно распахнуты. Забрав блокнот и карандаш, я взглянул в его лицо, нацарапал кое-что в блокноте, так, для себя, и задал ему вопрос: «Если бы я попросил вас загадать число от единицы до ста, какое вы бы загадали?» От страха не осталось и следа. Полицейский на секунду задумался с ответом: «Двадцать восемь». Вырвав листок из блокнота, я протянул ему. Моим почерком на нем была написана одна фраза: «Полицейский загадает 28». Он был потрясен и тотчас расплылся в широкой улыбке. От уха до уха, ну прямо как ребенок.



Меня зовут Лиор Сушард, и я менталист. Я развлекаю людей, демонстрируя им удивительную силу разума. Мне нравится наблюдать, как их глаза округляются от удивления, когда я читаю их мысли или, что еще интереснее, заставляю их думать о том, что нужно мне. Я люблю положительную энергию, которая льется через край на моих шоу и выступлени-

ях — больших и маленьких — на улицах Тель-Авива, на телешоу в Японии или перед аудиторией в восемьсот человек в Лас-Вегасе. Не имеет значения, кто передо мной, потому что все они становятся сущими детьми, стоит только дать им возможность прикоснуться к волшебству. Моя стычка с полицейскими напомнила мне, почему я решил стать профессиональным менталистом и что в моей жизни важно, а что второстепенно. Если я живу и выступаю для того, чтобы смешить и удивлять людей с помощью сломанной ложки, пригоршни длинных серебряных гвоздей, блокнота и ручки, то такой расклад меня вполне устраивает. Впрочем, есть еще кое-что, что я люблю делать, — рассказывать классные истории, и мое полицейское приключение вполне заслуживает того, чтобы стать одной из них. Ну что, копы Лос-Анджелеса, вы не против?



Я
ОУАТН
МЫСЛИ

1

Вся правда о ментализме — После прочтения мне придется вас убить

Чем занимается менталист? Сейчас у меня очень плотный график — я выступаю во всех уголках света: Лас-Вегасе, Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Японии, ЮАР, России, Европе, Израиле, и список можно продолжить. Мне уже приходилось в течение одной лишь недели бывать на трех разных континентах. Сон в самолетах — это неотъемлемая часть моей жизни. В моей сумке всегда несколько мобильных телефонов, потому что я не могу предугадать, кто и когда мне позвонит. Сегодня это может быть король Румынии, на следующей неделе Донна Каран или всем известный компьютерный гений, а между ними несколько русских олигархов с просьбой прибыть на какой-нибудь частный аэродром строго в назначеннное время. И, кстати, в этом случае опаздывать не стоит. Меня приглашают к себе в студию ведущие популярнейших телешоу, в том числе Джей Лено. Иногда меня даже зовут в гости второй раз, в том числе Джей Лено. В Японии я — знаменитость. Кто бы мог подумать... Я работаю на корпоративных мероприятиях и выставках таких международных гигантов, как «Кока-Кола», «Майкрософт», BMW и «Омега». Перед началом деловых переговоров я растапливаю лед недоверия между сторонами — это делает миллиардеров говорчивее. Я выступаю на закрытых приемах в Голливуде, развлекая звезд и их особо приближенных друзей. Я вы-

ходил на разогреве у Джоан Риверз в Лас-Вегасе, где у меня теперь есть собственное шоу. Дорога в игорную столицу мира для меня всегда открыта при условии, что я держусь подальше от местных казино; имейте в виду, что слухи о «черных списках» — это не слухи!

Иногда я устраиваю представление прямо на пляже или в супермаркете, или за ужином в ресторане. Искушение сильнее меня. Минуту назад я спокойно шел по улице, а потом — раз! — и я уже выступаю перед совершенно незнакомыми мне людьми. Открыв рты от удивления, они следят за игрой моего разума, пытаясь найти ответ на вопрос «Господи, да как он это делает?» Это весело. Я наслаждаюсь энергетикой. Вихрь выступления затягивает меня в самый центр, и, где бы я ни находился, я показываю лучшее, на что способен. Вполне возможно, что я только что сошел с трапа самолета после двенадцатичасового перелета прямиком из ада и сразу после этого поругался со своим менеджером, мамой и подружкой, но ни один зритель в зале не заметит и тени моих проблем. Усталость и эмоции остаются за кулисами, и, переступая порог сцены или дома своего клиента, я врубаю свой мозг на полную мощность и становлюсь Бескомпромиссным Лиором Сушардом, артистом сверхъестественного жанра. Для меня нет ничего важнее, чем положительная энергетика и эмоциональная связь между людьми. Я живу для того, чтобы демонстрировать другим потрясающую силу разума и смешить их, дабы заставить их выйти за рамки привычного и восхититься: «Ничего себе!» Для меня не имеет значения, кто передо мной: кинозвезда из Голливуда, президент многомиллиардной компании из списка «Форбс» или простой малый, сидящий напротив меня в аэропорту в ожидании своего рейса, от всех них мне, в сущности, нужно одно — изумление.

**ХОТИТЕ УВИДЕТЬ, О КАКОМ ИЗУМЛЕНИИ ИДЕТ РЕЧЬ?
ПОСМОТРИТЕ, КАК НА ПЛЯЖЕ Я ОТГАДЫВАЮ ДНИ РОЖДЕНИЯ
СОВЕРШЕННО НЕЗНАКОМЫХ МНЕ ЛЮДЕЙ. ВОТ ССЫЛКА:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/BIRTHDAY**



Так чем же занимается менталист — или артист сверхъестественного жанра, как я время от времени себя называю — когда не убегает от полиции? Знаете, ответ на этот вопрос, пожалуй, мало что проясняет, давайте так: чем вообще занимается менталист?

Если верить «Википедии», то первые сценические представления менталистов относятся к XVI веку, а упоминания о прорицателях и оракулах можно встретить еще в древнегреческих письменах, дошедших до наших дней. Менталисты демонстрируют фантастические способности тренированного разума и чрезвычайно развитой интуиции. В моем случае это действительно так, я обращаюсь со своим разумом как с высокоточным инструментом, используя его для чтения мыслей, внушения, предсказания будущего, передвижения и механического изменения объектов без прикосновения к ним (вспомните ложку и гвозди, которые полицейский нашел в моем кармане). Я могу угадать имя вашей первой пассии, первого учителя, вашего не родившегося еще ребенка, знак зодиака и задуманное вами число. Используя силу положительной энергии, могу передать ощущения от одного человека к другому. Мне кажется, что я уже слышу ваш вопрос: «Лиор, расскажи, пожалуйста, как ты это делаешь?»

Однажды на корпоративном мероприятии одной крупной компании, прямо посередине моего выступления, зритель задал мне этот самый вопрос: «Лиор, расскажи, пожалуйста, как ты это делаешь?» Каждый раз, когда кто-то неожиданно прерывает мое выступление — а происходит это гораздо чаще, чем вам может показаться, — я, прежде всего, стараюсь не терять спокойствия. У меня нет желания наказывать таких высокочек. Поэтому и в тот раз я пристально посмотрел на него, улыбнулся и, сохранив самое милое выражение лица, сказал: «Понимаете, если я расскажу вам об этом, мне придется вас убить». По рядам пробежал смешок, но совсем скоро вновь стало тихо, зрители внимательно смотрели на меня, ожидая продолжения шоу. Но мужчина никак не унимался: «Тогда, пожалуйста, расскажите об этом моей жене». Зал взорвался смехом — парень только что попросил меня убить его жену. Стоит ли говорить, что с тех пор эта история стала классикой моего сценического фольклора.

Впрочем, на этот вопрос у меня есть ответ, который не повлечет за собой массовых убийств. Говоря простым языком, я использую свои

пять чувств для пробуждения «шестого чувства», чувства моего разума, некой чувствительной интуиции. Пробужденное чувство я использую совместно с целым набором навыков (которые мне удалось выработать благодаря долгим тренировкам) для чтения мыслей, внушения, телекинеза и прочих замечательных штук. Использование силы убеждения и внушения, чтение языка телодвижений и создание управляемых психических образов, психологический анализ и невербальная коммуникация — все эти навыки есть в моем арсенале. Составляя из этих приемов самые разные комбинации, я управляю людьми, моделирую их поведение и читаю их мысли. Я обрабатываю огромные объемы данных и «вживляю» нужную мне информацию в головы других. Я часто задействую интуицию. Настоящий ментализм — это набор навыков, которые в моем случае являются частично врожденными, а частично приобретенными. Краеугольный камень моего мастерства — это максимально полезное использование разума, его эксплуатация на предельно возможной мощности.

Мои трюки не всегда поддаются анализу, а тем более рационально-му объяснению, я просто делаю то, что делаю. Помните слоган компании «Найк»¹? Он прекрасно описывает то, что происходит со мной. Вы же не станете со мной спорить, что поселившуюся в сердце любовь не спутаешь ни с чем, она просто есть, и сам факт ее существования делает человека счастливым. Никто не пытается анализировать любовь с рациональной точки зрения. Конечно, может найтись ученый, который решит разложить все по полочкам и примется объяснять, что любовь — это чистая химия и симптомами любви являются учащенное сокращение сердечной мышцы, рефлекторная гиперемия кожи и влажные ладони. Они возникают из-за того, что наше тело начинает активно вырабатывать такие химические вещества, как допамин и норэпинефрин. Такое объяснение с трудом можно назвать романтичным, не правда ли? Ни даже полным, потому что в нем никак не отражается все то сверхъестественное, что приносит с собой любовь. Случалось ли вам заканчивать предложения за своего любимого? Предугадывать его следующую, еще не произнесенную фразу, да и просто

¹ Слоган компании «Найк» *Just do it* можно перевести с английского как «Просто сделай это». — Прим. перев.

парить над землей? Не стоит, наверное, сводить к сухой науке то, что таковой не является.

За долгие годы мною было придумано множество метафор, призванных объяснить, чем я — менталист — занимаюсь, и мне кажется, что правильней всего будет начать с небольшого рассказа о том, как я использую и тренирую свой разум, поскольку именно он находится в центре всей моей жизни. Вы поймете, что я имею в виду, если представите, чем вспышка фотоаппарата отличается от лазерного луча. И вспышка, и лазерный луч суть источники света, но лазерный луч гораздо сильнее сфокусирован, поэтому с помощью него можно разглядеть неимоверно больше, сделать больше, достичь большего. Фотовспышке под силу на мгновение осветить вас, но я никогда не посоветовал бы вам вставать на пути лазерного луча, ведь он настолько мощный, что им можно резать алмазы.

Я верю, что в отношении разума действует то же правило. Во время работы, выполняя все те удивительные трюки, которые видят зрители, я до предела концентрирую свои мысли и заполняю их энергией. Я использую силу своего разума совершенно осознанно. Мы чувствуем, когда наши мысли выходят за пределы нашей головы, когда мы направляем их наружу, а не запираем в черепной коробке. Я верю, что у каждого из нас внутри есть устройства, отвечающие за прием и отправку мыслей, однако вопрос в том, много ли людей умеют ими пользоваться. Мы все по-разному используем свой разум. Задумайтесь об этом. Кто угодно может научиться играть на фортепьяно, но не каждый станет новым Бетховеном. Мое мастерство менталиста — это одновременно и дар, и результат его кропотливого и целенаправленного развития.

При этом сущность ментализма не сводится к одним лишь ментальным навыкам, по крайней мере если вы профессиональный менталист и в ваши планы входят успешная карьера и овации зрителей. В этом случае вам нужен еще один компонент, ничуть не менее важный, чем ментальные навыки; мой отец когда-то назвал его геном шоумена, или сценическим геном, и мне повезло, у меня он есть. Со временем я осознал его важность и стал гораздо внимательнее относиться к нему, уделять больше времени его изучению и развитию. Подумайте сами, насколько успешными были бы мои шоу, если бы я просто выходил на сцену, спокойненько читал пару-тройку

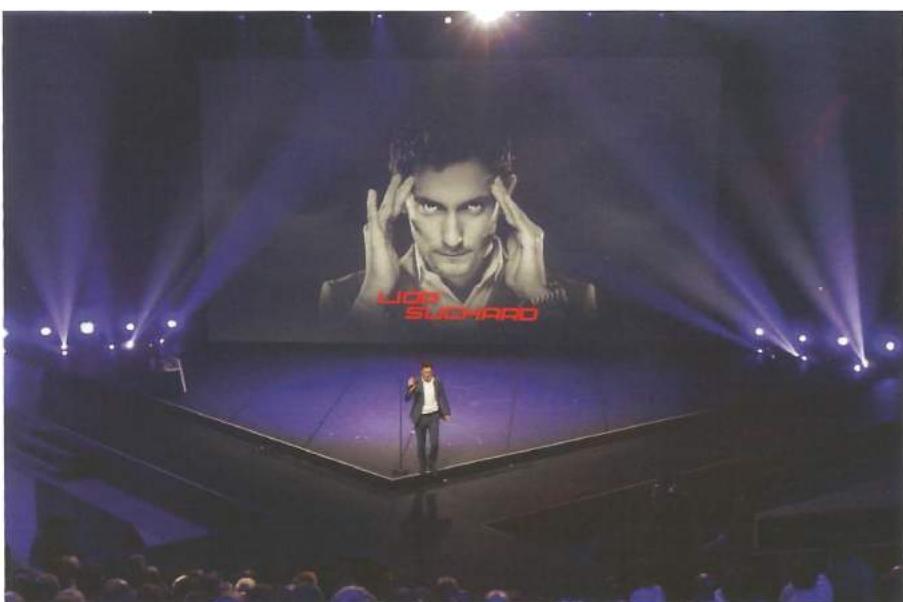
мыслей, бормоча невесть что и выглядя, скажем прямо, неуклюже, шаркал ногами по сцене, разворачивался к зрителям спиной и, поблагодарив всех за участие, быстро нырял за кулисы. Да вы бы первыми потребовали вернуть потраченные на билеты деньги, ни о каких положительных эмоциях, пронизывающих зал к концу представления, и речи бы не шло. Половина успеха моих выступлений обуславливается особыми ментальными навыками (ведь все любят удивляться), но другая половина приходится, вне всякого сомнения, на элемент шоу, на ту близкую связь с залом, которую я каждый раз стараюсь наладить. Общая атмосфера веселья, шутки и юмор, непосредственный контакт со зрителями, одним словом, положительная энергия. Все это — важнейшие компоненты моего выступления, поэтому удовольствие гарантировано. Всегда!

Но зачем же я все это вам рассказываю, если вы можете увидеть мои трюки воочию? Я приглашаю вас последовать за мной на одно из моих выступлений, чтобы дать вам возможность самим прикоснуться к силе человеческого разума. Но помните, если вы спросите меня, как я это делаю... мне придется убить вас.

ЛАС-ВЕГАС

2011 год

900 зрителей



До начала шоу остается несколько минут, зрители ищут свои места, постепенно рассаживаются, пришедшие пораньше негромко беседуют; как вдруг выключается все освещение и зал погружается во мрак. Все в предвкушении. Тишина. Внезапно на зрителей обрушивается удар из света и музыки. Развигается бархатный занавес, открывая собравшимся несколько 6-метровых экранов, на которых тотчас появляются первые кадры видеоролика. Низкий звучный голос заполняет все пространство: «Вы верите, что он может прочитать ваши мысли?» Кадры моих выступлений сменяют друг друга – Лондон, Гонконг, Сидней, Москва, Париж. Я показываю гостям зрителей из других стран, они смеются, открывают рот в изумлении, будучи явно не в силах поверить своим глазам. На моем экране изумленные взгляды таких же обычных людей, как вы. На моем экране неподдельное восхищение и чистые эмоции. Зрители в Вегасе попадают под гипноз, им хочется, чтобы их собственное шоу началось как можно скорее. Впереди целый час! Экран становится черным, и только голос продолжает говорить, делая

между словами драматические паузы: «Дамы и господа, встречайте! Лиор Сушард».

Под барабанную дробь и музыкальные фанфары я выбегаю на сцену. Я улыбаюсь, я весь в предвкушении, я обнимаю свою аудиторию. Позади меня огромные экраны взрываются цветными пятнами, а я в круге яркого света пересекаю сцену от одного края до другого. Волны аплодисментов накатывают на меня, я даю этому звуку заполнить весь зал, разбиться об меня, отразиться от экранов и откатиться обратно к зрителям. Сегодня громко, меня ждали. Некоторые уже встали на ноги, хлопают стоя, другие только поднимаются. Сегодня отличная публика, и ни одного свободного места. Я уже чувствую энергию, она здесь.

**НЕБОЛЬШОЕ ВИДЕО О МОИХ ПУТЕШЕСТВИЯХ ПО МИРУ
И РЕАКЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ КУЛЬТУР
НА МОИ ТРЮКИ МОЖНО ПОСМОТРЕТЬ ЗДЕСЬ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/OPENING**

«Привет, привет!» — мне приходится перекрывать шум. Аплодисменты продолжаются, но постепенно зрители возвращаются на свои места. «Всем добрый вечер. Тсс-с-с!» Аплодисменты все-таки затихают. Все взоры ожидаемо направлены на меня, но я выжидаю немного — один удар сердца, второй... Зал обратился в слух. Отлично, поехали. «Ну что, верите ли вы, что он может прочитать ваши мысли? — с микрофоном в руке я обращаюсь ко всему залу. Они ждут моего ответа. — Думаю, что сегодня мы это выясним». Легкий смех. «Прежде чем начать, я должен задать вам один вопрос», — произношу я и обвожу взглядом аудиторию. Сканируя людей, я делаю себе мысленные заметки: вот здесь определенно сидит компания, тут еще одна, а эти ребята пришли сюда явно не просто так, они что-то отмечают, и, кстати, сегодня больше мужчин, чем женщин. Эти маленькие детали складываются у меня в голове. «Вы! Да, вы. Скажите свое имя, только громко!»

Мужчина выкрикивает: «Джон». Ему около сорока, без особых примет, ведет себя расслабленно. «Правильный ответ», — колонки разносят мой голос по залу. Он добродушно смеется, и зрители следуют его примеру. Они расслаблены, удобно устроились в креслах, готовые к началу шоу.

«Я тут кое-что напишу для вас», — говорю я и бегом спускаюсь в зрительный зал. Джон сидит примерно в шестом ряду. Я смотрю ему в лицо, что-то записывая на маленькой белой табличке, которую держу около самой груди, чтобы никто не смог разглядеть надпись. Джон смотрит заинтересованно, его серые глаза выдают в нем умного и открытого человека. Прижимая табличку к груди, я обращаюсь к нему: «Если я попрошу вас загадать число, состоящее из двух цифр, то какое вы загадаете?»

Все смотрят на Джона. Ему не требуется время на размышление — он отвечает сразу: «Двадцать четыре».

«Удивительно! Посмотрите, что я только что написал: *Джон скажет 24*», — говорю я, разворачивая табличку к Джону, а потом поднимаю вверх, чтобы ее могли видеть все зрители. С дальнего ряда до меня доносится выкрик: «О, господи!» Совсем рядом удивленно смеется Джон. Мне удалось произвести первое впечатление на публику. «Спасибо, Джон. Да, кстати, не забудь забрать свой гонорар после выступления и в следующий раз скажи шестьдесят два, договорились?»

Джон какое-то время переваривает мою фразу, прежде чем громко рассмеяться. «Это шутка», — уточняю я.

Я возвращаюсь на середину сцены и снова приветственно поднимаю руки. Сзади меня мигают прожекторы, в колонках звучит легкая барабанная дробь. «Итак, добрый вечер, дамы и господа. Меня зовут Лиор Сушард, и я занимаюсь кое-чем очень, очень необычным. Я читаю мысли. Это означает, что через несколько минут вы отправитесь в сверхъестественное и захватывающее путешествие, в котором вам предстоит познакомиться с уникальными возможностями человеческого разума. Чтение мыслей, внушение, неверbalная коммуникация, телепатия

и много чего другого. Не ждите жонглерства и ловкости рук, это не ко мне. Если вы заметите что-нибудь похожее на ловкость рук, то знайте, это не ловкость рук». Все смеются. Я тихонько смеюсь в микрофон, поддерживая контакт с залом. Аудитория разогрета и готова веселиться. «Прежде всего, примите мои искренние извинения за мой плохой английский... Незнание языка я компенсирую милым акцентом». Легкий смех в зале. Некоторые зрители в ожидании наклоняются вперед, как бы пододвигаясь ближе к сцене, другие сидят расслабленно, откинувшись на спинки кресел. Я сканирую их лица, прощупывая энергетику... Они все готовы.

«Итак, сделайте глубокий вдох, сейчас я буду читать ваши мысли». Из динамиков звучит ритмичная музыка, наполняющая энергией. Я снова спускаюсь со сцены и иду вглубь зала. Улыбаясь, я разглядываю людей, сидящих по обе стороны прохода. «Забавно, — говорю я. — Каждый раз, спускаясь в зал, я так и вижу, что каждый из вас думает про себя: «Только не я, только не я!» Я все еще осматриваюсь, мне нужен один доброволец. Седовласый мужчина выглядит спокойным, а вот его соседка явно пытается спрятаться за его спиной. Сделав еще пару шагов, я останавливаюсь. Вокруг меня улыбки и смех. Мое внимание привлекает женщина, которая широко улыбается, тщетно пытаясь скрыть от меня свою нервозность. Ее соседка, обладательница роскошных темных волос, ведет себя совершенно иначе, я чувствую, что она жаждет оказаться на сцене. «Хм, — протягиваю я, — как вас зовут?»

Из-за смеха ее ответ получается не очень четким: «Ширли».

«Ширли, я приглашаю тебя на сцену! Аплодисменты Ширли». Все женщины в ее ряду начинают хлопать как сумасшедшие, особенно та, что показалась мне взволнованной. Может быть, они устроили себе девичий вечер?

Впитывая в себя все аплодисменты, я помогаю Ширли подняться на сцену и встаю рядом с ней. Она натягивает рукава джемпера себе на ладони и принимается теребить серебряную цепочку, висящую у нее на шее. «Привет, ты боишься меня?» Она так сильно

качет головой, что ее волосы выполняют забавный полет вокруг ее головы. «Скоро будешь». Смех. «По счастливой случайности, нет ли у тебя с собой чистого листа и маркера?»

Ширли смеется: «Нет».

«Ничего страшного, воспользуемся моими, — я обращаюсь к Ширли, но не теряю связи с аудиторией: зрители должны ощущать свою причастность. — Это первый эксперимент с разумом. Через секунду я попрошу тебя выйти из зала... и никогда больше не возвращаться. Стоп, это просто шутка». Ширли хихикает. «Итак, выйди, пожалуйста, из зала и напиши на этом листе имя; это должно быть имя человека, которого сегодня нет в зале и с которым я точно, абсолютно точно не знаком. После этого сложи листок и спрячь его поглубже в карман. Договорились?»

Ширли восторженно кивает, разворачивается и направляется в сторону выхода. Ее фигура ярко освещена лучами софитов, а музыка играет в такт шагов — очень драматично, очень по-театральному. «Самое-самое главное, чтобы за тобой никто не пошел и не увидел, что именно ты пишешь», — говоря эту фразу, я на цыпочках следую за Ширли, почти наступая ей на пятки, и поминутно заглядываю ей через плечо, подражая повадкам мультипликационного героя. Она догадывается, что я сзади, оборачивается, смеется и, уперев руки в бока, делает вид, что отчитывает меня, как провинившегося мальчишку. Зрителям это нравится. Держа листок перед собой, она спускается со сцены, а я снова выхожу на середину, смотрю на собравшихся сверху вниз и как бы походя кричу вслед уходящей Ширли: «Пожалуйста, встань в холле с левой стороны прямо под той маленькой камерой, которую я тебе показывал». Ответом мне становится отличная порция теплого и радушного смеха.

Пока Ширли пишет имя, я вновь обращаюсь к зрителям, переходя от одного сектора зала к другому: «Так, друзья, на моем шоу должна генерироваться куча положительной энергии, поэтому, когда Ширли вернется в зал, я хочу, чтобы вы все аплодировали как сумасшедшие. Парни, вы кричите и свистите, девушки, вы кидаете лифчики на сцену. Это снова шутка». Зал начинает

громко хохотать. «Ширли, не торопись, — кричу я, перекрывая смех и аплодисменты, — у тебя еще десять секунд».

Ширли появляется почти сразу после моей реплики, поднимается на сцену и спешит ко мне, сбиваясь с шага на бег и обратно. Румянец на щеках выдает ее радость оттого, что она находится в центре внимания. Под громкие мажорные аккорды, прекрасно поддерживающие нужную атмосферу, я произношу: «Дамы и господа, встречайте! Ширли!»

«Так, кто-нибудь видел, что Ширли написала на листочке? — спрашиваю я зал. Зрители отрицательно качают головами. — Хорошо. Ширли, посмотри мне в глаза». Внимательно вглядываясь, я подхожу почти вплотную к ней. Она стоит неподвижно. «Хмм-м-м, — бормочу я, — я начинаю что-то чувствовать. Это либо мужчина, либо женщина, правильно?» Она громко смеется, и зал тоже.



- Хорошо, теперь скажи громко слово *мужчина*.
- Мужчина, — выдыхает она.
- Теперь скажи *женщина*.
- Женщина, — неуверенно, но громко произносит она.
- Значит мужчина, правильно? — говорю я и смотрю прямо ей в глаза.

— Да, — Ширли кивает.

Она наслаждается моментом. «Подожди, — я поднимаю руку, — по-моему, мы не произвели должного впечатления на почтенную публику». Я поднимаю взгляд на зрителей. «Смотри, вон тот парень сейчас думает: *да тут расклад пятьдесят на пятьдесят, я прав?*» Все смеются. Я снова поворачиваюсь к Ширли: «Теперь мысленно представь себе количество букв в его имени. Ничего не говори, просто представь. Мне кажется, что если ты сначала назовешь имя, а потом я его отгадаю, то это будет совсем нелогично и зрители нас не поймут». Спокойный голос, которым я продолжаю наш шутливый разговор, не более чем иллюзия, ведь внутри я весь сосредоточен и заведен как пружина. «В твоем имени одна... две... три... четыре... в нем четыре буквы, правильно?»

— Да!

Зрители начинают хлопать, но я резко поднимаю руку и обрачаюсь к залу: «Стоп-стоп-стоп, никаких аплодисментов. Тот парень все еще думает: *Лиор, да существует куча мужских имен из четырех букв*». Я спускаюсь в проход и иду между рядами: «Вот вы, как вас зовут?»

— Майк.

— Вот видите, четыре буквы. А вас как?

— Джонатан.

Я останавливаюсь и начинаю загибать пальцы.

— Неудачный пример!

Смеются все, особенно Ширли, которая все еще стоит на сцене. Взбежав по ступеням, я встаю рядом с ней, купаясь в идущей от зала энергии. «Итак, Ширли, сейчас начинается самая сложная часть. Представь, что тот, кого ты загадала, стоит с нами на сцене

и тебе нужно меня с ним познакомить. Что ты скажешь? *Лиор...* Повторяй, пожалуйста, за мной: *Лиор, познакомься, это*. Ширли повторяет фразу и выжидающе смотрит на меня. «После этого ты произнесешь его имя, правильно?» Она кивает. «Ты произнесешь имя Энди», — говорю я. Рот Ширли распахивается в удивлении, и она обхватывает руками голову.

— Да! — вскрикивает она. — Черт возьми! Ни**** себе!

— Правильно? — уточняю я.

— Да! — она зажимает рот руками и начинает прыгать по сцене. — Это невероятно!

Зрители устраивают мне форменную овацию. Поверх шума и разливающейся энергии я кричу: «Ваши аплодисменты Ширли, громче, громче!» Играет музыка, и моя помощница, все еще зажав рот, направляется на свое место, прямо в руки к своим подружкам, которые, вскочив со своих мест, радостно хлопают и тотчас заключают Ширли в объятья, стоит ей только добраться до их ряда.

С середины сцены я подхожу к самому ее краю и обращаюсь к зрителям: «На этом мне придется закончить сегодняшнее шоу. Послушайте меня, пожалуйста, внимательно, очень внимательно — я хочу, чтобы вы все запомнили этот момент. Он должен навсегда остаться в вашей памяти!» Я замолкаю, давая залу возможность переварить информацию. «Кто-нибудь может одолжить мне немного денег?» Доносится несколько смешков, но многие зрители поднимают руки. Я выбираю одного — приятного мужчину в неплохом костюме.

«Вы, сэр, да, вы, подойдите ко мне, пожалуйста. Я обещаю, что и пальцем не дотронусь до ваших денег, даю слово». Он добирается до ступеней, ведущих на сцену, и быстро поднимается ко мне.

— Как вас зовут?

— Блейк.

«Очень приятно. Блейк, достань, пожалуйста, из своего кобурки одну банкноту, подними ее и не давай мне к ней прикоснуться. Если я дотронусь до нее, разрешаю тебе врезать мне по лицу. Да что там мелочиться! Если ты увидишь, что я прикос-



нулся к ней, сбей меня с ног, сядь на меня верхом и души меня до тех пор, пока я не перестану дышать». Мужчина со смехом кивает и поворачивается к залу, пытаясь отыскать своих приятелей. «НЕ ДАЙ МНЕ ДОТРОНУТЬСЯ ДО ТВОИХ ДЕНЕГ», — ору я ему прямо в ухо. От неожиданности он подпрыгивает, но зато мне удается безраздельно завладеть его вниманием.

«Итак, Блейк, сожми эту купюру в кулаке, крепко сожми и сиди так до самого конца шоу. И НЕ ДАЙ МНЕ ДОТРОНУТЬСЯ ДО НЕЕ. Кроме того, я дам тебе один важный свиток. Пожалуйста, не разворачивай его, просто держи, договорились?» Я беру со стола скрученный лист бумаги и протягиваю улыбающемуся Блейку.

«Теперь, друг мой, возвращайся на место. В течение шоу я несколько раз спрошу: где деньги? Я хочу, чтобы каждый раз ты громко кричал мне в ответ: ДЕНЬГИ ЗДЕСЬ! — и махал купюрой». Он кивает, и в его взгляде проявляется любопытство. Крепко сжав деньги и свиток, он направляется в сторону своего места, где его с нетерпением поджидают приятели.

Вы получили небольшое представление о том, как я выступаю. Мои шоу всегда проходят без напряжения, в них совсем нет зажатости или статичности. Я выступал в сорока с лишним странах и могу с уверенностью сказать, что реакция людей очень зависит от того, где я выступаю. В Индии публика благоговеет, видя во мне чуть ли не бога, в Японии люди пугаются и выбегают из зала, европейцы задают один и тот же вопрос — как он это делает, а в Америке зрители начинают шуметь и громко выкрикивать слова одобрения и просто комментарии. Впрочем, куда бы я ни поехал, один элемент шоу всегда остается неизменным: потрясение, искреннее и неподдельное. Вместе с этим восхитительным чувством, которое нам не так уж часто приходится испытывать, к нам приходит осознание того, как мало мы знаем и как много мы не знаем. Второго определенно больше, чем первого, особенно если речь идет о нашем собственном разуме.

Игры разума

Встречаясь со мной лично, люди чаще всего спрашивают меня о моем мастерстве, и в особенности о моей способности передвигать предметы, не прикасаясь к ним. Как я это делаю? Обладаю ли я сверхъестественными способностями? На моих шоу зрители постоянно восклицают «ничего себе!» или «о, господи!», или «фантастика!» Я удивляю людей, и мне это нравится. Но самое необычное в моей истории заключается в том, что рос я стеснительным мальчиком, и у меня было всего четыре близких друга — Юваль, Ниссим, Шумер и Йишай — однако со временем, благодаря своим ментальным способностям, я переделал себя в экстраверта, в человека, который не боится заговорить с первым попавшимся незнакомцем, всегда готов выйти на сцену и показать, на что он способен, и неважно, сколько зрителей будет сидеть перед ним — двадцать или две тысячи. Для меня это и есть настоящая магия. Доказательство превосходства разума над материей.

Со временем я полностью осознал, насколько важную роль играет разум во всем, что я делаю на сцене и за ее пределами. Так же как и зрители, приходящие на мои шоу, я бесконечно благоговею перед силой нашего разума. Благодаря ей любой человек способен совершать самые невероятные вещи, и вы, мои читатели, не исключение. Для начала нам необходимо хоть немного разобраться в том, как работает наш разум, это



позволит нам укротить его энергию, сфокусировать ее и использовать по нашему разумению.

Развитие собственных ментальных способностей позволило мне сдаться совершенно новым человеком — найти то естество, которое пряталось глубоко внутри меня. Множество прочитанных страниц и месяцы тренировок привели меня сегодняшнего на сцену, стоящего лицом к толпе, развлекающего ее, использующего свои навыки и положительную энергию. Я не естествоиспытатель, не психолог и не ученый. Я не исследователь, проводящий странные эксперименты где-нибудь в университетской лаборатории, но я прочитал немало книг по психологии и бизнесу, по интуиции и внушению, управляемым психическим образом, парапсихологии и даже оккультизму; выберите любой феномен, связанный с человеческим разумом, и я уверен, что смогу поддержать беседу о нем. Получив теоретические основы, я возвращаюсь к реальной жизни и отрабатываю все то, о чем читал. Да, не все получается сразу, но неудачи — это источник бесценного опыта, из любых совершаемых ошибок я всегда стремлюсь извлечь урок, раз за разом. После этого я делаю совершенно новые ошибки, но опять извлекаю из них урок. Я набираюсь опыта. В конце концов я научился использовать всю мощь своего разума даже в повседневной жизни. Уверен, что и вы сможете, потому что в этой книге я подарю вам несколько ключей от волшебных ларцов, в которых надежно скрыты самые сокровенные тайны человеческого разума. Вы научитесь использовать его силу для знакомства и общения с другими людьми, узнаете, как внушить человеку нужные вам мысли, как создать и приручить положительную энергию; вы изучите несколько приемов креативного использования собственного разума, которые в корне поменяют вашу жизнь; вы сможете развить свою интуицию до такой степени, что вам будет не страшно на нее положиться в момент принятия самых важных жизненных решений.

Наш разум — это ключ ко всем нашим мыслям, решениям и поступкам. Следующие несколько глав посвящены методам, которые я использую для управления своим разумом. После этого вы будете готовы получить пару-тройку советов о том, как разбудить и выпустить на волю своего внутреннего менталиста.



Первое, что вы должны запомнить: ваш разум – это очень крутая штука. Чтобы убедиться в этом, давайте проверим его функции с помощью нехитрого теста, который называется «эксперимент Ганцфельда».

Возьмите белый шарик для настольного тенниса и разрежьте его пополам. На радиоприемнике найдите частоту, не занятую ни одной радиостанцией, и вы услышите характерный шум помех. В качестве альтернативы вы можете зайти на сайт simplynoise.com и выбрать «белый шум» (*white noise*). Для прослушивания используйте наушники или динамики, как удобно. Ложитесь и устройтесь поудобнее. С помощью лейкопластиря закрепите половинки шарика у себя на глазах (как очки) и расслабьтесь. Несколько минут держите глаза открытыми, не закрывайте их.

Получилось? Что вы увидели? Или услышали? Скорее всего, вы увидели сумасшедшие картинки, которые сменялись в вашей голове со скоростью урагана. Произошедшему есть достаточно простое объяснение: вы закрыли все каналы внешних раздражителей, воздействующих на ваш разум в обычной жизни, и, когда разум это понял, он начал их генерировать самостоятельно. Интересно, не правда ли? Если разум способен на это без какой-либо помощи с вашей стороны, то представьте, что он может выдать, если вы научитесь им управлять.

Прежде чем поделиться с вами любопытнейшими секретами ментализма, позвольте мне рассказать, как я впервые обнаружил свои необычные способности.

Мое детство прошло в израильском городе Хайфа, где я жил вместе с родителями и двумя братьями – Талмором и Авирамом. Я был самым младшим из братьев, а также самым непоседливым и любопытным. Моя

семья занимала трехэтажный дом с большим задним двором и террасой; для мальчишки, который никогда не мог усидеть на месте, постоянно двигался, исследовал, придумывал истории и куда-нибудь лазил, это было лучшее место на свете. Терраса была самой полезной частью дома, но, думаю, мои родители не догадывались, в чем именно заключалась ее полезность для их младшего сына. Я рос весьма рассеянным, поэтому регулярно забывал ключи дома или попросту терял их, поэтому для того, чтобы попасть домой, мне приходилось проявлять чудеса изобретательности. Обычно я пересекал сад, залезал на дерево, проползал по ветке и перебирался на карниз окна моей комнаты. Затем я доставал металлическую школьную линейку (ее я почему-то никогда не забывал и не терял), поддевал ей щеколду, которая удерживала ставни, тихонько отворял окно и — опля! — попадал прямиком на свой письменный стол.

Мой отец снова и снова запирал ставни и окно, но мне всегда удавалось их открыть. Иногда я думаю, что из меня вышел бы неплохой взломщик, но, к счастью, я предпочел стать менталистом, хотя, если говорить точнее, это менталист решил стать мной.

Жизнь всегда казалась мне бесконечно интересной. Похоже, что у меня был или синдром дефицита внимания с гиперактивностью, или просто дефицит внимания, или какое-нибудь другое подобное расстройство, ведь в детстве я играл со всеми окружавшими меня предметами. Если мне давали игрушку, то я сначала пристально изучал ее, проводил своего рода исследование на предмет того, как она выглядит и как она на ощупь, и только после этого начинал использовать ее по прямому назначению. Для меня было необходимо выделить этот предмет из общей массы, чтобы понять, как он устроен. Книги были для меня такими же предметами, которые я сперва изучал снаружи (как книга сделана, какие тактильные ощущения она вызывает), а уже потом заглядывал внутрь. Однажды папа принес домой телевизор. На следующий же день я его разобрал, но, вот незадача, не смог собрать обратно. Сделал я это не со зла, просто мне было очень любопытно узнать, как он устроен. К счастью, мои родители отнеслись к инциденту с пониманием, но все же с тех пор предпочитали не оставлять меня наедине со сложными устройствами. Помню, как родители рассказали мне одну историю. Однажды вечером (мне было лет шесть или около того) я сидел и ел

суп, как это делал бы любой другой обычный мальчик, и вдруг ложка в моей суповой тарелке начала двигаться, медленно отползая к краю, хотя я до нее даже не дотронулся. Братья прекратили разговор, папа молча уставился на меня, а мама попросила перестать баловаться с едой. Но я не баловался с едой, ложка двигалась самостоятельно. Сама по себе. По крайней мере, именно так это выглядело со стороны. Мы сидели и смотрели на ложку, которая, легонько подрагивая, продолжала смещаться к краю тарелки, это было завораживающее зрелище. А теперь самое интересное: я знал, что сам двигаю ложку с помощью некой ментальной связи, образовавшейся между ней и моим разумом, то есть это было моих «рук» дело. Впрочем, я не имел ни малейшего понятия, как я это делаю.

В тот вечер мои необычные способности проявились в первый раз, и именно тогда я обнаружил, что несколько отличаюсь от остальных сверстников. Дело оставалось за малым: понять, как я могу их контролировать. Как отреагировали родные, спросите вы? Ну, мама была в шоке, папа соображал, не выпил ли он лишнего, а оба моих брата просто ждали, когда я в очередной раз вляпаюсь в неприятности. Мои родители не стали таскать меня по врачам с целью выяснить, что же со мной не так. В конечном итоге я же не взлетел в воздух прямо на стуле и не стал левитировать по комнате. Может быть, это я подвинул ложку, а может быть, стол дернулся, а может быть, налетел сильный порыв ветра — всегда можно придумать массу объяснений, в которые поверить будет гораздо проще, чем в то, что у твоего младшенького проявились странные способности.

В круговорти ежедневных забот инцидент постепенно забылся, а я вновь стал обычным шестилеткой, разбирающим телевизоры. И думающим. О! Думал я много. Я был тихим ребенком и вообще мало разговаривал. К слову сказать, люди, общавшиеся со мной теперешним, с трудом верят, если я говорю, что в детстве был замкнутым и неразговорчивым. В моей голове всегда роились миллионы идей, подслушанных у других и передуманных на собственный лад. Это был мой подход к обработке информации — пропустить ее через свой разум, разобрать на смысловые элементы и запомнить те, которые казались мне полезными. У меня не было потребности в словесном выражении своих идей, да и по правде сказать, я был слишком застенчивым, чтобы в принципе говорить, поэтому боль-



шую часть времени я проводил внутри своей головы. Непоседливый ум достался мне в наследство от отца: независимо от того, какую должность он занимал, его голова была неизменно полна новыми идеями и планами; возвращаясь домой, он постоянно что-то записывал, рисовал, чертил, придумывал. Этакий Леонардо да Винчи. Может показаться безумием, но на его старых чертежах нарисованы изобретения, которые совсем недавно были обнародованы кем-то другим. Я постоянно подшучиваю над ним, говоря, что он мог бы стать миллиардером, если бы вовремя запатентовал эти штуки. Но ему по-прежнему все равно, он совершенно счастлив.

В детстве я не мог осознать важность произошедшего, но сейчас, спустя многие годы, понимаю, что в тот вечер я обрел свою страсть. Пара миллиметров — небольшой путь для ложки через тарелку — полностью перевернула мою жизнь и направила ее по единственно возможному пути. Все последующие поступки подталкивали меня в строго предопределенном направлении: я развивал свои ментальные способности, стремясь в один прекрасный день выйти на сцену. Родители научили меня верить в свои силы и не волноваться о том, что думают обо мне остальные, и смирились с тем, что я немного отличаюсь от других детей.

Я был еще совсем юным, когда решился на первые эксперименты над братьями. С моим разумом что-то творилось, но я никак не мог разобраться, что именно. Я обладал невероятно сильной интуицией и мог достаточно много рассказать о человеке, на которого смотрел; я также мог предугадывать сказанное еще до того, как собеседник произнесет первое слово. В отношении мамы мне это удавалось особенно здорово. Я просил братьев загадывать числа, и в большинстве случаев я отгадывал их правильно. Ограничавая свои ранние попытки первым десятком, я очень быстро сделал одно забавное наблюдение: люди чаще всего загадывают число семь. Видимо, это психологический процесс — сначала они откидывают единицу и десятку, потому что я уже сказал: загадайте число от одного до десяти; потом убирают пятерку, ведь она в самой середине; следующей уходит девятка, понятия не имею почему. Таким образом, остаются только двойка, тройка, четверка, шестерка и семерка. На этом этапе большинство выбирает семерку. Некоторые верят, что цифра семь приносит удачу, в том или ином виде она встречается как в религиозном

контексте, так и в повседневном, ведь неделя состоит из семи дней, а радуга — из семи цветов.

С большим увлечением я стал изучать человеческий разум, ключ к нашим мыслям и поступкам, но очень долго не мог понять, почему же люди выбирают семерку? Неужели мы настолько предсказуемы? Тогда я принял решение проверить, под силу ли мне заставить людей задумать другое число, то, которое я выберу сам. И я смог, хотя у меня не было уверенности, что это приблизило меня к пониманию механики процесса. Я смотрю на человека, визуализируя у себя в голове определенное число, и он называет именно его. Допустим, я концентрируюсь на числе двадцать шесть... двадцать шесть... двадцать шесть... двадцать шесть, и именно оно срывается с губ моего собеседника. Бывает по-другому: я смотрю на человека и ощущаю, как из него выходит число... шестьдесят восемь. В этом случае я произношу *шестидесят восемь*, и в девяноста процентах случаев я оказываюсь прав. Я до сих пор помню фантастические и очень приятные ощущения, которые испытал, впервые поймав на себе тот самый, полный удивления взгляд, направленный на меня, такое невозможно забыть. Успех заставил меня с удвоенным усердием взяться за книги и тренировки. Совсем забросив друзей и их развлечения, я полностью отдался чтению всего и вся, что так или иначе связано с человеческим разумом. Моя страсть полностью овладела мной, и я ничего не мог с этим поделать. Мне было очень интересно. Школа проигрывала по всем статьям, я часами сидел в своей комнате, поглощенный книгами. Бывало, что в поиске информации мне приходилось возвращаться к началу книги, а потом перескакивать обратно на брошенную страницу. Тяга к знаниям зарождалась внутри моего естества, и мне было нечего ей противопоставить, поэтому я впитывал все, что мог.

ВО ВРЕМЯ ЭТОГО НОМЕРА Я ЛЮБЛЮ НАБЛЮДАТЬ
ЗА ВЫРАЖЕНИЕМ НЕПОДДЕЛЬНОГО ИЗУМЛЕНИЯ
НА ЛИЦАХ ЛЮДЕЙ. СПЕШУ ПОДЕЛИТЬСЯ С ВАМИ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/THINKOFANUMBER



В то же время я много тренировался над концентрацией разума. Кто-то сказал мне, что сверхконцентрация является симптомом дефицита внимания, который характеризуется также маниакальной сосредоточенностью на чем-то одном и абсолютным безразличием ко всему остальному, происходящему вокруг. В отношении меня это была чистая правда: когда я читал, концентрировался или обкатывал номер «загадай число», мир переставал для меня существовать. Кстати, все мои выступления, где бы я ни находился, до сих пор открываются именно этим номером: «Если я попрошу вас загадать число между единицей и сотней, какое число вы назовете?»

Работая уже довольно продолжительное время над номером с числами, я начал тренировать другие навыки. Я просил братьев сжать в кулаке маленький предмет (монетку или камушек) и старался угадать, в какой он руке. Почти все мои ответы были верными. Конечно, вы можете возразить, что шанс правильно назвать руку всегда составляет пятьдесят на пятьдесят, но я отгадывал десять и даже двадцать раз подряд. Согласитесь, здесь есть нечто большее, нежели простая удача. Помимо этого я учился останавливать часы на нужном мне времени и старался заставить другого человека так или иначе загадать именно это время. Мое мастерство постепенно прогрессировало, для достижения нужного результата я научился комбинировать изученные приемы и методы.

Я начал много наблюдать за людьми, пытаясь понять их по аналогии с неодушевленными предметами, которые я изучал в детстве. Изучая лица и движения людей, я силился разобраться, что происходит у них в головах. Для меня это была загадка, вызов. Сейчас мне кажется, что я начал смотреть за людьми из-за того, что сам был застенчивым. Говорил я немного, но видел все, собирая информацию и обрабатывал ее. Тогда-то я и понял кое-что удивительное: мои навыки стали для меня чем-то вроде ледокола. В то время начать самый обычный разговор для меня было крайне проблематично, а если со мной заговаривал кто-то другой, то я был не в силах поддержать беседу. Есть такое выражение «коммуникативно неуклюжий», и оно точно описывает того человека, которым я был. Но стоило мне начать показывать свои трюки, как между мной и зрителями мгновенно налаживался прекрасный



социальный контакт. Это был уже не я, а кто-то другой — артист Лиор. За меня говорило мое мастерство.

Единственный способ обкатать новые трюки — это показать их десять, сто, тысячу раз, как можно больше, но для этого нужны зрители... Так я научился общаться с другими людьми. Первыми судьями стали мои школьные и дворовые приятели. Хотя изначально я отрабатывал приемы на нескольких самых близких друзьях, получалось так, что никто никогда не приходил в одиночку, и через незначительное время вокруг нас собиралась целая толпа любопытных. Где бы я ни демонстрировал свое ментальное мастерство, я неизменно оказывался в центре всеобщего внимания. Не думаю, что я говорил кому-то нечто большее, чем «у вас есть часы?» или «загадайте число». Немногословность была своего рода способом «спрятаться» от присутствующих и наблюдать за ними из-за ментального «укрытия». Что они ждут от меня? Что произойдет, если я скажу что-нибудь смешное? Формулируя ответы на эти и другие вопросы, я мысленно делал себе пометки. Заметив, что людям нравятся мои шутки и колкости, я стал усерднее работать в этом направлении. Понемногу, словно бы совсем без усилий с моей стороны, выстроилась программа, которая тянула на полноценное шоу. Папа оказался прав, тот самый ген всегда жил где-то внутри меня, и все, что требовалось, — выпустить его наружу. Таким образом, мои ментальные навыки росли параллельно с артистическими. Иногда я думаю о том, что бы со мной стало, если бы я не обнаружил свои ментальные способности? Остался бы я таким же скромным мальчиком, наблюдающим за всем происходящим вокруг, внимательно смотрящим по сторонам и размышляющим обо всем на свете, или же моя артистическая жилка нашла бы себе какой-нибудь другой выход?

В детстве я обожал Супермена и коллекционировал комиксы, фигурки и футболки с моим любимым персонажем. Он был моим героям. Я вырос, но остался его фанатом; если не верите, спросите Тал, мою девушку, она подарила мне кольцо Супермена, и теперь оно всегда со мной. Если вы знакомы с историей Супермена, то, несомненно, знаете, что его дар врожденный. Фильм «Убить Билла 2» подарил зрителям классный диалог на тему мифологии моего любимого супергероя. Просыпаясь с утра, Супермен уже является Суперменом, и, чтобы как-то существовать в обыч-



ном мире, он должен «переодеться» в свое альтер эго, Кларка Кента. Сравните распорядок его дня с Бэтменом или Человеком-пауком, которые просыпаются с утра обычными людьми — Брюсом Уэйном и Питером Паркером — и, в отличие от Супермена, «переодеваться» им приходится в свои супергеройские альтер эго, а не наоборот. Мне всегда нравилось проводить такую же аллегорию в отношении моей собственной жизни, ведь такой подход прекрасно описывает то, что со мной происходит. Выступая в детстве перед толпой и демонстрируя свое мастерство, я чувствовал себя Суперменом, но как только зрители расходились, я словно бы опять превращался в того, другого Лиора, стеснительного и неуверенного в себе маленького мальчика. Вопрос состоял только в том, который из Лиоров был настоящим, а который — моим вторым «я»? Кто из этих двух мальчишек просыпался по утрам? Взрослея и работая над уверенностью в себе, я стал замечать, что моя профессиональная жизнь постепенно сливалась с личной и границы между ними становятся менее заметными, чего не скажешь о моих нежных чувствах к Супермену, они-то по-прежнему со мной.

К тому времени как мне исполнилось тринадцать, я достаточно уверовал в свое мастерство, чтобы начать демонстрировать его приятелям на вечеринках, бар- и бат-мицах. Стоит упомянуть, что в Израиле существует традиция организовывать у себя дома, обычно в гостиной, небольшие лекции или представления и приглашать где-то от тридцати до пятидесяти гостей. «Звездами» таких вечеров могут быть самые разные люди, главное, чтобы им было, чем развлечь почтенную публику. Сегодня это может быть астролог, а завтра... я, выступающий с небольшим шоу! Так я поднялся на другой уровень, более высокий, чем тот, который требовал от меня простой демонстрации скучного набора навыков на школьном дворе. Теперь я выступал с настоящим шоу, с настоящим представлением перед настоящими зрителями. Я угадывал задуманные ими числа, правильно называл руку, в которой они держали монетку, останавливал часы и все в таком духе. Покидая гостиную, участники вечера всегда находились под сильным впечатлением от моих трюков, однако со временем я уяснил для себя важность целостности всего выступления: люди должны получать удовольствие в течение всего шоу, от начала до конца, они должны чувствовать волны положительной

энергии. В то же время я столкнулся с невиданной доселе трудностью; предполагалось, что шоу должно длиться час, но зачастую организаторы просто не могли согнать меня со сцены. Я постоянно перебирал временной регламент, стремясь показать еще и еще. Много позже, когда у меня появился свой менеджер, он объяснил мне, что зритель должен всегда выходить с шоу голодным, голодным до новых впечатлений. Мое первое шоу было организовано для детей, и за него мне заплатили 100 шекелей, то есть примерно 300 американских долларов. Стоит ли говорить, что тринадцатилетний Лиор был страшно горд собой.

Обо мне начали говорить как о мальчике со способностями. Свои первые предложения о выступлениях я получал через знакомых. Постепенно я пришел к выводу, что готов к более масштабным проектам и большой аудитории, а значит, мое имя должно стать известным. Я понимал, что задача эта не из простых, поэтому сел и хорошенъко задумался о возможных маркетинговых стратегиях. По всему выходило, что действовать я должен по двум направлениям.

Направление первое — бесплатные выступления в маленьких ресторанах и кафе в Хайфе, которые потребуют от меня дюжей решительности, ведь я должен буду без приглашения подойти к столику, за которым сидят совершенно незнакомые люди (это может быть пара, пришедшая на первое свидание, например), и начать представление. Поразмыслив, я решил, что надену свой лучший костюм, проверю, чтобы моя прическа была безукоризненна, глубоко вдохну, улыбнусь и подойду. Я буду предельно вежлив, но уверен в себе. Выступления в ресторанах научили меня одному важному правилу: нельзя задавать людям вопрос, на который они могли бы ответить «нет». Не стоит спрашивать у гостей: *хотите ли вы увидеть нечто удивительное?* Потому что их ответом может стать: нет, спасибо, после чего они вернутся к прерванному вами разговору. Вместо этого следует сказать: сейчас я покажу вам нечто удивительное — и сразу, не медля ни секунды, перейти к трюкам: отгадывать числа, гнуть столовые приборы и ножки бокалов и двигать предметы силой мысли. Посетители всегда реагировали положительно, а гости за другими столиками принимались крутить головами, пытаясь разглядеть, что же происходит и откуда столько удивления на лицах соседей, и втай-

не надеясь, что их компания станет следующей, кому посчастливится отведать силы разума.

Выступления перед посетителями ресторанов открыли передо мной то, что я называю эффектом «двойной реальности», которым я пользуюсь до сих пор. Вначале владельцы ресторанов ошибочно думали, что меня пригласил кто-то из посетителей, в то время как гости заведения полагали, что развлечение досталось им по милости ресторана. Для меня польза была вполне очевидной — я не рисковал оказаться выставленным вон. «Двойная реальность» ни разу не дала сбоя. Мое выступление длилось около пяти минут, за это время я подходил к паре столиков, развлекал людей, они смеялись, их настроение улучшалось, а напоследок оставлял им несколько свежих, еще пахнущих типографской краской визиток, надеясь, что кто-нибудь из гостей запомнит меня и пригласит на корпоративный праздник или бар-мицву. В то время я приобрел несколько очень полезных контактов.

Направление второе строилось вокруг весьма своеобразной маркетинговой стратегии: я разослал письма нескольким компаниям в Хайфе, которые, по моему предположению, могли быть заинтересованы в моих услугах. Мне нужно было чем-то выделиться из общей массы артистов, поэтому я решил использовать полностью черные конверты, на которые нанес одну-единственную надпись: *НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ ОТКРЫВАЙТЕ ЭТО ПИСЬМО*. Естественно, все получатели свои письма открыли; потратив немало времени на изучение человеческой натуры, я был уверен, что они не полетят в мусорную корзину нераспечатанными. Внутри конверта лежала фотография неотразимого меня с подписью *Я знаю, что вы не сможете удержаться* и брошюра с информацией о моем шоу. Люди любят смеяться. Им нравится, когда их веселят, а небольшое развлечение в середине дня, особенно если оно приправлено изрядной щепоткой старого, доброго юмора, еще никому не вредило. Рассылка сделала свое дело — мне начали звонить, и звонков было много.

Иногда я использовал свои растущие способности, чтобы переспорить школьных учителей, тем более что к моменту перехода в старшие классы я перестал быть беспробудно скромным. Внезапно оказалось, что мне есть, что сказать практически по любому поводу. Лучше всего я разбирался в точных науках и математике, то есть в тех предметах, где все ответы

были четкими и конкретными, и получал по ним исключительно пятерки. Хуже дела обстояли с абстрактными дисциплинами: историей Библии, литературой и историей мира — мои ответы никогда не оправдывали ожидания учителей. Бывало, что учитель рассказывал нам, что поэт в таких-то строках заключил свои страдания, вызванные платонической любовью к собственной матери, но я, совершенно с этим не согласный, вставал и выдвигал другое объяснение, которое тянуло в лучшем случае на четверку. Впрочем, мне все-таки удалось получить высший балл по истории Библии после того, как угадал слово, загаданное учителем, выбравшим его из всех слов в Священном писании; учитель физкультуры также поставил мне высшую оценку, когда я верно предсказал результат школьного матча по баскетболу. Должен сказать, что в повседневной жизни все мои способности оказались очень полезными. Сейчас, пятнадцать лет спустя, я все еще ими пользуюсь. Позвольте, я приведу вам цитату из номера «Нью-Йорк пост» за 29 июля 2011 года: «В среду вечером, во время матча всех звезд Major League Soccer² на стадионе «Ред Булл» менталист Лиор Сушард показал несколько умопомрачительных трюков! До начала матча он абсолютно верно предсказал счет, с которым закончится первый тайм, а также безошибочно назвал имена авторов голов и время, когда эти голы будут забиты». Ничего не напоминает?

ПОЛНЫЙ РЕПОРТАЖ ОБ ЭТОМ НЕВЕРОЯТНОМ
ПРЕДСКАЗАНИИ МОЖНО УВИДЕТЬ ЗДЕСЬ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/SOCCER

Моим любимым учителем был учитель математики. Он нашел интересный способ заручиться моей поддержкой, и после этого я по-настоящему зауважал его. В конце каждого урока он давал мне несколько минут на выступление перед классом с тем лишь условием, что трюки должны быть так или иначе связаны с математикой. За это он взял с меня слово никогда не прерывать его уроков. Задумка показалась мне весьма забавной, кро-

² Major League Soccer (MLS) — это профессиональная футбольная лига, высший дивизион системы футбольных лиг в США и Канаде. — Прим. перев.



ме того, жестко заданные временные рамки заставляли меня внимательно относиться к подготовке номеров и постоянно придумывать что-то новое, ведь выступать приходилось каждый день, да еще и перед одними и теми же зрителями. Сделка с учителем дала мне возможность отточить свои способности и обкатать трюки. Какими же математическими штуками я развлекал своих одноклассников? Например, я записывал число на листке бумаги и тщательно его прятал. После этого я просил учителя написать математическое уравнение, любое математическое уравнение. Независимо от его выбора результат вычисления всегда оказывался равным моему числу. Как же меня радовало неизменное выражение изумления на его лице! Бывало, я заходил еще дальше — записав число на листке, я прятал его в конверт и, отдавая учителю, говорил: «Загадайте число, но не говорите его мне и, кстати, не открывайте конверт». Через несколько дней я спросил у него, выбрал ли он число, и, когда он ответил утвердительно, мы распечатали конверт. Конечно же, загаданное им число было написано на листке. Мы несколько раз повторяли этот номер, но в конверте неизменно находилось правильное число. Удивлению учителя не было предела, потому что каждый раз он загадывал два или три числа, потом передумывал и выбирал другое, но мое предсказание все равно оказывалось верным. Был еще один трюк: я писал уравнение, но делал это так, чтобы никто другой не мог его увидеть; затем учитель называл число, и каждый раз, повторяю, каждый раз его число было решением моего уравнения.

Кстати, раз уж речь зашла о математике, предлагаю вам решить простейшую арифметическую задачку. Если плитка шоколада и жевательная резинка вместе стоят 1 доллар 10 центов, а шоколадка дороже жвачки на 1 доллар, то сколько стоит жвачка?

Десять центов, скажете вы, правильно? Что тут думать! Но только это не так. Правильный ответ — 5 центов. Читайте дальше и вы поймете, почему многие из нас неправильно решают эту задачку.

Недавно я заехал в гости к моему учителю математики, и тот рассказал мне кое-что интересное. Он проработал в школе более сорока лет и видел много, очень много разных детей. Но среди них были сущие единицы, знаяшие, чем именно они хотят заниматься по жизни, и я был одним из них. Глядя на старшеклассника Лиора Сушарда, учитель прекрасно пони-

мал, что будущее этого юноши не зависит ни от образования, которое он получит, ни от школы, которую окончит, ни от специальности, которую выберет. Мои детские увлечения и мечты предопределили мою судьбу, уже тогда я был нацелен на достижение конкретной цели. Его слова тронули меня в самое сердце, я помню это до сих пор.

Окончив среднюю школу, я ушел в IDF, Армию обороны Израиля. Военная служба в моей стране является обязательной и длится три года. Тебя увозят далеко от дома и говорят, что теперь ты должен сам отвечать за свои поступки; так я стал более ответственным. Это был очень хороший опыт. Хоть я и был солдатом, но мне удалось продолжить выступления, пусть даже практически в подпольном режиме. На меня также были возложены задачи другого характера, при выполнении которых я должен был использовать свои ментальные способности, но говорить об этом я не могу, вы же знаете, иначе мне придется вас убить. Демобилизовавшись из армии, я приступил к выполнению своей самой амбициозной цели — стать лучшим менталистом в истории.

Я нашел себе менеджера, вдвоем с которым нам предстояло выполнить очень много кропотливой и сложной работы по организации моих новых представлений. Я выступал где только мог, мне было все равно, большое это событие или маленькое. Иногда я работал бесплатно, ради столь необходимой мне людской молвы. Я выезжал в другие города Израиля, выступая на разного рода увеселительных мероприятиях — бар-мицвах, частных вечеринках, корпоративных праздниках; и так, мало-помалу, работы становилось все больше, я начал получать приглашения о работе в других странах. В то время я не отклонил ни одного предложения, я работал как ненормальный.

Однажды меня попросили выступить перед достаточно большой аудиторией на одном закрытом приеме в Израиле. В самом мероприятии не было ничего необычного (к тому времени я успел побывать на сотнях ему подобных), но именно в тот вечер мне сделали предложение, которое круто изменило мою жизнь.

Хозяин дома оказался владельцем крупной телекоммуникационной компании и в ближайшем будущем собирался выводить на рынок новый мобильный телефон. Все его мысли были заняты этим проектом, ведь мно-



гое было поставлено на карту, и он надеялся, что его новинка совершил переворот в мире сотовых телефонов. Когда вечеринка уже подходила к концу, он отвел меня в сторону и рассказал о своем аппарате, который не только был высочайшего качества, но и призван был дать жизнь абсолютно новому поколению телефонов; затем, к моему удивлению, он спросил, смогу ли я отправиться в международное турне в рамках маркетинговой презентации телефона. Моей первой мыслью было: *«Я никогда ничем подобным не занимался, совершенно не представляю, чего этот человек от меня хочет, и смогу ли я оправдать его надежды»*. Остановив на этом едва начавшийся внутренний диалог, я, конечно же, ответил согласием и подчеркнул, что для меня будет большой честью стать участником такого проекта. Много позже, вернувшись домой, я сообразил, во что ввязался. Меня одолевали беспокойства самого разного толка. Что если это новое задание сбьет меня с выбранного пути? В то время приоритетом для меня были живые шоу и телевизионные передачи. Что я смыслю в продажах? Что будет, если я не смогу найти способ рекламировать этот мобильный телефон? Я же артист, а не специалист по продвижению товаров!

Постепенно я понизил градус режима «паники», скрутившего узлом все мои внутренности, и посмотрел на проблему под другим углом: вместо *«как, черт побери, я собираюсь это сделать?»* — я спросил себя, *«как лучше всего я могу подготовиться к грядущему мероприятию?»* Сам собой всплыл следующий вопрос: *«как сделать так, чтобы грядущее путешествие стало новым витком моей карьеры?»*

Определив задачи, я изучил всю доступную информацию о телекоммуникационном бизнесе, о компании, на которую я собирался работать, и о ее конкурентах; я читал книги и статьи о маркетинге и продажах; я даже отправился за границу, на крупную торговую конференцию, чтобы своими глазами увидеть, как это все происходит и чего от меня, скорее всего, ожидают.

Наконец день выступления настал. Сцена готова. Я и две тысячи зрителей. До сих пор это шоу остается одним из самых больших, что я делал. После нескольких вводных шуток я пригласил десять случайно выбранных людей на сцену и попросил их достать свои сотовые телефоны. Каждый из них должен был позвонить домой или кому-нибудь из друзей. После нескольких неудачных попыток большинство моих добровольцев посетовало, что звонок

не проходит, и телефоны не ловят сотовый сигнал; некоторым, впрочем, удалось выполнить мое задание, их-то я и вывел на авансцену. «Телефоны какой марки вы используете?» — спросил я. Естественно, все они оказались клиентами той компании, которую я представлял. Зрители были поражены и наградили нас бурными аплодисментами. Мне не пришлось ничего разъяснять, ведь мой посыл и так был четким и понятным.

Со времени моей первой коммерческой презентации я выступил на десятках подобных мероприятий. Своим корпоративным клиентам я всегда стараюсь предложить такой образ их товара, который легко бы запомнился потенциальным покупателям. На запуске нового лазерного принтера от «Хьюлетт-Паккарда» я не просто читал мысли участников, а сразу распечатывал их на бумаге. Для БМВ я водил серебряный E250 с завязанными глазами, дословно претворяя в жизнь рекламный слоган компании «Закройте глаза, вы можете полностью доверять своему *BMW*», который в этот момент отображался на гигантских экранах. За счет своих способностей я всегда стараюсь подчеркнуть уникальность продукции моих клиентов.

**А ЕЩЕ Я ВОДИЛ С ЗАКРЫТИМИ ГЛАЗАМИ ПОРШЕ
МОЕГО ДРУГА. БЫЛО ОЧЕНЬ ВЕСЕЛО, ХОТЯ МОЙ ДРУГ ОЧЕНЬ
СИЛЬНО НЕРВНИЧАЛ. УБЕДИТЕСЬ САМИ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/PORSCHE**

В один прекрасный день несколько лет назад мой телефон зазвонил, человек на том конце провода, представившийся телевизионным продюсером, объяснил, что раздобыл мой номер у одного коллеги и немедля пригласил меня принять участие в новом телешоу «Преемник»³, которое планировалось транслировать в Израиле и нескольких других странах. Ведущим был Ури Геллер, знаменитый израильский мистификатор и шоумен. По замыслу авторов, несколько менталистов должны были соревноваться друг с другом за право называться новым великим менталистом

³ В России шоу выходило под названием «Феномен». — Прим. перев.

и преемником Ури. Всемирная известность пришла к Геллеру в 70-е годы благодаря его уникальным ментальным способностям гнуть ложки, останавливать часы и демонстрировать чудеса телепатии. Он консультировал звезд и крупных предпринимателей по всему миру, помогал компаниям находить месторождения нефти и стал первым настоящим информационно-развлекательным артистом. Немалый вклад в дело его известности сделали многочисленные скептики, которые потратили уйму своего времени, пытаясь доказать несостоятельность мастерства Ури. Не раздумывая ни секунды, я принял предложение.

В гонку за право называться преемником вступили девять менталистов. В течение двенадцати недель мы использовали свои ментальные на- выки для гипноза и зачарования в надежде заполучить расположение Ури, судей, зрителей в студии и телезрителей, у которых также было право голоса. Для меня шоу стало источником бесценного опыта и искреннего веселья. Все менталисты знали друг друга, поэтому на съемочной площадке всегда звучал смех и бурлила положительная энергия.

Прямой телевизионный эфир многому меня научил. Дополнительное психологическое давление, вызванное тем, что за тобой следят несколько камер, не особо отличалось от внимания зрителей на какой-нибудь вечеринке, и там, и там ты должен показать лучшее, на что способен и как менталист, и как шоумен. Ты должен быть готов к импровизации и спонтанным поступкам, к смене всей линии поведения, если это потребуется. Мне всегда доставляло удовольствие представлять телезрителей, наблюдающих за выступлением у себя дома, их невидимое присутствие заставляло меня трудиться на двух фронтах одновременно: с одной стороны, я должен был удерживать внимание публики в эфирной студии, с другой — мне не следовало забывать о тех, кого я даже не вижу: зрителей по ту сторону экрана, силы моей харизмы должно было хватить и на первых, и на вторых.

На финальном шоу я был объявлен победителем. Преемником. Две трети голосов были отданы за меня. Ури Геллер даже сказал: «Я дважды останавливал Биг-Бен, но то, что делаешь ты, впечатлило меня даже больше». Это был очень волнительный момент, после которого я стал своего рода знаменитостью в Израиле и Европе, но прежде всего в Израиле. Телевидение сделало свое дело, выступив несколько раз перед огромной

телеаудиторией, я больше не мог показаться из дома без темных очков, и это доставляло мне ни с чем не сравнимое удовольствие.

Многие полагают, что «Преемник» стал для меня огромным прорывом, но сам я так не считаю, предпочитая рассматривать его в качестве площадки для демонстрации широкой публике результатов всего того кропотливого труда, которым я занимался несколько лет. Внимание СМИ, возникшее к моей персоне сразу после победы, какое-то время развлекало меня и способствовало появлению множества новых звонков с интересными предложениями, однако когда шумиха улеглась, я вернулся к тому, чем занимался до «Преемника», — я вновь стал работать не покладая рук, чтобы стать лучшим менталистом в истории.

36 ⑨



3

Сила разума — Вы мыслите, следовательно, я существую

Нью-Йорк, 2011 год

Я прошу Эми подумать о человеке, мужчине или женщине, которого я абсолютно точно не могу знать, его не должно быть с нами в комнате для совещаний и вообще в офисе моего издателя. Взгляды нескольких присутствующих обращены к Эми, которая производит на меня впечатление скромной, но уверенной в себе девушки. Она коротко кивает, и я ощущаю, что человек сразу появляется в ее сознании. По выражению сосредоточенности на ее лице я понимаю, что выбор сделан, и она не будет юлить или передумывать. «Это женщина», — утвердительно говорю я, и Эми кивает. В руках у меня ручка и картонная карточка, я начинаю писать. Ко мне приходят изображения букв, которые я немедленно переношу на бумагу. «Р» и «Я». «Этот человек тебе близок?» — спрашиваю я, хотя мне и так все ясно, мысли Эми настолько сильные, что я уверен, ответ будет положительным. Все, что нужно, я написал. Передо мной на карточке имя, состоящее из пяти букв и написанное моей рукой. Я разворачиваю его так, чтобы все, кроме Эми, могли прочитать: **МАРИЯ**.

Все смотрят на карточку, а потом на Эми; люди, сидящие во втором ряду, наклоняются, пытаясь разглядеть ее лицо. Все хотят услышать имя.

«Итак, Эми, — произношу я, — о каком имени ты сейчас думала?» «Мария», — отвечает она. Зрители поражены. Я показываю Эми карточку. «Мы лучшие подруги, — добавляет она. — Кстати, ты совершенно правильно написал имя. Я думала о ней, как о Марии, а не как, например, о Маше». Неудивительно, ведь именно так имя отображалось у нее в голове, когда я его записывал. Воздух в комнате пропитан удивлением, начинаются разговоры и обсуждения. Как я это сделал? Как я мог залезть Эми в голову и достать оттуда имя?

Я прочитал мысли тысяч людей, увидел тысячи имен их друзей, первых возлюбленных и первых учителей. Мне нравится читать мысли, потому что это лучше всего демонстрирует мои способности и наглядно показывает силу одного человеческого разума, проникающего в другой. Чтение мыслей — это прекрасное развлечение, но более того, это прекрасный способ заставить людей замереть на минутку и задуматься о том, насколько удивителен человек и его разум. Не подумайте, что я восхищаюсь только своим разумом, отнюдь! Разум Эми тоже творит настоящие чудеса, поскольку он смог в мыслях воссоздать образ подруги, которая в это время находилась далеко. Это очень сложный процесс, ведь она не только смогла удерживать образ у себя в голове достаточно продолжительное время, отвечая при этом на мои вопросы, но и поддерживать несколько параллельных мыслительных процессов. Уверен, что помимо образа Марии у нее в голове наверняка роилась куча других мыслей, например, *что будет, если Лиор не отгадает? интересно, что сейчас делает Мария? а если Лиор читает все мои мысли? было бы круто, если бы все в комнате были менталистами.*

Разум — это уникальная штука. Взять хотя бы чтение этой книги. Простое считывание символов, из которых состоят слова, задействует огромное количество умственных ресурсов, не говоря уже о преобразовании этих символов в слова и предложения, наделенные определенным смыслом, которые, в свою очередь, задействуют другие связи в вашем мозгу, отвечающие за интеллект и эмоции. Не стоит забывать, что в это время ваш разум также фиксирует звук улицы, доносящийся из открытого окна, помнит день рождения вашего брата, отмечает, что вы хотите пить, и считает, сколько времени осталось до того, как пора

будет собираться на работу. Все это происходило у вас в голове, пока вы читали это предложение.

Всем известно, что человек обладает пятью видами чувств: зрением, обонянием, вкусом, осязанием и слухом. Я до сих пор помню школьный урок, на котором нам рассказывали о них, хотя это было много лет назад. Наши чувства позволяют нам воспринимать и обрабатывать данные, поступающие из окружающего мира. Знаете, в чем загвоздка? Не все так просто. Современные ученые полагают, что у нас есть и другие виды чувств, помогающие получать информацию из внешних источников. Вы умеете кататься на велосипеде? Спасибо чувству равновесия. Что заставляет вас надевать варежки в холодный день? Ваше чувство температуры, которое, кстати, также следит за тем, чтобы вы не прикасались к горячему утюгу. Я, например, очень часто им пользовался, когда был еще ребенком. Существуют чувства, помогающие нам чувствовать боль или оценивать вес предметов. Помимо всех перечисленных есть еще чувство времени и чувство направления. Справедливости ради отмечу, что у некоторых людей, похоже, нет ни одного, ни другого.

По моему мнению, существует еще одно очень, очень интересное чувство, то, которое мы привыкли называть «шестым». Что же это за феномен? Речь идет о совершенно особом восприятии окружающего мира с помощью силы разума, которая используется совместно с остальными чувствами для наблюдения за происходящим и его анализа. Я верю, что с помощью внимания мы можем создавать вокруг себя поля восприятия. Некоторые люди более чувствительны к таким полям или просто умеют лучше концентрировать свое внимание. Мне постоянно задают один и тот же вопрос — обладаю ли я сверхъестественными силами? Отвечаю: нет. Даже если я использую слово «сверхъестественный» в своих шоу, я не верю, что мои навыки имеют некую неестественную природу. Я не называю себя «экстрасенсом» или «ясновидящим», предпочитая говорить о своих «навыках» и «способностях», и верю, что такие навыки и способности есть у каждого. В определенной степени. Мы все по-разному используем наш разум. В моем случае я еще в детстве узнал, что у меня есть талант использовать свой разум совершенно особым способом; именно тогда я принял решение развивать и отрабатывать этот навык. Ключ

к успеху — это правильная концентрация, я имею в виду неподдельную, настоящую, безотрывную концентрацию. Недостаточно просто захотеть погнуть или подвинуть ложку или захотеть прочитать чьи-то мысли. Путь к успеху лежит через концентрацию и тренировки. Я, как вы теперь знаете, практиковался очень усердно.

Есть хороший пример из спортивного мира. Однажды южноафриканский гольфист Гари Плейер исполнил великолепный удар, попав в лунку с расстояния в три сотни ярдов; трибуны наградили его бурными овациями, а один зритель крикнул: «Удачный удар!» Гари на это ответил просто: «Вы правы, но знаете, в чем ирония? Чем больше я тренируюсь, тем удачнее становятся удары».

Как сконцентрироваться на концентрации

Сконцентрировать разум означает избавить его от всех внешних отвлекающих элементов с целью полного прояснения сознания. Детям гораздо проще достигнуть глубокой концентрации, ведь они живут только настоящим и не беспокоятся обо всем том, что находится далеко от них в пространстве и во времени. У взрослых все наоборот, наши мысли достаточно хаотично двигаются из прошлого в будущее, от близкого к далекому, то есть во всех направлениях сразу, а мы этого даже не замечаем. Приучитесь задавать себе вопрос: «О чём я сейчас думаю?» Может статься, что вы думаете о человеке, которому обещали перезвонить и не перезвонили, и это мешает вам достигнуть настоящей концентрации сознания. Если получится, отбросьте сразу все отвлекающие факторы или хотя бы определите, что именно мешает вам сосредоточиться, составьте своего рода воображаемый перечень внешних помех. В будущем он сослужит вам добрую службу и поможет освободить сознание.

Без удаления внешних раздражителей ваш разум не сможет расслабиться, и вы не получите в свое распоряжение всю его силу, необходимую для решения поставленных перед собой задач.

В этом плане удивительна история слепого художника Джона Брамблита. Потеряв зрение, он научился распознавать краски разных цветов по их консистенции и стал рисовать. Джон настолько хорошо «видит» пальцами, что его портреты выглядят фантастически реалистично, хотя на них изображены люди, которых художник никогда в жизни не видел. Не чудо ли это? Есть незрячие спортсмены, прекрасно управляющие горным велосипедом и гоняющие по пересеченной местности и лесным трассам благодаря невероятно тонкому чувству эхозондирования. Существуют глухие композиторы, сочиняющие удивительной красоты симфонии, концертное исполнение которых они никогда не смогут оценить. Человек обладает огромным набором инструментов для познания окружающего мира, так что же удивительного в том, что некоторые из нас могут читать мысли или использовать энергию разума для порчи хозяйствского серебра?

Наш разум — это удивительная штука.

Моя программа называется «*Сверхъестественное шоу*», и эти два слова говорят сами за себя. Зрители погружаются в сверхъестественный мир, лежащий за пределами пяти чувств, где балом правит экстрасенсорное восприятие, но второе слово в названии ничуть не менее важно, чем первое. Речь действительно идет о настоящем шоу. Моя первостепенная задача на любом выступлении — дать зрителям положительные эмоции, захватить и безраздельно удерживать их внимание.

Я уже проводил параллель между своим разумом и двумя источниками света: лазерным лучом и фотовспышкой. Сравним теперь мое умение играть в баскетбол с мастерством Майкла Джордана; совершенно очевидно, что он — лазерный луч, а я — фотовспышка. Другой пример? Хорошо! Я достаточно неплохо играю на гитаре, поэтому я, конечно, посильнее, чем вспышка, но совершенно точно не дотягиваю до статуса лазерного луча. Можно придумать еще много разных аллегорических примеров, но я уверен, смысл вы уловили. Вне всякого сомнения, у каждого человека

есть масса талантов, в которых он приближается к статусу лазерного луча, и масса других... о которых мы, пожалуй, не будем упоминать.

Вот некоторое из того, что я могу сделать силой своего разума:

- ✓ узнать загаданное вами число от одного до ста;
- ✓ узнать имя вашего первого возлюбленного или возлюбленной;
- ✓ узнать имя вашего первого учителя;
- ✓ узнать ваш знак зодиака и день рождения;
- ✓ узнать имя, которое вы собираетесь дать своему еще не родившемуся ребенку;
- ✓ погнуть монету, ложку или гвоздь, которые вы будете держать в руке;
- ✓ погнуть ножку винного бокала;
- ✓ подбросить ваши очки силой мысли;
- ✓ рассказать историю, которая известна только вам;
- ✓ передать энергию между вами и другим человеком;
- ✓ сделать так, чтобы вы почувствовали, что вас кто-то трогает, хотя к вам никто не будет прикасаться;
- ✓ предсказать, какое слово из книги вы загадаете, при условии, что саму книгу вы выберете из сотен других;
- ✓ предсказать сегодня, какое число вы мне назовете завтра, когда я вас об этом спрошу;
- ✓ испортить удар бейсболиста;
- ✓ выиграть любую партию в покер.

Вот некоторое из того, что я не могу сделать:

- ✓ угадать исход лотереи, поскольку выигрышная комбинация определяется техническими средствами (хотя несколько раз я был близок);
- ✓ прочитать мысли случайно выбранных незнакомцев, проходящих мимо;
- ✓ прочитать все ваши мысли, сидя напротив вас за ужином;
- ✓ отыскать пропавших людей (хотя я бы очень этого хотел);
- ✓ лечить больных (меня много раз просили);
- ✓ разговаривать с умершими (строго говоря, я-то с ними могу разговаривать, но они никогда мне не отвечают!);
- ✓ ходить по тротуарам и не проваливаться в люки;
- ✓ набрать вес, хотя очень стараюсь;
- ✓ играть в казино в Лас-Вегасе.

Каждому номеру соответствует свой набор ментальных навыков, которые я использую в сочетании с психологическими приемами. Так, при чтении мыслей ячитываю не только мысли человека, но и весь его образ целиком; мой мыслительный процесс движется по подсказкам, которые я получаю от мимики человека, его жестов и положения глаз, что позволяет точнее концентрироваться на имени и образе того, о ком думает мой доброволец.

Прежде чем предложить вам выбрать число от единицы до ста или одно слово из толстой книги, которую вы только что сами сняли с полки, где она стояла рядом с десятками ей подобных, я записываю у себя на бумаге результат вашего еще не сделанного выбора. Со стороны выглядит, будто я предсказываю будущее. В определенной степени это действительно так, но в данном случае я делаю так называемое открытое предсказание. Возникает вопрос: *можно ли прочитать мысли до того, как они придут человеку в голову?* Прежде чем продолжить чтение, задумайтесь немного

над ответом. Как я могу предсказать число, если вы его еще не загадали? Со словом возникает также загвоздка. Как я могу предсказать выбранное вами слово, если вы даже не определились с книгой, в которой среди тысяч других напечатано и «ваше» слово? Спешу сообщить, что на самом деле число и слово выбираю за вас я. Вы попадаете под мое внушение, я влияю на ваши мысли, вторгаюсь в ваш разум и закладываю в него то слово или число, которое нужно мне. Представляете, как это здорово?

ЛОНДОН

2009 год

Действуя зачастую на стыке телепатии и внушения, я сам не могу провести между ними четкой границы. В качестве примера на ум приходит одна корпоративная вечеринка, организованная в отреставрированном здании склада на берегу реки. Я прошу Пенни выйти за дверь и задумать какое-нибудь точное время. Любое количество часов и любое количество минут — выбор полностью за ней. Как только она уходит, язываю к себе юношу, его зовут Питер. Он должен крутить колесико подстройки времени у себя на наручных часах вперед-назад, вперед-назад и остановиться, когда ему заблагорассудится. При этом никто, включая его самого, не должен видеть циферблат часов.

После этого я приглашаю Пенни обратно. «Ты загадала время?» — спрашиваю я. «Да», — отвечает она. «Это какое-то особое время, которое имеет для тебя смысл, или же ты просто взяла его с потолка?» — «Особое», — признается она и утвердительно кивает. Я прошу ее представить это время на часах: «Нарисуй в своем воображении Биг-Бен или любые другие большие часы». Мне нужно, чтобы время в ее мыслях отображалось в стрелочном формате, а не в цифровом, так мне проще его почувствовать. В тот же момент изображение циферблата ясно встает у меня перед глазами. Записав его на карточку, я надежно прячу ее от любопытных глаз и поднимаю взгляд на Пенни, которую явно переполняют эмоции. «Пожалуйста, назови время, о котором ты думала». — «Семь пятьдесят пять», — отвечает она, — время моего рождения». «Удивительно! Я как раз записал у себя на карточке 7:55», — произношу я, разворачивая карточку к собравшимся. Пенни поражена, она не верит своим глазам.

«Это сумасшествие какое-то», — слышу я чей-то голос. Для всех присутствующих становится очевидным, что я действительно прочел мысли Пенни и обнаружил в них столь личное для нее время.

«Подождите секунду! — привлекаю я всеобщее внимание. — Есть еще кое-что. Все помнят, как Питер крутил колесико своих часов и сам выбирал, когда ему остановиться? И никто не видел циферблата?» Зрители кивают, предвкушая продолжение. «Питер, пожалуйста, посмотри на свои часы и скажи нам время».

Он поднимает часы, обескураженно качает головой и отвечает: «Семь часов пятьдесят пять минут». «Невероятно!» — выкрикивает кто-то из зала. Далее следуют бурные и продолжительные аплодисменты.

Невероятно, да? Но на самом деле в этом номере все еще сложнее, чем может показаться. У меня есть для вас несколько вопросов. Какова механика этого трюка? Я прочитал мысли Пенни, пока она была снаружи, и после этого остановил часы на времени, которое она загадала? Или же я сначала остановил часы на 7:55, а потом убедил Пенни загадать это время? Постойте, это еще не все. Если я внушил Пенни нужное мне время, то как я узнал, что это время ее рождения? Совпадение? Я так не думаю, потому что не верю в совпадения. Но верю в непостижимое. Весь номер с загаданным числом строится по следующей схеме. Используя силу своих мыслей, я телепатически помещаю число человеку в голову, но на сцене ему будет казаться, что выбор его обоснован, независим и мотивирован, а число имеет для него особое значение. Как-то раз одна женщина загадала 91 и вполне резонно объяснила мне, что это возраст ее отца, а у него недавно был день рождения. На самом же деле это я записал это число в ее память еще до того, как попросил загадать его. Мои откровения наводят вас на размышления, не правда ли?

Ранее я уже упоминал о другой разновидности моих ментальных навыков, а именно о способности передавать особую положительную энергию чи, которая соединяет тело, разум и дух. Опираясь на силу своего разума, я могу собирать эту жизненную энергию и направлять ее потоки. Сбор и передача энергии в количестве, достаточном для того, чтобы останавливать часы, переворачивать очки и гнуть ложки и монеты в чужих руках, требуют экстремальной концентрации. Помимо физического воздействия на предметы я могу передавать энергию от одного человека к другому. Эта разновидность ментализма особенно интересна, поскольку она дает возможность почувствовать осязаемые эффекты от работы моих мыслей за пределами моего разума — господство разума над материей в чистейшем виде.

Итак, чтение мыслей, внушение и передача энергии чи – сила разума менталиста проявляется именно через эти три составляющие. И это же и является ответом на вопрос «Как ты это делаешь?» Весь секрет в особой концентрации силы разума и ее направлении в нужное русло. В следующих главах я расскажу об этом подробнее и постараюсь приоткрыть дверь в сокрытый мир удивительных секретов, которые могут пригодиться вам в будущем. Я действительно верю, что каждый способен натренировать свои ментальные способности, может быть, не до такой степени, чтобы стать менталистом, но достаточно, чтобы продвинуться на пути от вспышки до лазерного луча.

Вы, наверное, уже догадались, что я очень люблю все, что связано с разумом и с тем, как он функционирует. Неотъемлемая часть моей работы состоит в изучении всего, что публикуется на тему механики мозга, мыслительных процессов и объяснения того, почему мы мыслим именно так, а никак иначе.

Господство разума над материей – это действительно интересная концепция, особенно если ее рассматривать в контексте сгибания металлической посуды и левитации различных предметов. Но что будет, если я скажу вам, что мы каждый день испытываем на себе влияние господства разума? Вы слышали об эффекте плацебо? Уверен, что все знают о медицинских исследованиях, в рамках которых пациентам давали препараты, не имевшие в действительности никакого терапевтического эффекта, то есть ни при каких обстоятельствах не способные вылечить больного. Однако (и это важный момент) пациентам говорили, что введение именно этого «лекарства» положительно скажется на их состоянии; пациенты, в свою очередь, верили, что это действительно так. Что же это как не прекрасный пример господства разума над материей! Разум помогает лечить тело. Разум становится выше материи.

Интересное исследование было проведено в Германии. Участников эксперимента сажали на стул с колесиками и быстро раскручивали вокруг собственной оси. Перед вращением некоторым из них давали пожевать лакричную конфету, объясняя, что «она



поможет избежать укачивания». После эксперимента те, кто получил лакричное «лекарство», оценивали свое состояние в несколько раз лучше, чем те, кто его не принимал. На самом же деле «лекарство» было не чем иным, как обычным лакричным леденцом, но поскольку разум участников полагал, что организм получает лекарственный препарат, мозг генерировал сигналы, запускавшие выделение естественных болеутоляющих средств, содержащихся в человеческом теле, именно поэтому «лакричных» участников не укачало. Здорово, не правда ли?

Если я пообещаю вам, что сегодня вас ждет удачный день, то все так и случится просто потому, что ваш разум обработает эту информацию и придаст ожиданиям субъективный характер; если же я скажу, что грядущий день будет для вас худшим днем в жизни, поверьте, так оно и будет: вы попадете под проливной дождь без зонта, опоздаете на важную встречу, сорвете ответственные переговоры и упустите уже, казалось бы, верного клиента, которого уведет ваш злейший конкурент, а в довершение всего вас бросит ваш парень (или девушка). Кстати, все это произойдет еще до обеда. Я думаю, вы поняли, что я имею в виду. Мои пророчества сбудутся в точности не столько из-за того, что я телепат и могу внушить вам истинность всего вышесказанного, сколько потому, что это научно доказанный психологический феномен самоисполняющегося пророчества, или, другими словами, предсказания, влияющего на реальность таким образом, чтобы в итоге неизбежно оказаться верным. На научном языке это явление называется «эффект Пигмалиона».

В одной школе учительница решила поставить неофициальный эксперимент, доказывающий существование этого эффекта. Взяв в качестве критерия цвет глаз учеников, она разделила своих девятилеток на две группы. Детям, вошедшим в первую группу, было сказано, что они самые умные и могут учиться лучше других, им предоставили определенные привилегии, а все разговоры с ними велись исключительно в положительном ключе. Детей из второй группы никак не выделяли. В этот учебный день группа

«лидеров» показала отличные результаты в учебе, чего нельзя было сказать об «отстающих», полностью проваливших тестирование. Через несколько дней группы, а вернее подходы к работе с группами, поменяли местами. На следующих тестах по математике и чистописанию новая группа «лидеров» (которая раньше была «отстающей») прекрасно справилась с заданием, в то время как новые «отстающие» (бывшие «лидеры») показали очень низкие результаты. Получается, что разница в результатах была спровоцирована только лишь изменением учительской установки и ее восприятием детским разумом.

Наше недобroe подсознание

Хоть мы этого и не замечаем, но наш разум работает постоянно. Он просыпается вместе с нами утром и весь день находится в режиме многозадачности, решая наши повседневные проблемы. Люди выработали великое множество рефлекторных реакций, которые мы практикуем, совершенно не задумываясь. Например, наше тело само знает, как дышать, а утром по запаху из кухни мы без труда понимаем, что первая чашка кофе уже готова. Освобожденный от мелких забот разум фокусируется на более важных вещах, например, прокладывает маршрут до работы или выбирает нужные настройки на беговой дорожке. Получая с помощью чувств непрерывный поток информации об окружающем мире, мы действуем и реагируем, исходя из внешних факторов, но наш разум в это время разбирается с внутренними вопросами: *что моя девушка вчера так долго делала на работе?* или *как назывался тот фильм, который я так давно хочу посмотреть?* Получается, что наше сознание — или разум — постоянно, постоянно, постоянно работает. Но помимо сознания существует еще подсознание, которое тоже постоянно чем-то занято, хоть мы не всегда понимаем чем.

Хотите понять, как подсознание проявляет себя в повседневной жизни? Тогда представьте, что сегодня с утра вы по какой-то неведомой, но прекрасной причине проснулись раньше будильника, оперативно оделись, и у вас

неожиданно осталось время забежать перед работой в магазин. Решив запастись кашей, вы направляйтесь в соответствующий отдел и обнаруживаете, что с полок на вас смотрят с десяток разноцветных коробок с самыми разными эмблемами и названиями. Вы пробегаете их взглядом и останавливаетесь на каше, которую никогда до этого не видели, но уверены, что она очень вкусная. И даже полезная, ага. На пачке гордо красуется надпись: «Хрустящие Коко-Натсы». Причина, по которой вы хотите купить именно их, вам неизвестна, но выбор представляется вам верным и даже каким-то привычным. Вы расплачиваетесь на кассе и спускаетесь в метро. Каждое утро, боясь опоздать, вы сломя голову бежите вниз по бетонным ступенькам, пытаясь если не увидеть, то услышать приближающийся поезд. Но этим утром у вас еще куча времени. Вы спокойно спускаетесь по лестнице, не беспокоясь о том, что пропустите следующий поезд, и это дает вам возможность рассмотреть мелочи, которые, хоть вы бывали на этой станции много раз, до сего дня оставались незамеченными: в облицовке стены тоннеля не хватает нескольких плиток, кассу, оказывается, перекрасили в синий цвет, а прямо перед тем местом, где вы обычно ждете поезда, висит рекламный постер «Хрустящие Коко-Натсы». В условиях сумасшедшей утренней беготни вы никогда раньше не обращали на него внимания, но ваш подсознательный разум увидел его, запомнил и предопределил утренний выбор каши. Упаковка «Хрустящих Коко-Натсов» в вашей сумке служит прекрасным тому доказательством. Именно поэтому рекламщики как оголтелые соревнуются друг с другом за право бомбардировать наш разум сообщениями, действующими напрямую на наше подсознание.

Меня часто спрашивают, использую ли я подобные приемы для облегчения чтения мыслей. Обычно имеется в виду, что до начала шоу я мог бы написать число тридцать восемь на каждом кресле в зрительном зале, а потом доброволец, вызванный на сцену, невольно назвал бы именно его, хотя я и предоставил бы ему свободу выбора числа от одного до ста. Но я предпочитаю использовать силу своих мыслей по-другому. Благодаря долгим тренировкам я могу работать на очень тонком, подсознательном уровне, но мое внушение все равно не будет таким рациональным и выверенным, как у плаката «Коко-Натсы». Однако если я действительно напишу число тридцать восемь на каждом кресле, смогу

ли я убедить зрителя НЕ называть это число? Такая постановка вопроса представляется мне более интересной.

Для того чтобы мы вместе смогли попасть внутрь вашего подсознания, я предлагаю вам сыграть в простую игру. Я хочу, чтобы вы представили две простых геометрических фигуры, одну внутри другой. Представьте, но не говорите мне пока, что это за фигуры. Прежде очень внимательно прочитайте мою подсказку (она написана ниже). Готовы?

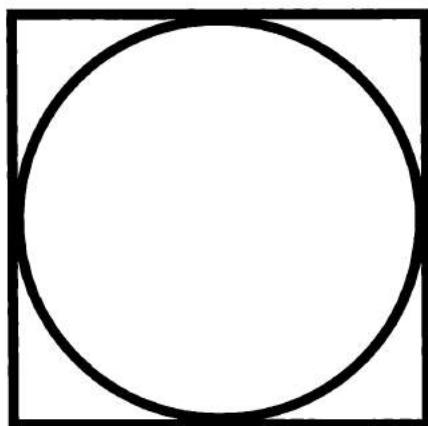
*Как же сложно сделать выбор,
Расслабьтесь и сядьте поудобнее.
У вас есть несколько вариантов, обдумайте их.
Главное, откиньте лишнее и сконцентрируйтесь.*

*Вам нужно представить пустой холст.
Нарисуйте две простые фигуры,
У одной внутри находится другая.
Теперь фигуры видны вам ясно,
Размытые линии становятся четкими.
Исключите из разума все лишнее.*

*Какие фигуры
В вашем воображении.
Аккуратно рассмотрите их,
Должна быть одна внутри другой.
Разные, но простые фигуры,
Альтернативы нет.
Только они
Аккурат в вашем сознании.*

Удержите фигуры в воображении. Какие фигуры вы представили?

Если вы относитесь к 80 процентам людей (и в определенной степени поддается подсознательному внушению), то в вашем воображении сейчас вот это:



Теперь посмотрите на первые буквы строк, из которых составлена моя подсказка⁴. Интересно, не правда ли? Если вы выбрали другое сочетание фигур, то не расстраивайтесь. Просто имейте в виду, что в ближайшее время я с вами в покер играть не сяду!

Как включить свой разум?

На что же еще способен наш замечательный мозг? Взгляните-ка на следующий абзац:

Исследование из Кембридского университета показало, что плеоспиреализм бывает в снах не имеет принципиального значения. Самое главное, чтобы преавия и посыпая бывали сопряжены на синих метасах. Остальные бывали в сне

⁴ В оригинале — треугольник. — Прим. перев.



*мгут бтыв как угондо пеермишенаы, но мы все ранво без пблр-
ем сжемом прочитать текст. Это связно с тем, что наш мзог
не чтаает кауждю бквuu в одетльюотси, а все сэлоо цлиеком.*

Скорее всего, у вас не возникло проблем с прочтением этого отрывка. Хотя приведенная информация и содержит некоторые искажения (полное описание эксперимента можно найти по адресу: www.mrc-cbu.cam.ac.uk/people/matt.davis/cmabridge/), больше всего меня радует то, что наш разум способен расшифровать ее содержание. Он может отыскать смысл в бессмыслице и вообще стремится подвести все происходящее под логические каноны.

Готовы к еще одному испытанию? Проверим, хватит ли у вашего разума силы прочитать текст, который я однажды получил по электронной почте. Скорее всего, чем дальше вы будете читать, тем проще вам будет его расшифровывать.

г0в0рЯ обр4зн0,
Э70 С00БЩ3Н13 Д0К4ЗЫВ437, Ч70 Н4Ш Р435М
СПОСОБ3Н 7В0Р17Ь 5Д1В173ЛЬНЫ3 Ч5Д3С4!
Н4С7ОЯЩ13 Ч5Д3С4!
Н4Ч4ЛО Э70ГО 7ЗКС74 Ч174ЛОСЬ С 7Р5Д0М,
НО, Н4Ч1Н4Я С Э7ОЙ С7РОЧК1,
В4Ш М0ЗГ Р4607437 В 4В70М471Ч3СКОМ Р3Ж1М3,
Н3 З4Д5МЫВ4ЯСЬ О 70М, К4К Э70 ВОЗМОЖНО.
Р4Д5Й73СЬ, Д4ЛЗКО Н3 ВС3 ЛЮД1 М0Г57 ПРОЧ174ТЬ
Э75 Н4ДП1СЬ!

Очень часто наш разум выбирает ментальные тропинки, по которым можно «сократить» мыслительный процесс, не обрабатывая каждый получаемый байт данных. Мы принимаем информацию и, основываясь на собственных знаниях и жизненном опыте, делаем определенные выводы.

В большинстве случаев такой подход себя оправдывает. Если рядом со столом стоит другой предмет мебели на четырех ножках, мы понимаем, что это стул, и нам не надо анализировать каждую прожилку каждого деревянного элемента стула, чтобы понять, что перед нами действительно он. Нашему мозгу хватило одного быстрого взгляда, и он уже позаботится обо всем остальном; а мы можем дальше уверенно шагать по жизни. Но иногда наш разум выбирает неправильную тропинку, и мы, нескованно этому удивляясь, оказываемся совершенно не там, куда шли.

Задержите последнюю мысль у себя в голове и дайте мне минутку, я хочу прочитать ваши мысли.

Пролистайте до цветной вставки в конце книги.

Теперь прочтайте эту фразу:

ЛЕДО В ПОХОПШИОСТИ

Читается без проблем, правда? Дело в доходчивости. Используя наши знания и накопленный опыт, мозг заполнил пробелы и «дорисовал» нижнюю часть слова. Впечатляет!

Да вот только ответ неправильный. Эта тропинка оказалась бесполезной. На самом деле фраза выглядит так:

ЛЕДО В ЛОХОЛЧИОСТИ

Вот еще один пример:



Прочитайте это предложение вслух. Теперь еще раз. А теперь прочитайте его очень медленно, делая паузы после каждого слова. Ага! Вы, должно быть, заметили, что, читая фразу в первый раз, пропустили второе «на». Так вышло потому, что ваш мозг очень привык к этому слову и на автопилоте пропустил его. Не правда ли интересно, что вы еще можете не заметить?

Посчитайте количество букв «Н» в следующем предложении.

*Результаты многолетней, направленной
на эксперимент работы он
занес на лист учета...*

Ну как? Сколько насчитали? Семь или восемь? Открою вам секрет: их десять. Попробуйте еще раз. Некоторые находят все «Н» только с третьей или четвертой попытки. Наш мозг не обнаруживает букву «Н» в предлоге «на», поскольку он встречается сплошь и рядом. Мы даже не замечаем его, наш мозг обрабатывает его на автопилоте.

Думаю, вы поняли, что реальность подшучивает над разумом, раз за разом заставляя нас сказать себе: *стоп! секундочку!* Пора включить

мозг и задуматься. Пожалуйста, сконцентрируйтесь и прочитайте следующую фразу:

Я очень хочу поехать в Париж этим летом.

Может показаться, что наш мозг постоянно делает ошибки, но на самом деле внутри него происходит огромное количество параллельных процессов, поэтому нам приходится полагаться на эти «тропинки», тем более что чаще всего они ведут в нужное место. Но иногда нам все-таки стоит быть более сознательными, четко следить за тем, что происходит вокруг, и воздерживаться от беспрекословного следования указаниям нашего внутреннего автопилота. Нужно напомнить нашему разуму, кто в голове хозяин.

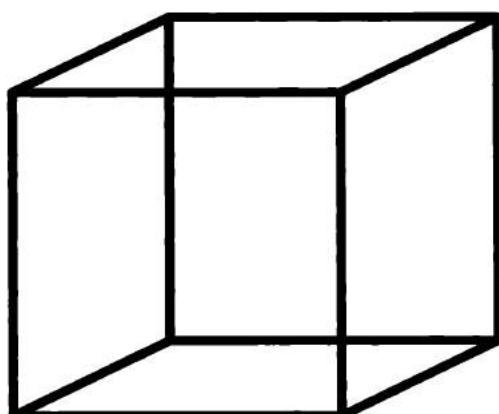
Будучи менталистом, я занимаюсь этим постоянно. Мне нужно заставить мозг работать так, как мне нужно, а значит, я должен его контролировать, должен обуздывать его силу, направляя ее на собственные цели, будь то передача энергии чи или обращение к интуиции, концентрация или внушение, убеждение или считывание языка телодвижений и невербальных сигналов.

Есть забавный прием, помогающий сконцентрироваться и вывести мозг из режима автопилота.

Начните вращать правой ногой по часовой стрелке (то есть слева направо). Получается? Молодцы! Не останавливайтесь. Теперь попробуйте нарисовать в воздухе указательным пальцем руки цифру шесть. Что происходит с ногой? Если вы не отличаетесь от большинства людей, то ваша нога немедленно изменит направление вращения на противоположное — против часовой стрелки (то есть справа налево). Попробуйте еще разок, только теперь посыпайте ноге мысленный сигнал соблюдать изначальное направление вращения (по часовой стрелке). Сделать это непросто, но вполне реально. Ваш разум должен господствовать над разумом, господствующим над материей! Хотите знать, что происходит? Вы сознательно сопротивляетесь командам от своего разума, которые тот посыпает в ногу, стараясь заставить ее следовать направлению вращения, заданному рукой. Сосредоточьтесь по-настоящему, и у вас все получится.

Перед вами куб Неккера, рисунок, который наш мозг воспринимает как трехмерное изображение. На самом деле на рисунке изображены

двенадцать пересекающихся линий, хотя большинство смотрящих действительно видят куб, передняя плоскость которого направлена в левый нижний угол страницы. Изображение можно развернуть. Иногда это происходит помимо нашей воли, но мы также можем сделать разворот осознанно. Мысленно переместите переднюю плоскость куба на задний план. Получилось? Если да, то теперь ваш куб направлен в верхний правый угол страницы. Попробуйте поиграть с изображением (забавное развлечение!); моя задача — показать вам, что наши глаза видят лишь то, на что их настраивает наш разум.



Надеюсь, что вы хорошо усвоили самый главный урок: первый шаг к использованию всей мощи разума — это понимание того, насколько сложно он устроен. Поверьте, ваш разум удивительный. Не стоит также забывать, что мы очень часто живем на автопилоте, по-настоящему не задумываясь о том, что происходит вокруг. Бывало ли с вами такое, что, дойдя до конечного пункта, вы не могли вспомнить, что видели по дороге? Это происходит из-за того, что в мыслях вы были где-то далеко. Вы должны регулярно встряхивать свой разум, снимать его с автопилота и использовать на полную мощность, особенно если вам нужно что-то получить от других. Позвольте привести еще один пример.

ЛАС-ВЕГАС

2011 год

900 зрителей

Самое время вернуться к шоу. Я уже успел угадать число, назвать имя и выдать Блейку свиток и 5 долларов, которые ему строго-настрого наказано не выпускать из рук, а всем остальным прикасаться к деньгам строжайше запрещено.

Мне нужна помощь, поэтому я вызываю на сцену девушку. Джейн — так ее зовут — немного нервничает. «Джейн, — говорю я, нежно кладя руку на ее плечо, — встречались ли мы когда-нибудь раньше?» «Нет», — отвечает она, уверенно качая головой.

«Похоже, что ты этому рада. Почему?» Она, наконец, смеется и немного расслабляется.

«Мне нужно, чтобы ты помогла мне выбрать телефонный номер», — с этими словами я протягиваю ей толстенный телефонный справочник Лас-Вегаса. Она берет его и едва не роняет, не ожидая, видимо, что он будет таким тяжелым. «Пожалуйста, выбери любой номер из справочника. Любой, понимаешь? Их там сотни тысяч, но я полностью полагаюсь на твой выбор». Джейн быстро пролистывает книгу, ее глаза движутся в такт бегущих веером страниц. «Не торопись, — говорю я успокаивающе. — Пока ты ишьешь телефон, у нас тут запланировано кое-какое развлечение».

Я спускаюсь в зал, но не ухожу далеко. В руке у меня стопка больших картонных карточек, и на каждой крупно напечатана цифра. «Отлично, — произношу я, останавливаясь перед большой девичьей компанией. На вид подружкам не больше двадцати пяти. — Я выбираю вас!» Девчонки хихикают. «Сейчас я отдам вам эти карточки. Пожалуйста, хорошенъко перемешайте их, передавая друг дружке в любой последовательности. Тасуйте, тасуйте, тасуйте, как следует. Мне нужно получить в этой стопке абсолютно беспорядочную комбинацию цифр. Мешайте, пока вам самим не надоест, хорошо?» Они кивают — все в нетерпении! — и я вручаю им карточки. Процесс пошел. Самое время для бодрой музыки.

«Джейн, ты определилась?» Моя помощница на сцене кивает, я разворачиваюсь к моим новоиспеченным крупье и повторяю: «Помните, как только вы решите, что перемешали достаточно хорошо — остановливайтесь». Через несколько секунд самая по-



следняя карточка, пройдя почти весь ряд, возвращается в колоду. Девушки смеются, очень довольные собой. «Оставьте их пока цифрами вниз, хорошо? Никто не должен видеть цифры». Убедившись, что теперь они будут сторожить карты как зеницу ока, словно вся их жизнь зависит от них, я взбегаю по ступенькам и снова оказываюсь на сцене.

— Итак, Джейн, давай проверим, что все по-честному. Договорились ли мы заранее, какой телефонный номер ты выберешь?

Джейн смеется и отрицательно качает головой.

— Тогда скажи нам, какой номер ты выбрала из этого весьма упитанного телефонного справочника.

Вооружившись маркером и готовый писать, я встаю к треноге, на которой закреплен лист ватмана. «464-9672», — диктует Джейн.

Я повторяю номер 4 6 4 9 6 7 2, делая паузу после каждой цифры, и крупно записываю его на листе, так, чтобы даже с самых дальних рядов было хорошо видно.

«Спасибо, Джейн! — я оборачиваюсь к зрителям. — Итак, из примерно полумиллиона номеров в этом справочнике Джейн случайным образом выбрала один. 464-9672, — я указываю на написанный моей рукой номер. — Вы согласны, что я не мог предсказать, какой номер выберет Джейн, кроме того, я никак не могу знать, в каком порядке сложили карточки мои очаровательные помощницы. Каков шанс, что они совпадут?»

«Дамы, ваш выход, — я смотрю в зал, подбадривая моих новоиспеченных крупье. — Пожалуйста, вставайте по очереди, начиная с этой стороны, поворачивайтесь к залу и поднимайте карточки одну за другой так, чтобы все могли видеть напечатанные цифры». Первая девушка встает и высоко поднимает свою карточку: 4. Ее подруга встает с цифрой 6. Остальные зрители начинают вытягивать шеи, стараясь получше разглядеть, по залу проходит ропот. Следующей выпадает четверка. Шум в зале нарастает. «Да ладно!» — слышится крик откуда-то с задних рядов. Стоящие девушки хихикают и крутят головами из стороны в сторону, но карточек не опускают. Одна за другой поднимаются остальные участницы,

показывая свои карточки. Каждая новая цифра встречается радостными криками из зала: «девять!», «шесть!», «семь!» Воздух наэлектризован. Девушка с последней карточкой нервничает, видно, что она хочет скорее посмотреть на цифру, которую она крепко прижимает к груди. «На счет три, — кричу я, и аудитория начинает отсчет вместе со мной, — три, два, один». Она поворачивает карточку с большой двойкой. Зал взрывается аплодисментами, многие вскакивают со своих мест. Смех льется со всех сторон. Это потрясающее. Энергия почти сбивает меня с ног.

Словно вспоминая что-то очень важное, я неожиданно ору в микрофон: «Я совсем забыл. Где деньги?»

На одном из последних рядов Блейк вскакивает со своего стула, размахивая банкнотой и свитком: «ДЕНЬГИ ЗДЕСЬ!» Смех становится еще громче.

4

Сила внушения — Великие умы мыслят одинаково

Токио, 2011 год

Я выступаю в Японии на известном ток-шоу Такэси Китано. Сцена и стол передо мной завалены газетами, десятками, если не сотнями японских газет, сваленных неровной горкой; пожалуй, их никак не меньше четырех сотен. Профессор Ооцуки — известный в Японии скептик, большой скептик. В надежде изменить его позицию я пытаюсь предсказать слово, которое выберет телеведущая из этого необъятного вороха газет. Я уже упомянул, что все газеты на японском? Возможно, следует также предупредить вас, что я не говорю по-японски.

Профессор внимательно следит за тем, как я осматриваю горы газет. Удовлетворив свое любопытство, я поднимаю взгляд на ведущую, стараясь заглянуть ей прямо в глаза. Профессор не улыбается, но, похоже, что ему все-таки любопытно. На большом листе белой бумаги я пишу слово, закрывая его от любопытных глаз присутствующих. Я не имею ни малейшего понятия о том, что означают японские иероглифы, которые я только что нарисовал, и как они произносятся, но я абсолютно убежден, что ведущая выберет именно их. Я складываю лист, убираю в конверт, запечатываю и протягиваю профессору. Он пишет на нем свое имя и для чистоты экс-

перимента оставляет его у себя. Все приготовления сделаны, предсказание зафиксировано в письменной форме, и дело остается за малым. Я должен мысленно убедить ведущую выбрать именно это слово из десятков (или сотен?) тысяч слов, напечатанных в разбросанных по студии газетах. Сперва я объясняю ей, что слово будет выбираться постепенно, и предлагаю определиться с газетой. Она замирает на мгновение, но потом решительно разгребает свалку газет и достает одну с самого низа. Теперь нужно выбрать правую или левую страницу разворота. Решение не отнимает у нее много времени — правая. Дело за словом. Выбрав, она направляется к большой белой доске, установленной здесь же в студии, и крупно (нам с профессором должно быть хорошо видно) пишет слово: ホテル

Под фанфары и барабанную дробь мы просим Ооцуки открыть им собственноручно подписанный конверт. Напоминаю, что все это время он не выпускал его из рук. Профессор достает листок бумаги с моим предсказанием, аккуратно разворачивает его и показывает собравшимся. Стопроцентное совпадение: ホテル. Ведущая и зрители сходят с ума. Мне объясняют, что иероглифы означают «отель». Я предсказал, что из всех слов, напечатанных в газетах, ведущая выберет именно это, и оказался прав. Профессор сидит молча и кивает головой. Он в шоке, натурально в шоке. Возможно, он даже перестал быть скептиком. Мне так понравился этот трюк, что я повторил его в «Вечернем шоу» для Джей Лено... и Ким Кардашян, правда, с небольшим изменением, о котором расскажу чуть позже.

**НАСЛАДИТЕСЬ ПРЕКРАСНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЕМ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/JAPAN**

Если помните, то я уже писал, что называю такое предсказание *открытым*, поскольку оно касается еще не случившегося факта. Как это работает? Заглянуть за горизонт времени мне не под силу. Вместо этого я моделирую будущее. Подчиняя грядущие события своей воле, я заставляю будущее измениться, а ведущую выбрать то слово, которое лежит на лист-

ке в конверте. Круто, не правда ли? Но это еще не все. Внушение может действовать на нескольких человек одновременно.

Представьте, что вы сидите в зале на одном из моих шоу. Я спускаюсь со сцены, подхожу к вашему сектору и прошу вас и ваших соседей загадать число. Вы выбираете сорок четыре. Все выбирают сорок четыре, и, естественно, я знаю, что вы все загадали сорок четыре. Ответьте мне на простой вопрос: как это работает? Читаю ли я ваши мысли или воздействую на ваше сознание, внушая всем одно и то же число? Большинство зрителей отвечают, что механика трюка строится вокруг чтения мыслей, но в их голосах легко угадывается сомнение, поскольку они потихоньку осознают, что версия с внушением даже не приходила им в голову, пока я о ней не упомянул. Это интересный вопрос. Я прошу еще раз загадать число. И знаете что? Все выбирают число тридцать семь. И вы в том числе. Как такое возможно? Почему вы все опять загадали одно и то же число? Сидя в своем кресле, вы понимаете, что мне удалось вас удивить. Так что же, читаю ли я ваши мысли, или заставляю вас думать так, как нужно мне? Вопрос на самом деле непростой. Он не только заставляет людей задуматься о силе разума, но и подкидывает пару-тройку тем для интересной беседы за ужином.

Каждый раз, когда я подхожу к кому-то и говорю: «Загадайте число от одного до ста», — я включаю режим внушения. Во время выступлений я сначала пишу число на доске, а потом прошу добровольца из числа гостей загадать свое. Он или она громко произносит выбранное число, а я разворачиваю доску так, чтобы все могли видеть написанное мною число. Мне каждый раз удается удивить участников этого номера; очень часто они сами рассказывают, что в голове у них крутилось несколько чисел, на одном из которых они впоследствии остановили свой выбор, а иногда я сам комментирую принятное ими решение. Участники могут посчитать, что первое загаданное ими число слишком простое, и я сразу его отгадаю, поэтому они решают выбрать другое. Теперь вы знаете, что это я воздействую на их разум, вынуждая остановиться на нужном мне варианте. Я вмешиваюсь в их мыслительный процесс и вкладываю им в голову мое число — это и есть сила внушения.

Уверен, что вы сейчас думаете: «Ага, это все, конечно, здорово, но как? Как он это делает?» Прежде всего, хочу вас заверить, что по со-

стоянию на сегодняшний день я и сам до конца этого не понимаю. После многолетних тренировок все происходит само собой, поэтому мне так трудно занять позицию стороннего наблюдателя и попытаться разложить весь процесс по полочкам. Мною было прочитано, изучено и опробовано практически все, что так или иначе относится к психологии внушения. Собранная таким образом информация легла в основу приемов, которые я разработал и теперь применяю.

Одно из направлений, которое мне наиболее интересно, называется нейролингвистическое программирование (НЛП). Это важная часть моей работы. НЛП описывает и изучает взаимосвязь между тем, как мы думаем, и тем, как мы общаемся (вербальными и невербальными методами). Например, если я сделаю вид, что собираюсь ударить вас и подниму кулак, вы инстинктивно попытаетесь защитить лицо. Любое наше действие запускает другое действие. Любой наш поступок вызывает у окружающих нас людей определенную реакцию. То, что делаю я, объяснить несколько сложнее: своими словами, тембром голоса, жестами, мимикой и интонацией я заставляю вас сделать то, что мне нужно, поступить именно так, а никак иначе, или наоборот, поступить иначе, а не так, только вы этого не замечаете. Читая мысли и осуществляя внушение, я работаю ниже порога сознательного восприятия. Обмен идет в обоих направлениях: часть информации я получаю от вашей невербалики, вербалики, построения фраз, но при этом я также передаю часть информации вам с помощью своей невербалики и мимики, слов и интонаций. Это психологическая сторона внушения. Стоит отметить, что люди достаточно просто поддаются внушению, постоянно попадая из-за этого в какие-нибудь передряги. Нас постоянно пытаются обдурить и облапошить все кому не лень — от продавцов-консультантов до психопатов. Впрочем, в отличие от этих ребят я очень полагаюсь на силу своего разума и его концентрацию. Выстрел с двух стволов — это всегда опасно. У моих бедных зрителей обычно нет выбора, они в восторге от всего, что происходит на сцене, ведь я внушаю им, что мое шоу — лучшее на свете!

Сколько девяток между единицей и ста? Посчитайте... Девять, девятнадцать, двадцать девять... и так далее, до ста.

Сколько получилось? Ответ на следующей странице.

Правильный ответ — двадцать. Удивлены? Я знаю, что внушил вам определенную систему подсчетов. Признайтесь, вы забыли посчитать девяносто, девяносто один, девяносто два, девяносто три, девяносто четыре, девяносто пять, девяносто шесть, девяносто семь и девяносто восемь.

Внушение — это действительно очень здорово!

А теперь я покажу вам рисунок.

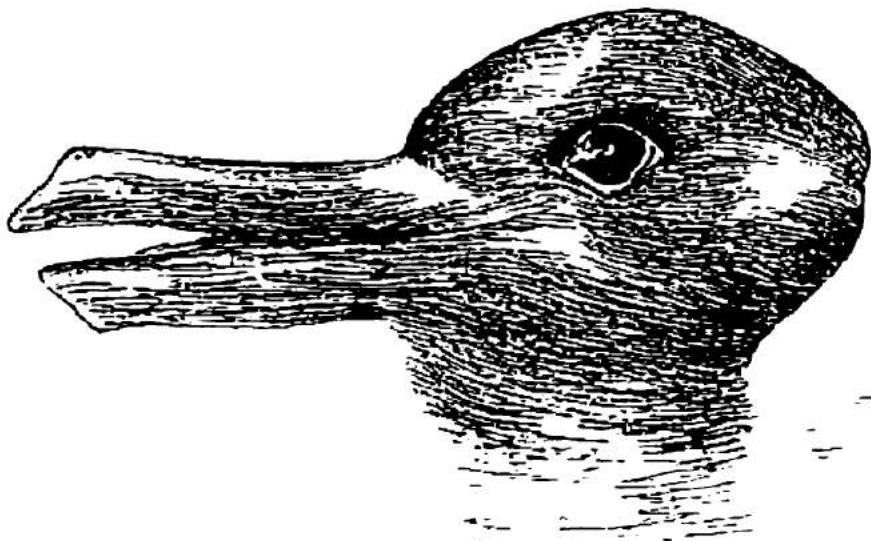


Кого вы видите? Старушку или молодую девушку? Имеет ли значение, кого вы увидели первой? Скорее всего, нет. Мог ли я заставить ваш мозг увидеть одну, а не другую? Конечно, да.

Пожалуйста, поставьте слова в правильном порядке и прочитайте получившиеся предложения.

1. морковку животные любят некоторые есть
2. длиннее лучше тем чем уши слышишь
3. это прыгать здорово быстро
4. норах зайцы глубоких живут в

А теперь посмотрите на эту оптическую иллюзию. Какое животное вы видите?



Вы должны были увидеть зайца, потому что ваш мозг настроился на мысли о зайцах, пока вы расшифровывали предыдущие предложения. Это не особенно яркий пример, но тем не менее он хорошо демонстрирует, как можно смоделировать мысли и чувства человека с помощью намеков. Влияние и внушение — оба этих навыка чрезвычайно важны для менталиста.

Психология внушения: как заставить разных людей думать и действовать одинаково

Вы наверняка хотите знать, смогу ли я научить вас технике внушения, чтобы вы могли заставить кого угодно выбрать нужное вам число от одного до ста. Скорее всего, нет. Однако я могу рассказать о некоторых базовых приемах внушения, которые я использую на выступлениях и в повседневной жизни. Мы ограничимся лишь общими правилами, но, может быть, мне удастся убедить вас опробовать их на практике.

Одна из основных техник внушения состоит в установлении эмоциональной связи с другим человеком. Если этот шаг реализован успешно, то, скорее всего, этот человек заметит нас, выслушает то, что мы скажем, и сломается перед силой нашего убеждения.

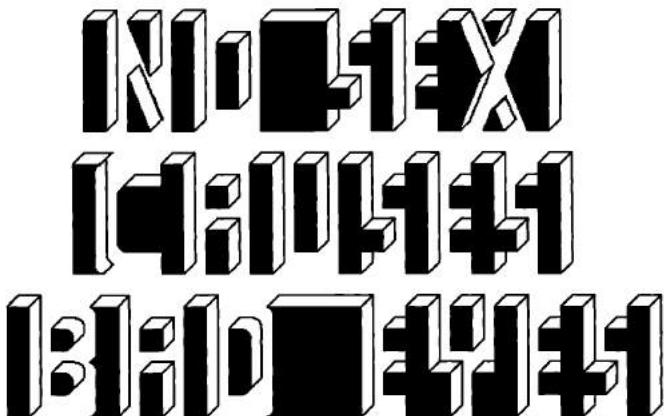
Когда я выступаю перед зрителями — на живом шоу, на телевидении или на частном приеме — я хочу понравиться публике и стараюсь установить с ней определенную эмоциональную связь. Как только у меня это получается, шоу идет в разы лучше. Зал раскрывается передо мной и становится более восприимчивым к силе моего внушения. Даже если я совершу какую-то промашку, зрители все равно будут думать, что я классный!

Я приступаю к налаживанию эмоциональной связи с момента первого зрительного контакта с залом. Первое впечатление можно произвести только один раз, второго шанса не будет, поэтому я должен дать публике то, что она хочет. На сцену я всегда поднимаюсь бегом, разведя руки в стороны и немного вперед. Моя улыбка по размерам лишь чуть-чуть не дотягивает до мультишной. Весь мой внешний вид призывает зрителей к взаимности, и они чувствуют мою энергетику и энтузиазм, инстинктивно наклоняясь вперед, навстречу моим распахнутым объятьям; и все улыбаются. Улыбка — это очень заразная штука. После того как стихают приветственные овации, я произношу первую шутку.

«Прежде чем мы начнем, я хотел бы задать вам один вопрос». Обратите внимание, что я говорю «мы», а не «я», как бы мгновенно превращая нас в друзей, своего рода сообщников — мы тут все заодно! — с самого начала представления. После этого я выбираю первого добровольца. Кого-нибудь с дружелюбным и открытым лицом. «Вы! На сцену! Скажите, как вас зовут,

только громко». Парень с дружелюбным лицом отвечает: «Джон». — «Совершенно верно!» Все смеются. Улыбка заразительна, а смех и подавно. Эмоциональная связь установлена, можно работать дальше.

Однако пришло время испытать на вас пару-тройку моих фирменных шуток, ведь должен же я установить эмоциональную связь и с вами тоже, чтобы, наконец, понравиться вам, мои дорогие читатели. Посмотрим, сможете ли вы прочитать эти слова. Если это не получится у вас с первого раза, не отчайвайтесь, поставьте книгу на стол и сделайте шаг назад.



Теперь я вам больше нравлюсь⁵?

⁵ Отсутствие секса вызывает ухудшение зрения (англ.). — Прим. перев.



Слышали ли вы когда-нибудь об «эффекте зеркала»? Забавная штука. Представьте себе, что вы сидите в баре и ждете приятеля. Вы заказали первый напиток, изучили меню от начала до конца (три раза), обновили с телефона статус в «Фейсбуке», а друг все не идет. Окончательно заскучав, вы принимаетесь изучать других посетителей. Ваше внимание привлекает пара, сидящая за столиком неподалеку. С виду — обычные ребята, ничего примечательного, но тут вы кое-что замечаете. Они сидят, сильно наклонившись и вытянув руки через весь стол навстречу друг другу, еще немного и их пальцы соприкоснутся. Когда она смеется, он смеется тоже, и оба они при этом чуть запрокидывают голову. Она начинает что-то рассказывать, торопливо и возбужденно, но ее слова теряются в общем гуле бара. Он прерывает ее скорострельной тирадой, а потом она его; их разговор так и скачет от нее к нему, и обратно. «Да они на одной волне! — думаете вы. — У них отличная эмоциональная связь». Затем происходит забавная штука: девушка внезапно откидывается на спинку своего стула, а через две секунды парень повторяет это движение. Еще через пять секунд она вновь облокачивается на стол, мгновением позже парень делает то же самое. Можно подумать, что он ее передразнивает. Вы внимательнее присматриваетесь к девушке, но, похоже, она этого не видит или не понимает. Чем дольше вы наблюдаете, тем отчетливее становится ясно, что они попеременно копируют движения друг друга, совершенно не отдавая себе в этом отчета.

Пара в баре абсолютно неосознанно отражает (словно зеркало) действия друг друга — жесты, мимику, выбор слов, даже ритм дыхания. Это вызвано тем, что им безопасно друг с другом, они, безусловно, очень близки. Они влюблены, и их эмоциональные связи очень крепки, а значит «эффект зеркала» возникает между людьми, которые хорошо друг друга знают. Если это действительно так, то возникает вопрос: раз чувство связи с другим человеком вызывает «эффект зеркала», то может ли «эффект зеркала» породить связь между людьми? Один из соавторов нейролингвистического программирования, Ричард Бендлер, решил проверить эту идею, и проведенный им эксперимент продемонстрировал справедливость этого предположения; зеркальное копирование телодвижений и мимики другого человека может вызывать чувство близости.

Стоя на сцене, я абсолютно уверен, что моя широкая улыбка заставит зрителей улыбнуться в ответ, а я снова улыбнусь им. Обмен улыбками создает связь. Смех работает по тому же принципу.

Робин Таннер и Таня Чартранд, психологи-исследователи из университета Дьюка, предложили тридцати семи студентам попробовать «Вигор», объяснив, что это новый спортивный напиток, и после дегустации просили ответить на несколько вопросов. Обычный эксперимент, ничего особенного... за исключением небольшой детали: примерно в половине случаев интервьюеры зеркально повторяли движения опрашиваемых ими студентов. Если студент закидывал ногу на ногу, то через несколько секунд интервьюер поступал так же. Студент почесывает нос, теребит волосы и наклоняется вперед? Интервьюер выждет пару секунд и, словно зеркало, отразит его движения.

Никто из студентов не заметил «эффекта зеркала». К слову, вопросы в обоих случаях (с отражением или без) задавались абсолютно одинаковые. Каков результат? К концу интервью «отражаемые» студенты гораздо чаще высказывали согласие купить «Вигор», если его выпустят на рынок, и отвечали утвердительно на вопрос, считают ли они его успешным продуктом. Кроме того, «отражаемые» студенты отзывались о «Вигоре» еще более положительно, если знали, что интервьюер лично заинтересован в успехе напитка. Удивительно, не правда ли? «Эффект зеркала» породил эмоциональную связь между интервьюером и респондентами, но самое интересное состоит в том, что никто не заметил «отражений» — это очень тонкий процесс.

Как же работает «эффект зеркала»? На самом деле все довольно просто. Нам комфортно с людьми, чем-то похожими на нас: они могут быть одного с нами возраста, родиться в том же городе или стране, сходить с ума по нашей любимой футбольной команде или испытывать жгучую ненависть к ее главному сопернику. Нам нравятся люди, которые нас понимают. Поэтому совершенно естественно, что мы легко общаемся с людьми, имеющими схожий с нашим язык телодвижений или использующими похожие словесные формы, даже если мы это ощущаем исключительно на подсознательном уровне.

Эмоциональная связь представляется мне одним из каналов общения с окружающими людьми, а «эффект зеркала» есть средство уст-

новления этой связи. Не стоит забывать, однако, что в этом деле важна деликатность. На рабочем собеседовании или свидании рьяное копирование жестов вашего собеседника будет не лучшим вариантом, пусть даже вы будете их воспроизводить после секундной задержки. Вам следует стать заторможенным и немного искривленным зеркалом. Слишком «дословное» повторение выдаст вас, поскольку собеседник почти наверняка заметит его. В этом случае хорошая задумка падет жертвой плохой реализации; ваше поведение будет выглядеть странно, и последнее, что вы успеете сделать, — помахать на прощание ручкой новой работе или новым романтическим отношениям.

Если ваш собеседник почесывает нос, то нет никакой необходимости остервенело чесать свой. Правильнее будет начать с копирования общего положения тела. Собеседник стоит или сидит? Наклон туловища идет вправо или влево? В этом нет ничего сложного. Голова наклонена? Что с руками? Они скрещены на груди или расслабленно лежат на столе? Внимательно следите за тоном его голоса и выражением лица, старайтесь деликатно копировать их; смейтесь вместе с ним, но делайте это естественно. Прислушайтесь к используемым словам и включите их в свою речь. Собеседник говорит «клево» и «фантастика»? Тогда и вы можете себе это позволить, одинаковые слова пойдут на пользу вашей связи. Люди реагируют охотнее, если с ними разговаривают на их собственном «языке». Отметьте для себя темп речи, ее громкость и интонации; разобравшись в них, подстройтесь. Ваш «отражаемый» расслабится, и общение пойдет проще. Чем ближе вы будете с человеком, тем проще вам будет воспроизводить «эффект зеркала»; при крайней близости он возникает вовсе без дополнительных усилий.

Наладить эмоциональную связь с целым залом гораздо сложнее, чем с одним человеком, но она играет очень важную роль на выступлениях моего формата. Все шоу выстроено вокруг этой связи, она увеличивает силу внушения, силу телепатии и силу манипулирования энергией чи. Любое общение с аудиторией напоминает некую игру или даже танец: я отправляю подсознательные команды, управляющие ответами зрителей, и одновременно с этим отслеживаю все полученные от них невербальные подсказки. Конечно же, я читаю мысли некоторых участников. Во время



выступления в обоих направлениях курсирует огромное количество самой разной информации. Общаясь с добровольцем, я составляю у себя в голове некое подобие карты его разума, реперными точками для которой служат данные, полученные благодаря телепатии и расшифровке идущих от человека внешних сигналов. Выбранный мной зритель устанавливает связь не только со мной, но и с другими участниками представления; больше всего это походит на сеть.

Один из моих любимых номеров с внушением выстроен как раз вокруг такой сети эмоциональной связи, раскинутой по всему залу. Номер отличный. Сейчас я вам все расскажу.



ПАРИЖ

2008 год

400 зрителей

«Мне нужен кто-то, кому я смогу передать на хранение вот эту штуку», — говорю я, размахивая над головой большим коричневым конвертом. Я стою в самом центре зала, половина шоу уже позади. «Вы, — выбираю я и указываю поверх нескольких рядов на женщину с приятной улыбкой. — Сможете сохранить конверт в целости и сохранности?» Она кивает и смеется, вид у нее немного смущенный. Я передаю конверт лично в руки.

— Как вас зовут?

— Линси.

«Линси, смотри, в этом конверте находится лист бумаги, на котором я кое-что написал. Храни его, пожалуйста, и не отдавай никому». Я еще раз показываю зрителям конверт. С любого места можно без труда разглядеть, что по периметру он пробит степлерными скрепками, их там никак не меньше миллиона! Совершенно очевидно, что незаметно вытащить его содержимое становится делом крайне затруднительным.



Вернув конверт Линси, я подхожу к мужчине, сидящему на один ряд ближе к сцене. «Пожалуйста, назовите имя женщины, которую я ни при каких обстоятельствах не могу знать». Мужчина

пару секунд размышляет. «Подумайте хорошо,—предостерегаю я,—я знаю многих женщин». Все смеются.

Мужчина расплывается в улыбке и произносит: «Эмма». Я пишу ЭММА на большой доске, установленной на сцене. Теперь слово хорошо видно любому из присутствующих. Я возвращаюсь в зал, выбираю следующего добровольца и прошу его дать мне название страны, в которой он никогда не был. Так на доске появляется слово ГЕРМАНИЯ, а я бегу с микрофоном в другой сектор в поиске следующего человека. Ему достается вопрос о любимой кинозвезде. Кого же он выберет? ДЖОРДЖ КЛУНИ занимает почетное место на доске. Многие наклоняются вперед, выдавая тем самым свое волнение. Они тщетно пытаются разобраться, что же происходит. Зрители пока не понимают, что все вместе сочиняют для меня историю. «А я знал, что вы назовете Джорджа,—говорю я,—и даже прихватил с собой его фотографию. Она прямо здесь, у меня в кармане». Зрители в изумлении. Со всех сторон на меня сыплются реплики: «Нет!», «Не может быть!», «Фотография?», «Ничего себе!» Я достаю фотографию лысого карапуза: «Здесь Джорджу всего два годика». Все смеются, и можно двигаться дальше.

Микрофон в руках у следующего участника. «Назовите мне марку машины?»—прошу я.

— Бьюик.

«Бьюик? Вы уверены? Может, порше? Кто вообще выбирает не порше, а бьюик?»—вопрошую я аудиторию. Все смеются. Что ж, БЬЮИК отправляется на доску. Следующий зритель должен назвать мне сумму, которую он бы хотел выиграть в казино. 10 010 долларов. Каков хитрец! Микрофон передают дальше по рядам. Последний вопрос: «Представьте, что вы уехали в отпуск. Скажите, на сколько дней?» Я записываю ответ. Ситуация на доске выглядит следующим образом: ЭММА, ГЕРМАНИЯ, ДЖОРДЖ КЛУНИ, БЬЮИК, 10 010 ДОЛЛАРОВ, ДЕСЯТЬ ДНЕЙ. Сотни лиц обращены ко мне, и каждое из них выражает нетерпение. Каждый человек в зале чувствует свою причастность, ведь список на доске — это плод коллективного творчества зрителей, моих зрителей, которые в данный момент искренне наслаждаются тем, что реально принимают участие в номере.

Я ищу глазами Линси. «Конверт все еще у тебя? — уточняю я. Она смеется, кивает и поднимает конверт, на который тут же устремляются сотни любопытных взглядов. — Я приглашаю тебя на сцену, пришло время его открыть!» Я стою около доски с микрофоном в руке, поэтому Линси требуется какое-то время на то, чтобы пробраться сквозь ряды и присоединиться ко мне. С хорошо различимым усилием она разрывает истерзанный скрепками конверт, и на свет появляется сложенный лист бумаги. Линси смотрит на меня, как бы спрашивая разрешения его развернуть. «Давай, — киваю я, — читай».



Она начинает читать текст, составленный в форме письма: «Всем привет! Как здорово, что у меня есть возможность написать вам это письмо. Я все еще путешествую, и сейчас нахожусь в Германии. Вчера тут был огромный прием, все прошло очень здорово. Вы мне, конечно, не поверите, но там был Джордж Клуни». Линси останавливается. Зрители оглядываются друг на друга, по залу проходит ропот удивления. Погодите удивляться, это только цветочки. «Мы с ним познакомились, поболтали, и он даже разрешил мне прокатиться на своем антикварном бьюике». Уровень

возбуждения в зале резко повышается. Это так заразительно! Мне приходится жестами успокаивать людей. «Я отлично провожу время, мне здорово повезло в казино, 10 000 долларов перекочевали в мой карман». «Всего 10 000?» — восклицаю я, показывая на доску, на которой написано 10 010, но потом пожимаю плечами — это не так уж и плохо.

«Совсем близко,— успокаивает меня Линси и продолжает читать: «И еще 10 долларов от одноруких бандитов». В зале смех и удивление. «Не может быть! Не может быть!» — кричит кто-то с первых рядов. Линси приходится выждать немного, а уж потом продолжить: «Я буду дома через восемь дней». Зал разочарованно вздыхает, конечно, до загаданных десяти не хватает двух дней. Я машу рукой: «Ничего страшного, все нормально, дальше».

Снова звучит голос Линси: «Совсем вылетело из головы, меня же предупредили, что рейс задерживается на два дня». И в этот момент зал взрывается неистовым смехом и криками восхищения. Последнее предложение: «Передаю большой привет всем, а особенно Линси, которая сейчас читает мое письмо. С любовью, Эмма». Линси замолкает и в состоянии подлинного шока продолжает держать микрофон, в то время как ее челюсть медленно отъезжает вниз. Зрители вскакивают со своих мест, продолжая неистово аплодировать. На лицах многих я читаю один и тот же вопрос: «Как он это сделал?» Они мысленно отматывают этот номер в самое начало и просматривают его еще раз. Так работает открытое предсказание, примененное к большой группе людей. Внушение. Это сумасшествие.

ХОТИТЕ УВИДЕТЬ ЕЩЕ ОДНО НЕВЕРОЯТНОЕ
ВНУШЕНИЕ? ТОГДА ВАМ СЮДА:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/STORY

Обещаю, вы не поверите своим глазам!

Язык телодвижений: пускаем тело в дело

Следующая часть выступления, о которой я расскажу, мне очень нравится, и не только потому, что в ней задействуется сразу много зрителей, но и потому, что мне приходится выкручивать на максимум еще один очень важный для менталиста навык — умение читать язык телодвижений. Я пользуюсь им постоянно как для внушения, так и для чтения мыслей. На шоу я регулярно выбираю помощников из числа зрителей, но делаю это всегда осознанно, мой выбор не бывает случайным. Я поднимаю на сцену человека, который, как мне кажется, лучше всего подойдет для участия именно в этом номере. Способность сделать правильный выбор также является одним из проявлений умения воздействовать на поведение другого человека.

Что я имею в виду? Я уже упоминал о том, что во время выступления моя связь с аудиторией имеет огромное значение. До начала шоу я очень часто выхожу в фойе заведения, где выступаю, и наблюдаю за поведением гостей, стоящих в очереди, покупающих билеты и просто праздно прогуливающихся. Я внимательно смотрю на них и выбираю новых жертв... простите, добровольцев... для участия в сценических экспериментах. Мне нравится чувствовать своих зрителей, читать их телодвижения, эмоции и прогнозировать их реакции на мое выступление. Некоторые, повстречав меня, начинают нервничать. Они инстинктивно защищаются и замыкаются в себе, словно бы опасаясь, что я могу прочитать все, что происходит у них в головах. Это, кстати, одна из причин, почему во время выступления я так часто прибегаю к помощи юмора.

Еще на заре своей профессиональной карьеры я заметил, что некоторые люди чувствовали себя в моем присутствии некомфортно, они не понимали, чего от меня ожидать, и ощущали себя уязвимыми. Они боялись, что мои ментальные навыки суть доказательство их несостоинности. С тех пор на своих выступлениях я много шучу и смеюсь, стараясь снять зрительское напряжение. Большинство участников проникаются ко мне теплом сразу после знакомства, но есть и те, кто чувствует себя неудобно и надолго замыкается в себе. Они не хотят, чтобы я читал их мысли. Мне нет никакого резона выбирать такого человека добровольцем, потому что мне будет крайне затруднительно прочитать мысли того, кто сильно этому противится. Иногда

я незаметно наблюдаю за зрителями, пока они входят в зал и рассаживаются. В это время я читаю их невербалику. Что с ними происходит? Они в нетерпении, нервничают, скучают, излучают скептицизм?

Даже во время шоу я сканирую публику, запоминая реакции людей и анализируя, кто из них может мне пригодиться в следующую минуту. Иногда я обращаюсь к зрителю с вопросом «Как вам вечер?» только для того, чтобы посмотреть на реакцию человека, сидящего рядом с ним. Вы удивитесь, если узнаете, насколько содержателен наш язык телодвижений и как много невербальной информации мне приходится обрабатывать.

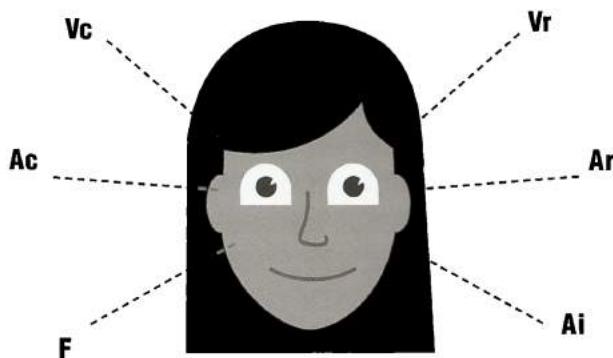
Согласно результатам одного исследования, даже если движения человеческого тела будут отображаться на экране в виде одиночных светящихся точек, то мы по-прежнему сможем опознать грусть, злость, радость, отвращение, страх и удивление. Команда ученых под руководством доктора наук Винанда Диттриха из университета Хартфордшира (Великобритания) пригласила профессиональных танцоров с целью определить, насколько просто различать эмоции, передаваемые исключительно с помощью языка тела. Участники эксперимента смотрели короткие видеозаписи двух танцоров, мужчины и женщины, изображавших различные эмоции с помощью танца. Первой группе показывались полноцветные видеоизображения, а вторая смотрела запись танца в темноте, но при этом на теле у танцоров были закреплены тринацать точечных источников света. При просмотре полноцветных видео 88% респондентов правильно определили загаданные эмоции, но, что самое удивительное, при просмотре «световых» танцев этот показатель составил 63%. Такую долю правильных ответов уже нельзя объяснить простым совпадением. Через несколько лет эксперимент повторили, ограничившись всего шестью светящимися точками, закрепленными у танцоров на плечах, запястьях и щиколотках. Хоть это и невероятно, но 62% респондентов вновь правильно назвали изображаемые эмоции. В нас запрограммировано умение читать язык телодвижений и расшифровывать как эмоции, так и невербальные сообщения, даже если исходные данные очень скучны.

В одном из своих фирменных номеров я отгадываю имя первого возлюбленного. Лучше всего номер смотрится на телевизионных ток-шоу, хотя я выполняю его и на живых выступлениях. Его тонкость заключается

в том, что часть информации я получаю с помощью телепатии, а другую часть — с помощью интерпретации невербалики. Задавая определенные вопросы, я, конечно же, получаю вербальную реакцию, но также запускаю целую цепь мимических изменений, которые выполняют функцию подсказок. Человек, отвечающий на вопрос о количестве букв в имени, мысленно их считает, а я могу сосчитать вместе с ним, опираясь исключительно на выражение его лица. Некоторые, сами того не замечая, считают буквы на пальцах. Этот прием помогает мне сократить область поиска, и я приступаю непосредственно к чтению мыслей.

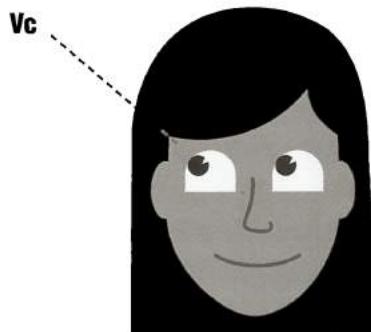
Думаю, что многие слышали о движениях глаз и о том, что человек, говорящий неправду, обычно смотрит в определенном направлении. Все это действительно так. Глаза — это зеркало не только души, но и разума. Большинство из нас, говоря с человеком, концентрируются именно на его глазах, ведь так проще всего. Но чаще всего мы, сами об этом не догадываясь, смотрим неправильно, а поэтому не видим сути; мы опять живем на автопилоте. Когда следующий раз будете с кем-то разговаривать, взглянитесь повнимательнее в глаза собеседника, просто так, шутки ради, и проверьте, насколько движения его глаз соответствуют содержанию разговора. Может статься, вы будете удивлены.

Я намерен научить вас кое-чему интересному. Немногие знают о «визуальных сигналах оценки». Их подробное описание содержится в книге Ричарда Бендлера и Джона Гриндера *Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming* («Из лягушек в принцессы: нейролингвистическое программирование»). Я расскажу лишь об основных выводах, сделанных ими в результате проведенных экспериментов.



Задайте вопрос вашему собеседнику и проследите, в какую сторону он посмотрит. Направления приведены относительно задающего вопрос (то есть с вашей стороны) для собеседника-правши. Итак, собеседник может посмотреть:

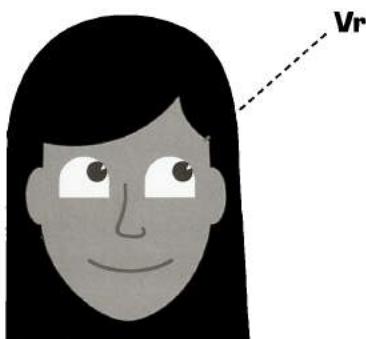
ВВЕРХ И ВЛЕВО



Это направление характерно для «визуально сконструированных изображений» (Vc/Bc). Если вы попросите собеседника что-нибудь представить или придумать, то его глаза пойдут вверх и влево во время того, как он будет заниматься «визуальным строительством» внутри своего воображения. Представьте трехногого жирафа, и ваши глаза начнут двигаться вверх и влево.

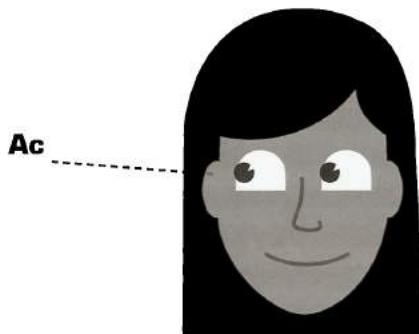


ВВЕРХ И ВПРАВО



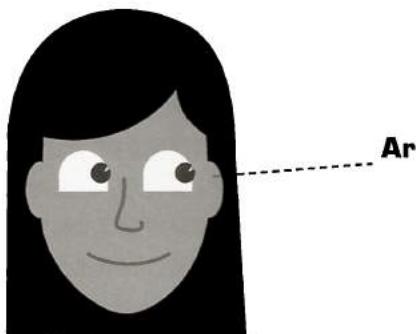
Направление для «визуально восстанавливаемых изображений» (Vg/Vv). Спросите кого-нибудь о реально пережитом событии, и их глаза начнут двигаться вверх и вправо одновременно с «визуальным восстановлением» прожитого. Что ты ел на обед? Глаза пойдут вверх и направо. Подумайте об этом. Куриный суп с лапшой.

ВЛЕВО



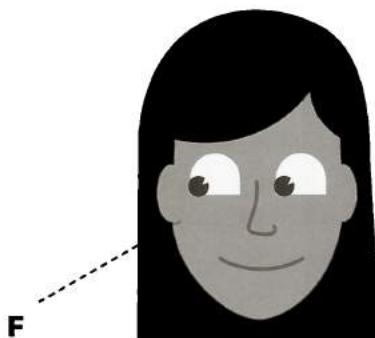
Означает «аудитивно сконструированное» воспоминание (Ac/Ac). Попросите кого-нибудь сочинить мелодию, и они посмотрят влево, сопровождая мысленное «аудитивное строительство». Все авторы симфоний смотрели налево.

ВПРАВО



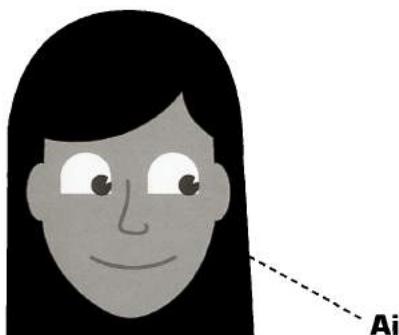
«Аудитивно восстанавливаемые» воспоминания (Ar/Ab). Попросите кого-нибудь напеть знакомый хит и следите за глазами. «Аудитивное восстановление» сопровождается взглядом вправо. Поешь Poker Face Леди Гага? Глаза вправо. Никаких эмоций.

ВНИЗ И ВЛЕВО



В этом углу живут все чувства (F/Ч). Спросите кого-нибудь о вкусе, запахе или другом ощущении, и глаза опускаются влево. Какой вкус был у куриного супа с лапшой, который ты ел на обед? Глаза вниз и влево.

ВНИЗ И ВПРАВО



Направление для внутреннего диалога «аудитивно внутреннее» (Ai/Aв). Если ваш собеседник мысленно разговаривает сам с собой, то его глаза будут опущены вниз и вправо.

Не вдаваясь глубоко в детали, можно сделать следующий вывод. Если на ваш вопрос собеседник отвечает правду, то его глаза должны смотреть вверх и вправо (если вы стоите к нему лицом), потому что он вспоминает реально произошедшие с ним события. Движение вверх и влево выдаст «сконструированный» или выдуманный ответ, другими словами, ложь. На самом деле за движениями глаз смотреть очень интересно, потому что обычно мы почти не уделяем им внимания. Чем чаще вы будете практиковаться, тем больше информации сможете выудить из своих наблюдений. Впрочем, стоит помнить, что эти наблюдения не будут справедливы в ста случаях из ста, поэтому не принимайте их за чистую монету. Описанные мной подсказки достаточно тонкие и должны анализироваться в разрезе всей прочей получаемой информации. Не думайте, что если ваша жена смотрит в какую-то одну сторону, то она непременно вам изменяет. Это всего лишь один ингредиент в сложном рецепте восприятия.

Воспринимаемые в контексте всей неверbalной информации, эти наблюдения имеют для меня как менталиста жизненно важное значение и становятся еще одним видом связи с разумом другого человека.

ЙОХАННЕСБУРГ

2010 год

1500 зрителей



Выбранный мной человек стоит на сцене, и я протягиваю ему банкноту в 100 долларов. Немаленькие деньги, между прочим. Он должен зажать деньги в кулаке, и, если я не отгадаю, в каком, они достанутся ему. Естественно, я не ошибаюсь. Его телодвижения сами подсказали мне ответ. Пока ничего сложного. Я приглашаю на сцену еще двоих и прошу повторить трюк со спрятанной банкнотой. На четыре руки больше. Все еще без проблем. По моей просьбе на сцену поднимаются еще десять или пятнадцать зрителей. «Итак,— обращаюсь я к стоящим на сцене,— вот 100 долларов. У вас есть пятнадцать секунд, чтобы решить, кто из вас спрячет деньги». Начинает играть музыка, и прожекторы выхватывают кружок людей, сгрудившихся на противоположной стороне сцены и пытающихся выбрать того, у кого в кулаке исчезнет заветная купюра. Через пятнадцать секунд или что-то около того они возвращаются, и я выстраиваю их в ряд, прошу крепко сжать кулаки и вытянуть руки перед собой. В этот момент я говорю им, что в случае моей ошибки каждый из них получит по 100 долларов. Игра становится интереснее. Участники на сцене и зрители встречают мою ставку радостным выдохом, и я замечаю, как растет внутреннее напряжение у моих добровольцев, а это верный признак того, что теперь они воспринимают игру гораздо серьезнее.





Мне нравится этот момент выступления: свет, музыка, выстроенные в линию зрители, вытянувшие руки и замершие в ожидании. Я с наслаждением наблюдаю за теми, у кого нет в кулаке ста долларов, они старательно делают вид, что что-то прячут, а зритель с купюрой в руке пытается сохранить такое вселенское спокойствие, словно он просто проходил мимо и вообще тут не при делах. Они все стараются так или иначе моделировать свои невербальные знаки.

Пора задействовать свое мастерство и разобраться, что к чему. Мне часто задают вопрос, сколько в моих номерах мастерства, а сколько психологии. Постоянной пропорции нет, она зависит от людей на сцене, публики в зале и даже от страны, в которой я выступаю. Психология отвечает за чтение невербалики: положения тела, мимики и движений глаз. Иногда я шутливо комментирую зрителям невербальные сообщения, которые я получаю от добровольцев, стоящих на сцене, и от этого шоу только выигрывает. Как и в этот раз, например. Я уже вычислил человека, сжимающего банкноту в вытянутом прямо перед собой кулаке. Вставая ему за спину, я задаю простой вопрос: «Как дела?» «Хорошо», — отвечает он, стараясь закрыться от меня всем телом. Я обращаюсь к зрителям: «Видите, он прячет свою руку».

Мы забываем читать мимику и жесты, и это действительно обидно, ведь подсказки прямо у нас под носом. Зрители в зале начинают смеяться, потому что теперь они тоже видят странную позу хранителя ста долларов и понимают, что я говорю правду. Парень пытается отодвинуть руку подальше от меня и всем корпусом заслоняет ее. Тогда я говорю: «Деньги в этой руке». Он отрицательно качает головой, но все, абсолютно все его невербальные сигналы подтверждают мою правоту. Конечно же, ему приходится разжать кулак и явить миру скомканную стодолларовую бумажку. Чтение языка телодвижений помогло мне сэкономить кругленькую сумму! Если честно, то за всю профессиональную карьеру я проиграл около 500 долларов, но это было даже забавно, так что я не переживаю.



При выполнении этого номера правильный ответ на 90% определяется с помощью техники чтения движений глаз, описанной в этой главе. Вы можете пользоваться ею, когда пожелаете.

**ВЫСТУПЛЕНИЕ ПОЛУЧИЛОСЬ ОЧЕНЬ ВЕСЕЛЫМ,
ПОСМОТРИТЕ САМИ:**

WWW.MINDREADERBOOK.COM/MONEY

Как заставить слова работать

Разговаривать для нас так же естественно, как дышать. Мы разговариваем каждый день, уже не отдавая себе в этом отчета. Мы пробираемся через дебри словесного общения на автопилоте, и слова бесконтрольно вылетают из наших ртов. Пора положить этому конец и осознать всю силу языка, силу отдельных слов. Настало время задуматься о том, что мы говорим. Мы можем использовать силу нашего разума (и знания о разуме других людей) для того, чтобы сделать нашу речь максимально убедительной.

Еще в XVIII веке французский писатель и философ Вольтер совершенно справедливо заключил: «Да, я не красавец, но дайте мне десять минут, и речами своими я уложу в постель королеву Франции». Он прекрасно понимал, что слова обладают невероятной силой и помогают получить желаемое (или желаемую). Слова способны затмить любое смазливое лицо. Одна из моих любимых книг об искусстве соблазнения называется «Игра», ее автор — Нил Страусс — убедительно доказывает важность слов и демонстрирует их удивительную власть над сознанием и поведением других людей, если, конечно, говорящий использует слова со знанием дела.

Поэтому мне представляется полезным раскрыть для вас несколько секретных приемов вербального убеждения.

Некоторые слова в момент их произнесения провоцируют проявление у слушателя базовых реакций. Вы знаете английскую поговорку «битый палками да камнями от слов боли не чувствует»? Не верьте ей, словами можно ударить очень сильно. С одной стороны, да, они могут нести боль



и страдание, но, с другой — в словах может скрываться море позитива... и силы внушения. Марк Твен сказал однажды, что разница между правильным словом и почти правильным словом — это «разница между светом солнца и светлячком».

Первое сильное слово, которое следует выучить, — это слово «потому». Оно обладает над нами огромной эмоциональной властью. Вспомните себя в детстве, когда ваши родители просили вас что-то сделать (или чего-то не делать). «Лиор, не надо снова разбирать телевизор». — «Но, папа, я всего лишь хотел посмотреть...» — «Лиор, я сказал нет». — «Но почему, папа?» И в этот момент мы получаем хорошо знакомый нам всем ответ «Потому что я так сказал» или просто «Потому». Это слово служит убийственным аргументом во многих спорах. Когда мы были маленькими, это слово означало, что дальнее спорить бесполезно, мы достигли предела, что родительская власть взяла над нами верх и любое продолжение спора будет чревато наказанием. Мы повзрослели, но даже сейчас слово «потому» имеет над нами власть.

С практической точки зрения, если в словесной формулировке просьбы присутствует «потому», то ваши шансы получить положительный ответ возрастают в несколько раз благодаря особенной силе этого слова. Удивительно, но многие люди даже не слушают аргументы, идущие за словом «потому», хотя они могут быть абсолютно нелепыми.

Роберт Чалдини, автор одной из моих любимых книг «Психология влияния», писал: «Общеизвестный принцип человеческого поведения гласит: если мы просим кого-то об одолжении, то наши шансы на положительный ответ увеличиваются, если мы сформулируем причину, по которой наш собеседник должен нам помочь. Люди любят, когда им предлагают мотивацию их же поступков». А как лучше всего ввести в разговор причину чего-либо? Правильно, с помощью слова «потому».

Чалдини приводит отличный пример. Эллен Лангер, профессор философии Гарвардского университета, провела научный эксперимент, основным действующим «лицом» которого стал копировальный аппарат, установленный в университетской библиотеке. Исследователь просила у ожидающих разрешения воспользоваться ксероксом без очереди, используя следующую формулировку: «Извините, можно я пройду без очереди?» Вполне ожидаемо, большинство людей отвечали ей

отказом. С какой стати пропускать кого-то вперед себя? Пусть стоит и ждет, мы все тут стоим. Однако если к просьбе влезть без очереди добавлялась правдоподобная причина, например, «потому что у меня всего одна страничка» или «потому что я опаздываю на встречу», многие стоявшие в очереди соглашались пропустить ее перед собой. Факт интересен сам по себе. Но это еще не все. Время от времени Эллен приводила объяснения, которые были совершенно абсурдными: «потому что мне надо сделать копии» или «потому что идет дождь», или «потому что я хочу есть». В этом случае по-прежнему находились люди, которые пропускали ее, и их все равно было больше, чем тогда, когда она не говорила слово «потому» и не давала причину нарушения установленного порядка ожидания. Слово «потому» создает видимость логики и иногда погружает людей в детские воспоминания, что дает нам возможность внушить им свою правоту.

Пытаясь сделать свою речь более убедительной, не пренебрегайте словом «потому». Используйте его повсеместно, ведь оно играет роль мостика между идеями и обеспечивает гладкий поток мыслей, который так ценят слушатели. Связные мысли лучше проникают в подсознание, не встречая сколько-нибудь серьезного сопротивления. Человеку свойственно полагать, что слово «потому» является гарантией логичности сказанного, поэтому в большинстве случаев слушающий даже не заботится о проверке правдивости сказанного. Менталисты обладают силой внушения, потому что они предпочитают яркую одежду. Да ладно? Думаю, что все помнят бесчисленное количество рекламы с формулировками а-ля «потому что вы этого достойны». С этим, конечно, не поспоришь. Вы знали, что большая часть такой рекламы ориентирована на женщин? Рекламщики совсем не зря получают свой хлеб.

Второе важное слово — это слово «сейчас». Оно также пробуждает в нашей памяти воспоминания о детстве, о тех моментах, когда наши родители все-таки теряли остатки терпения, и мы понимали, что действовать надо сейчас или никогда. «Лиор, СЕЙЧАС же перестань приставать к братьям со своими ментальными проделками!» С моей стороны реакция на такой родительский приказ следовала незамедлительно, и мои братья могли вздохнуть с некоторой долей облегчения. Слово «сейчас»

несет в себе оттенок срочности посыла и действует на слушающего, как будильник, звенищий у него в подсознании и указывающий на то, что вы не только рассчитываете на полное и беспрекословное выполнение вашей просьбы, но также не собираетесь долго ждать. СЕЙЧАС. Слово действует на вас как катапульта. Прокрутите у себя в голове весь объем телевизионной рекламы, использующей слово «сейчас»: « позвоните прямо сейчас», «наберите наш номер прямо сейчас» и т.п. Такие формулировки не что иное, как прямой призыв к безотлагательному действию, и они действительно работают.

Если вы когда-нибудь окажетесь на одном из моих выступлений, попробуйте посчитать, как часто я использую эти два слова. Произношу ли я слово «сейчас», обращаясь к добровольцу с просьбой выбрать любое слово из книги? Или слово «потому», предлагая зрителю загадать число от одного до ста? В моем случае используется несколько иная техника. На выступлениях я работаю сразу на нескольких, совершенно разных уровнях подсознательного внушения, но в повседневной жизни, общаясь с менеджерами, девушкой, звездами и потенциальными клиентами, я часто прибегаю к помощи этих слов. Хотел бы отметить, что я всегда получаю то, что хочу, если мне удается поговорить с человеком лицом к лицу. И вы тоже так можете.

Слова, занимающие третью и четвертую строчки в моем рейтинге сильных и важных слов, всегда идут рука об руку. «Пожалуйста» и «спасибо». Вы все правильно думаете, они опять возвращают нас в детство. Мы все помним, как наши родители задавали нам один и тот же вопрос: «Что нужно сказать?» На автомате наш детский разум заполнял пустые места нужными словами — «пожалуйста» и «спасибо». Я думаю, все помнят фразу: «А волшебное слово?» «Пожалуйста» всегда было волшебным словом и до сих пор отпирает закрытые, казалось, двери. С психологической точки зрения «пожалуйста» смягчает приказ и создает впечатление, что у исполнителя есть некая возможность повлиять на ситуацию. Когда мы говорим кому-то «пожалуйста», наш собеседник чувствует себя лучше и проникается к нам определенным расположением, а расположение — это серьезная мотивация для него сделать для нас что-нибудь полезное. Говоря «спасибо», мы опять же создаем о себе положительное впечатление, и наш собе-

седник более охотно помогает нам в этот раз и поможет в будущем, потому что полагает, что мы по достоинству оценили его действия. На шоу я всегда специально благодарю зрителей, поднявшихся на сцену и принявших участие в номере, я никогда не забываю попросить зал проводить их на место бурными аплодисментами. Я по своей природе человек благодарный, но во время выступления этот прием служит также для налаживания и поддержания положительной эмоциональной связи с публикой.

В социальной психологии слово «спасибо» помещает нас в область, где царит так называемый «закон взаимности». Я бы хотел особо обратить ваше внимание на необходимость использовать этот сильнейший инструмент убеждения, который состоит из нескольких простейших слов, правильно объединенных и вовремя вставленных в разговор. Человек в большинстве случаев соблюдает закон взаимности. Если кто-нибудь дарит вам подарок или приглашает на ужин, то вы чувствуете себя обязанным ответить встречным подарком или приглашением. Так уж устроено наше общество. Так живут люди, социумы и даже правительства. В свое время одна газетная статья о взаимности произвела на меня сильное впечатление. В 1999 году в Турции произошло страшное землетрясение. Израиль принял решение выделить помочь турецкой стороне, несмотря на натянутые отношения между двумя странами. Год назад — отношения к тому времени стали еще хуже — Турция, чувствуя себя обязанной перед Израилем и применяя закон взаимности, передала Израилю два пожарных самолета для борьбы с лесными пожарами, которые в то время свирепствовали в моей стране.

Как же можно обернуть этот закон в свою пользу? В следующий раз, оказывая кому-нибудь услугу, внимательно проследите за своей реакцией на благодарность вашего собеседника, вам не стоит отвечать «нет проблем» или «да я с удовольствием», вместо этого обозначьте взаимность. Простая фраза *я уверен, ты сделал бы для меня то же самое* позволит вам заложить в разум собеседника ощущение того, что он остается должным; ощущение, которое даст свои дивиденды в следующий раз, когда вы обратитесь к нему за встречной услугой.

Существует еще одно слово, которое я нахожу очень полезным для убеждения собеседника. Это слово «представьте». Джон Леннон прекрасно

осознавал силу своих слов⁶. Употребление слова «представьте» заставляет вашего собеседника в некоем роде визуализировать сделанное ему предложение, преломить его через грань реальности. Подсознание собеседника переводит ваше предложение из разряда сторонних идей в разряд его собственных мыслей. Собеседнику начинает казаться, что он сам все придумал. Для вас польза такого подхода очевидна: вы не только заставили его рассмотреть возможность выполнения вашей просьбы, но и отвлекли его внимание от того, что изначально речь шла о вашей просьбе! Это уже почерк гения. На схожем феномене построен сюжет фильма «Начало», отличие состоит лишь в том, что авторы фильма поместили его в плоскость сновидений. В своих шоу я использую слово «представьте» в номерах с угадыванием имени кинозвезды или названия страны, в которой зритель никогда не был. Иногда я добавляю: «Если вы считаете, что у вас плохое воображение, представьте, что оно у вас хорошее».

Рекламщики пользуются словом «представьте» по сто раз на дню. «Представьте, что вы на пляже в Майами». «Представьте себя за рулем нового БМВ». Прежде чем вы что-нибудь почувствуете, вы уже забудете, как и когда их рекламные слоганы и картинки запали вам в голову. Все, что вы будете ощущать, это непреодолимой силы желание отправиться отдохнуть в Майами или купить новую дорогую иномарку. Рекламные призывы без вашего ведома перекочевали в разряд ваших личных желаний.

Очень часто мы рассыпаемся в аргументах, стараемся уговорить кого-то и приводим доказательства ради одного заветного слова — «да». «Да, Лиор, мы хотим пригласить тебя на наше утреннее ток-шоу». «Да, Лиор, я сказал контракт на миллион долларов». Давайте признаем, слово «да» звучит для нас как песня, когда дело касается достижения наших жизненных целей и исполнения желаний. И, кстати, оно не менее прекрасно, если речь идет о вожделенном свидании субботним вечером.

Но что же делать с другим словом, извечным антагонистом слова «да»? С великим и ужасным «нет», которое мы ни в коем случае не хотим услышать в ответ на нашу просьбу. Можем ли мы что-нибудь сделать с этим негодным «нет»? Да! Да, мы можем. Представим ситуацию. Вы отправились в кабинет к своей начальнице просить о повышении зарплаты. Вы сделали

⁶ Имеется в виду песня *Imagine*. — Прим. перев.

все от вас зависящее, пытались быть максимально убедительным, но по какой-то загадочной причине она не попала под действие ваших чар и за предельного шарма, и в ответ вы получили то слово, которое вы втайне надеялись не услышать. «Нет». Да что ж такое...

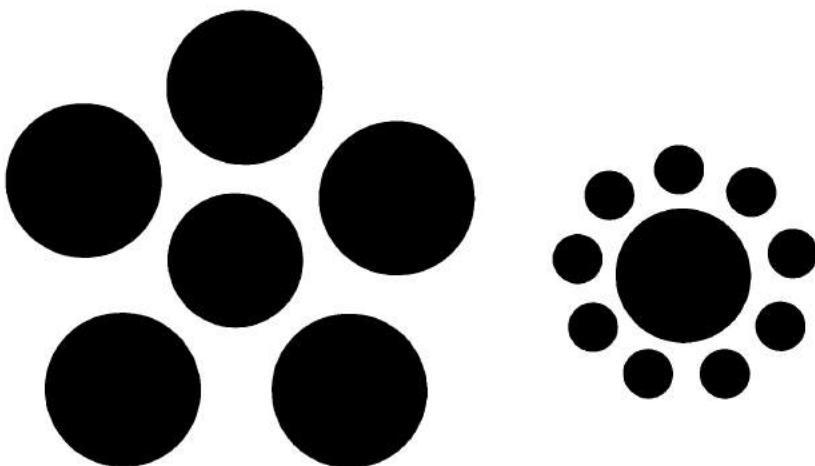
Худшее, что может сделать человек, оказавшийся в вашем положении, это сказать: «Ну ладно, спасибо, что уделили мне свое время», — уныло поплесстись в сторону своего рабочего стола и загубить весь остаток дня. Ваш босс тоже человек, а практически всем людям — так уж мы устроены — доставляет удовольствие угоджать своим собратьям-человекам. Люди, строго говоря, не очень любят отказывать. Ответив на вашу просьбу отрицательно, ваша начальница поставила себя в самое что ни на есть уязвимое положение, и она сама будет подсознательно искать возможность сказать «да», исправив, таким образом, не очень веселую ситуацию. Настал ваш черед нанести ответный удар, и в этом смысле вам есть из чего выбрать. Вы можете попросить меньшую прибавку к жалованью или обратиться с другой просьбой, не связанной с оплатой вашего труда, но достаточно для вас важной, например, добавить несколько дней к отпуску или отправить вас за счет фирмы на конференцию, куда вы так давно мечтаете попасть. Вам будет гораздо проще получить положительный ответ на вторую просьбу сразу же после отказа в первой, чем через неделю после неудачного для вас разговора о прибавке.

Описанная мной техника убеждения основывается на высокоэффективном психологическом принципе относительной ценности. Пытаясь продать вам какой-нибудь товар, начиная с элитного мужского костюма и заканчивая обычной бутылкой вина, торговые консультанты первым делом предложат более дорогой вариант, чтобы на его фоне второй, более дешевый вариант, выглядел гораздо выигрышнее (надо брать!), хотя в итоге второй товар может стоить больше, чем вы изначально хотели потратить. Принцип прекрасно иллюстрируется разницей температур: теплая вода будет казаться вам холоднее, если предварительно вы опустите руку в очень горячую воду.

Давайте подробнее разберем эту ситуацию, взяв за пример покупку бутылки вина. Представим, что из обширной винной карты ресторана местный сомелье советует вам три разных вида вина. Одно вино стоит

35 долларов, второе — 55 долларов и третье — 80. Дело происходит на ужине в честь вашего дня рождения, поэтому скучиться вы не намерены. Какое вино вы выберете? Скорее всего, за 55 долларов. Вы не хотите показаться скрягой, но 80 долларов — это что-то как-то сильно дорого. Переиграем ситуацию: сомелье предлагает вам вина за 115, 80, 55 и 35 долларов. С большой долей вероятности могу сказать, что вы бы всерьез рассматривали возможность взять вино за 80 долларов, ведь теперь оно уже не кажется таким дорогим, правда? Так же рассуждает ваша начальница: желание получить дополнительные дни к отпуску или поехать на конференцию выглядит вполне разумно в сравнении с более серьезной просьбой — регулярно платить вам больше денег.

Позвольте предложить вам небольшую загадку, раскрывающую смысл вышесказанного. Сравните два центральных круга; какой из них, по вашему мнению, больше?





Вам, скорее всего, кажется, что правый крупнее, верно? Он выглядит больше. Как это ни удивительно, но оба круга абсолютно одинаковые! Разница в визуальном восприятии объясняется размерами внешних кругов. Это прекрасный пример принципа относительной ценности, хотя в данном случае речь скорее идет об относительном размере.

Запомните этот прием и используйте его на следующих переговорах.

Вам также следует познакомиться с другим лингвистическим приемом убеждения, который я регулярно использую. Он состоит в том, чтобы не дать возможности вашему собеседнику ответить на вопрос отрицательно. Вы должны слышать «нет» только тогда, когда вы сами этого хотите. Например, я не стану задавать вопрос *ты хочешь сходить в кино*, потому что на него можно ответить отрицательно: *нет, не хочу*, вместо этого я спрошу: *когда мы пойдем в кино, в среду или в четверг?* Такая формулировка дает мне пространство для маневра. Свидание будет, вопрос только когда! Другой пример: общаясь с потенциальным заказчиком, я спрошу, *как лучше с вами связаться, по телефону или электронной почте?* Он не ответит мне *никак* или *не важно*, Лиор, просто не делай этого, поэтому полученный от него ответ: *лучше по электронке, потому что я постоянно в разъездах* я воспринимаю как прямое приглашение написать электронное письмо и продолжить работу. Кроме того, я всегда вежлив и обязательно отписываюсь по результатам переговоров.

Вы также можете опробовать технику «лесенки да» из книги Нила Страусса «Игра». Начните общение с серии вопросов, ответы на которые могут быть только положительными. После этого задайте тот, в ответ на который вы действительно хотите услышать «да». Чаще всего ответ на последний вопрос также будет положительным, поскольку своими первыми вопросами вы выработали у своего собеседника определенный паттерн поведения — всегда отвечать «да»!

Но как вы думаете, какое из всех существующих слов вызывает у нас самую сильную эмоциональную реакцию? Нет, это не слово «деньги». Это наше имя. Оно уводит нас глубоко в прошлое, к самому моменту нашего рождения, когда наши родители впервые прошептали его нам на ухо. За нашу жизнь мы слышим наши имена миллионы раз, их произносят с гневом, любовью, разочарованием, возмущением, весельем, а иногда

даже заплетающимся от выпитого языком. Наши имена наполняют всеми известными эмоциями. Даже если у каждого из нас есть тезки, свое имя всегда ближе к сердцу. Находясь в середине огромной толпы, вы все равно услышите, как кто-то выкрикивает ваше имя, даже если обращение адресовано не вам. Мы реагируем на свои имена совершенно особым образом.

Если я общаюсь со зрителем во время выступления или приглашаю добровольцев подняться на сцену, то всегда спрашиваю их имена. Это позволяет наладить столь необходимый мне эмоциональный контакт. Знакомясь с новым человеком, обязательно произнесите вслух его имя: «Познакомьтесь, это мой друг, Лиор, удивительный менталист». — «Привет, Лиор, рад познакомиться». Услышав свое имя, Лиор (удивительный менталист) будет приятно удивлен, неважно на сознательном или подсознательном уровне. Связь будет установлена, контакт наложен, и все это только благодаря имени, произнесенному вслух.

Теперь, когда вы очень довольны собой, возникает реальная опасность одним махом свести на нет весь полученный прогресс. Потому что вы, бьюсь об заклад, думаете, что имя собеседника следует повторять как можно чаще, вставляя его без разбора в разные предложения и стараясь показать, что у вас прекрасная память и вы очень рады, что запомнили имя вашего нового друга. Большая ошибка. Чем чаще вы будете повторять «Лиор», тем ниже вы будете опускаться в моем личном рейтинге, пока наконец не достигнете его дна, расположившись примерно на одном уровне с продавцами-шарлатанами. Но если вы произнесете мое имя только дважды — в начале общения и, внимание, второй раз — в конце разговора, вы стремительно взлетите на самые что ни на есть верхние позиции моего персонального хит-парада. Может быть, удивительный менталист даже как-нибудь позвонит вам утром.

Каждый раз, в начале номера «загадайте число» я спрашиваю имя моего добровольца. После этого я записываю его у себя на карточке или на доске, указывая рядом загаданное число, например, *Джон скажет 31*. Это еще один способ установить связь. С этого момента человек ощущает себя особенным, потому что он лично и непосредственно принимает участие в моем номере, а я выступаю только для него. Это его имя, его число и его момент славы.



Вы могли убедиться, что выбор слов, которые мы используем, имеет очень большое значение, как и то, как мы их используем. Однако, разговаривая с кем-то, не стоит забывать и про зрительный контакт. При среднестатистической беседе два человека смотрят друг на друга не одинаково. Слушатель смотрит на говорящего 75% времени, а говорящий смотрит на слушателя в общей сложности около 40% времени. Если вы хотите убедить собеседника, смотрите на него чаще. Здесь нет никакого подвоха. Доведите процент времени хотя бы до 50. Дольше не нужно, потому что это будет выглядеть странно, а ваш собеседник может почувствовать себя неудобно, решив, что вы пялитесь на него по какой-то другой причине, и перестанет внимать вашей речи-реченьке и суперубедительным аргументам. Вдумайтесь, это вполне логично. Люди любят, когда к ним обращаются лично, им нравится проявление уважения и внимания к их персоне. Вы знали, что некоторым военным подразделениям в Ираке было запрещено носить солнечные очки при общении с местным населением, поскольку они мешали установлению зрительного контакта. Признак уважения?

Я настоящий адепт зрительного контакта. Когда я читаю мысли, то очень часто пристально всматриваюсь людям в глаза, в них можно так много прочесть о человеке. Даже в обычной беседе я аккуратно поддерживаю зрительный контакт. Мое чувство юмора и игривое отношение к жизни легко читаются в моем взгляде, собеседники заражаются этими чувствами, и общение со мной становится более комфортным. Они расслабляются, а значит, мне легче на них влиять. С вами же я хочу поделиться одним сверхсекретным приемом. У меня есть особый, наполненный силой взгляд, своего рода зрительное копье, которое я храню для особых случаев. На его совершенствование потребовались годы и годы тренировок. Вместо того чтобы смотреть человеку прямо в глаза, я фокусирую взгляд на его переносице. Со стороны по-прежнему будет казаться, что мой пронизывающий взгляд направлен прямо в глаза, но, сфокусировавшись на одной точке, я могу дольше не мигать. Описанный прием позволяет выработать глубокий и серьезный взгляд, который не только смотрится впечатляюще, но и обладает огромной силой убеждения. Для меня это взгляд силы, и он действительно помогает достигать нужных результатов. Потренируйтесь сначала на своих друзьях и близ-

ких. Попросите их рассказать об ощущениях, которые у них возникают под вашим авторитарным взором.

Стоя перед зрителями, я чувствую себя настоящим кукловодом, в моих руках находятся мной же сотканные нити, отвечающие за коммуникацию и внушение. Я совершенно отчетливо вижу раскинутую по залу сеть мыслей и ощущаю ее силу. Но, несмотря на все прилагаемые мной усилия, иногда я теряю контроль над ситуацией, случается, что для этого достаточно обрыва всего одной ниточки.

104

▽



МОНТЕ-КАРЛО

2010 год

400 зрителей

Шоу в самом разгаре, и я приглашаю на сцену очередного зрителя, он нужен мне для следующего номера. Я выдаю мужчине запечатанный конверт и 10 евро, он должен отправиться к столу с рулеткой, сделать ставку и, вернувшись, рассказать нам, как все прошло. Он с радостью берется за выполнение моего нехитрого задания и бегом покидает сцену, направляясь в сторону ближайшего казино. Я выбрал его специально для участия в этой части моего шоу. С нетерпением ожидая его возвращения, я беззлобно подтруниваю над зрителями. Начинает играть музыка, и включившиеся стробоскопы разрезают пространство сцены. Выиграет он или проиграет?

Через несколько минут мужчина врывается в зрительный зал и бросается прямиком на сцену. Он выглядит сильно запыхавшимся. Зал встречает его громкими аплодисментами. «Ну что, друг мой, — спрашиваю я, — как все прошло?»

«Никак», — отвечает он, пожимая плечами. В это время на неверbalном уровне его телодвижения посылают мне странные, защитные сигналы.

«Что значит никак?» — его ответ не на шутку удивил меня.

«Дело в том, что минимальная ставка на рулетке 20 евро, а вы мне дали всего 10», — объясняет мужчина, протягивая мне конверт и деньги. Услышав ответ, аудитория взрывается гомерическим смехом. Я не могу удержаться и тоже смеюсь, хотя парень выглядит очень смущенным.

«Ты понимаешь, что только что загубил эту часть моего выступления?» — выговариваю я своему незадачливому помощнику. Парень застенчиво улыбается. Аудитория явно наслаждается происходящим. «Неужели нельзя было добавить 10 евро из своих денег к той десятке, которую дал тебе я?» — спрашиваю я. Парень возвращается в зал, а мне остается только развернуться к смеющемуся залу и развести руками: «Если вы хотите увидеть этот номер, то вам придется прийти на мое шоу снова».

К счастью для меня, эта заминка случилась почти в самом конце выступления. К тому времени все эмоциональные связи



были уже налажены, зрители следовали моим указаниям, смеясь тогда, когда я этого хотел, замирая тогда, когда я хотел, поэтому в неподходящей ситуации зал также подчинился моей воле. Ничего страшного не случилось, хотя выступление и пошло не по плану. Зрителей всегда лучше иметь в союзниках.

Совершил ли я ошибку, выбрав именно этого мужчину себе в помощники? Иногда я задаюсь этим вопросом. Я неправильно прочитал его невербалику? Или ошибка вкрадась на этапе внушения ему задачи? Объяснения того, что он должен был сделать? Не думаю. Он показался мне готовым и достаточно идущим на контакт. Иногда сбой происходит в тот момент, когда доброволец выходит из зала. У внушения и языка телодвижения есть свои лимиты. Лучшей реакцией на происходящее с моей стороны было рассмеяться и продолжить шоу как ни в чем не бывало. Я запомнил этот случай, проанализировал его и вынес урок на будущее: мне следует ограничить самовольные действия своих подопечных, и, кстати, всегда знать размер минимальной ставки в соседнем казино, раз уж я посылаю туда человека. Теперь эта история вошла в мой сценический фольклор, и я часто рассказываю ее на выступлениях, предваряя заголовком «О парне, который не играет в азартные игры», но каждый раз я думаю, что парень-то мог выиграть!

Следует все-таки рассказать, что увидел бы зритель, окажись он на моем шоу следующим вечером. Свет, звук, мотор! Я приглашаю добровольца на сцену и задаю ему несколько вопросов: «Как вам в Монте-Карло? Вы уже что-нибудь выиграли в казино? Хотели бы вы сыграть сегодня?» На последний вопрос все всегда отвечают радостными кивками. После этого я протягиваю своему помощнику 20 евро (в этот раз я уже не ошибаюсь!) и запечатанный конверт. Пора ему сыграть в рулетку. Зритель с радостью удаляется. Мы с аудиторией ждем, обмениваясь шуточками. В тот вечер зал подобрался прекрасный, и мне удалось наладить с ним отличный контакт. Человек возвращается, взбегает на сцену и кланяется зрителям, похоже, что и в нем есть немного сценического гена. Публика в зале нетерпеливо ожидает продолжения.



«Итак,— я спрашиваю,— ты выиграл?» Человек отрицательно качает головой.

«Почему же?— спрашиваю я.— Расскажи, что случилось». Мой помощник выглядит как нашкодивший школьник, как будто он во всем виноват. «Я поставил на двенадцать»,— произносит он наконец. «Но этот номер не выиграл?»— спрашиваю я. «Нет,— сознается он,— выпала восьмерка». «Восьмерка,— повторяю я.— Ничего, в следующий раз повезет». Он смотрит на меня, словно ожидая, что я выдам ему еще 20 евро. «Но в этот раз придется поставить свои деньги»,— говорю я к вящей радости зала. В выступлении наступает пауза— все ждут, что же произойдет дальше. Зрителей начинают посещать разные мысли. Что-то пошло не так? Парень должен был выиграть с первого раза? Тогда я снова беру слово: «Кстати, ты уже открыл конверт?» Парень опускает глаза, обнаруживает у себя в руках конверт— складывается впечатление, что он совершенно о нем забыл,— и качает головой. «Ты не говорил мне об этом»,— с уверенностью отвечает он. «Почему ты не открыл конверт?»— «Потому что ты не попросил меня сделать этого!»— парень почти кричит на меня. «Открой его, пожалуйста, если ты не против». Он открывает, достает сложенный листок бумаги и поднимает на меня глаза, ожидая дальнейших указаний. «Пожалуйста, разверни листок и прочитай, что там написано». Он повинуется. Его слова ясно слышны в наступившей тишине: «Пожалуйста, поставь на восьмерку». Челюсть парня падает вниз, а зал начинает сходить с ума. Этот момент моего шоу производит очень сильное впечатление. Эмоциональная связь между мной и моими зрителями в этот момент огромна. В воздухе чувствуется электричество. Мы словно работаем все вместе, связанные воедино силой внушения. Фантастика. Но есть еще один вопрос. Почему тот мужчина не открыл конверт? Были ли наши связи настолько сильны, что он даже не подумал об этом? Я не сказал ему открыть, вот он и не открыл. Он полностью находился во власти моей силы убеждения. Хотите знать, как у меня это получилось? Но если я расскажу, мне придется вас убить.

ЛАС-ВЕГАС

2011 год

900 зрителей

Вернемся на мое замечательное шоу. Я уже отгадал число, отгадал имя, а Джейн выбрала из огромной телефонной книги номер, который каким-то чудом цифра в цифру совпал с номером, случайным образом составленным девушками в первом ряду. Они до сих пор под впечатлением от произошедшего. И, наконец, Блейк охраняет деньги и свиток.

Я на мгновение закрываю глаза, успокаивая разум. Открыв их вновь, я вижу перед собой море лиц, многие из которых кажутся знакомыми. Для меня они соединились в единое целое, реагирующее на происходящее как одно живое существо. Смех. Шок. Удивление. В данный момент оно проявляет нетерпение. Я выхожу на середину сцены.

«Мне нужна пара, мужчина и женщина, для одного восхитительного номера!» В тот же миг вверх поднимается множество рук. Я ищу добровольцев. Кого же выбрать, кого же выбрать? Я останавливаюсь на паре, сидящей почти на самом последнем ряду. Они смеются в унисон, прекрасно чувствуя друг друга. Выбравшись, наконец, из середины ряда и пройдя вперед, они поднимаются на сцену. Мужчина аккуратно поддерживает свою жену за локоть, помогая ей подняться по ступенькам.



— Скажите, как вас зовут?

— Пэм.

— Стив.

Я расставляю их на сцене, теперь они стоят поодаль друг от друга, лицом к залу, и занимаю место между ними.

«Начнем! Я прошу вас обоих посмотреть прямо перед собой, закрыть глаза и сконцентрироваться, потому что через несколько секунд вас посетят очень необычные ощущения». Я кладу руки им на плечи.

«В каждом из нас есть нечто, называемое чи. Наша энергия. Позвольте мне показать вам, что получится, если я соединю ваши энергии вместе. Пэм, через несколько секунд я прикоснусь к твоему лицу». Я легонько касаюсь носа Стива. «Пэм, ты что-нибудь чувствуешь?»

Она кивает, ее глаза по-прежнему крепко закрыты. «Ты можешь показать, где я к тебе прикоснулся?» Без промедления она указывает на свой нос. Никаких колебаний. По залу пробегает волна шепота. «Хорошо, Пэм, теперь ты почувствуешь легкую щекотку». Я слегка щекочу подбородок Стива. «Ты что-нибудь чувствуешь, Пэм?»

— Да, — отвечает она.

Я широко улыбаюсь залу: «Можешь показать мне, где ты это чувствуешь?» Ее рука немедленно показывает на подбородок.

Тотчас я щиплю Стива за бок, не слишком сильно, но достаточно для того, чтобы он дернулся и немного отодвинулся от меня. В ту же секунду слышится возглас Пэм: «Ой!» «Не открывай глаза! Скажи мне, ты почувствовала что-то странное?» — спрашиваю я.

— Да, — Пэм кивает.

— Правда? Что же ты почувствовала?

— Меня ущипнули.

Из зала слышатся возгласы удивления. Зрителям это нравится. «Ущипнули? Куда?» — я мог бы и не задавать последний вопрос, ведь Пэм уже показывает на нижнюю часть спины и начинает ее растирать, как человеку свойственно растирать больное

место. «Удивительно! — произношу я. — А теперь откройте глаза». Пэм моргает, привыкая к яркому свету, и смотрит сперва на Стива, а потом на меня. «Как ты себя чувствуешь?» — спрашиваю я. Она улыбается в ответ.

«Хорошо», — неторопливо произносит Пэм, явно пытаясь понять, что же происходит. «Я хочу кое-что тебе рассказать, — продолжая я, по-дружески обнимая ее за плечи. — Эти люди не аплодируют, потому что они в шоке». Я с улыбкой киваю в сторону зала.

— Помнишь, как я трогал твой нос?

Пэм отвечает: «Да».

Я поворачиваюсь к аудитории: «Я трогал ее за нос?»

Единогласный крик «НЕТ!» служит мне ответом. Зрители ликуют. Пэм в недоумении.

— Я не трогал твой нос. Я дотронулся до носа Стива. Помнишь, я щекотал тебя за подбородок? Я щекотал ее?

— НЕТ! — ревет зал, и Стив вместе с ним. Он смеется, подхватывая всеобщий раж.

— Я тебя не щекотал, я его щекотал. И я не щипал тебя за бок, я щипал его!

Пэм ошарашенно смотрит на Стива, ища у него поддержки и подтверждения. Он со смехом кивает и подходит ближе, чтобы обнять супругу. Пэм все еще качает головой, не в силах поверить в происходящее.

— Я же чувствовала все сама, — она обращается и к Стиву, и ко мне.

«Знаешь, что все это значит? Это значит, что каждый раз, когда я трогаю Стива, — я останавливаюсь и хлопаю Стива по груди, — ты тоже чувствуешь мое прикосновение!» Пэм улыбается. Зал смеется как сумасшедший. «Нет, это правда, — настаиваю я. — Давайте сделаем кое-что посложнее». На сцене стоят два стула, и я усаживаю на них Пэм и Стива.

«Стив, я сейчас погружу тебя в состояние гипноза. Но я сам не очень-то знаю, как надо гипнотизировать. Круто, правда? Я считаю до пяти и на слове «пять» ты впадешь в глубокий гипно-

тический транс. Раз, два, три, четыре, пять. Закрой глаза, ты под гипнозом». Стив сидит и широко улыбается.

«Те из вас, кто не верит, что Стив сейчас под гипнозом, поднимите руку». Лес рук. Я поднимаю свою. «Видите, я тоже поднял руку». Смех. «Хорошо, а теперь поднимите руки те, кто верит мне». Несколько благодушных — или вредных — зрителей поднимают руки. «Спасибо, мама», — отшучиваюсь я и отхожу от моих добровольцев на другую сторону сцены. «Чтобы доказать, что Стив действительно загипнотизирован, я встану здесь. Стив, пожалуйста, открой глаза и посмотри на меня». Стив повинуется. «Видите, он, как робот, выполняет все мои команды». Стив пытается сдержать смех, но из-за этого только трястется на стуле. Я подхожу к нему и кладу руку на плечо: «Позволь мне надеть тебе на глаза темную повязку». Я завязываю ее на затылке и беру кое-что со стоящего рядом столика. Это вилка, большая такая вилка. Держа ее в руке, я встаю перед Стивом. «Скажи мне, — обращаюсь я к нему, — приходилось ли тебе когда-нибудь слышать о китайском искусстве иглоукалывания?» Зал начинает неистово хохотать. Пэм тоже. Она развернулась на своем стуле, чтобы лучше видеть. Стив улыбается.

«Стив, я хочу, чтобы ты показал пальцем на Пэм, а ты, Пэм, покажи пальцем на Стива. Но аккуратно. Из твоей руки в его руку будет течь энергия, поэтому если ты опустишь свою руку слишком низко, я снимаю с себя ответственность за то, что может произойти». Зал уже не смеется, он гогочет. Стив выглядит немного встревоженным и принимается ерзать на стуле. «Итак, дамы и господа, я сосчитаю до трех. На счет три я... — я поднимаю вилку и делаю вид, что тыкаю Пэм, — покажу вам кое-что необычное. На счет три я попрошу всех хлопнуть в ладоши. Готовы? Раз, два... три! Хлопайте!» Зрители начинают хлопать как сумасшедшие.

В этот момент я резко наклоняюсь к Пэм и наношу ей легкий удар вилкой в область ягодиц. Стив немедленно вскакивает со стула. Он в испуге сдергивает повязку, но через секунду они с Пэм уже смеются, усевшись обратно. Зрители вскакивают на ноги, в их

глазах восторг и энергия. «Ничего себе! – кричу я. – Оказывается, вы так сильно связаны. Ваши аплодисменты Пэм и Стиву!» Звучит музыка. Они спускаются по ступенькам, продолжая о чем-то со смехом разговаривать.

«Совсем забыл вас предупредить! Через месяц боль пройдет сама». Смех. «Гипноз будет действовать еще неделю. Поэтому где бы вы себя ни потрогали, она это почувствует». Громкий смех. «Да, Пэм, если сегодня в два часа ночи тебя посетят странные ощущения, знай, я тут ни при чем». Я стою на сцене и наслаждаюсь прекрасным моментом: зрители, все до единого, смеются от души. Взяв микрофон, я выхожу в круг света и громко кричу: «Кстати, я чуть не забыл! Где деньги?» С дальнего ряда доносится ответ Блейка: «ДЕНЬГИ ЗДЕСЬ!»

5

Как обуздать положительную силу энергии

Гонконг, 2011 год

Я нахожусь в прекрасном ресторане в деловой части города, стены сделаны сплошь из стекла, а в баре есть все, что нужно для хорошего отдыха. «Могу я позаимствовать ваши очки?» — обращаюсь я к молоденькой девушке, стоя рядом с ее столиком. Она немного нервничает, но все-таки снимает очки и протягивает мне.

— Как вас зовут?

— Дженифер.

«Дженифер, скажи мне, пожалуйста, у тебя есть медицинская страховка? — интересуюсь я. Она отрицательно качает головой и смотрит на меня широко раскрытыми глазами. — А надо бы». Тень удивления, пробежавшая по ее лицу, сменяется улыбкой. «Пожалуйста, вытяни руки вперед, ладонями вверх, я положу на них твои очки. Здесь они будут в безопасности. Просто держи ладошки ровно, и пусть очки лежат прямо у тебя на виду». Мой голос становится серьезным. Я концентрируюсь на очках, потираю руки, подняв их над очками, и фокусирую сознание. Люди вокруг замолкают, замерев в ожидании. Я чувствую их присутствие,

но все мои мысли направлены на очки. Внезапно они подлетают в воздух, переворачиваются и приземляются аккурат в руки Дженифер. Она удивленно улыбается, а я вижу в ее улыбке намек на облегчение. «Класс, правда?» — спрашиваю я.

С соседнего столика слышится женский голос: «А с людьми вы так можете?» Об этом меня спрашивают впервые, и я замираю на секунду, представляя, как девушка выполняет сальто на высоте нескольких метров от пола. «Конечно, могу, — отвечаю я наконец и подхожу к женщине, задавшей вопрос. — Как вас зовут?»

— Лиз.

«Отлично, Лиз, приступим», — я делаю вид, что сейчас схвачу ее и подброшу высоко в воздух. Все вокруг смеются, и прежде всего Лиз, хотя я вижу, что она нервничает и уже жалеет, что задала мне такой необычный вопрос. «Пожалуйста, подойди ко мне и закрой глаза, а я встану позади тебя». Она беспрекословно следует моим инструкциям. Я захожу ей за спину и, остановившись в полуимetre от нее, фокусирую сознание на ее затылке и верхней части спины. Я вытягиваю руки вперед, но не касаюсь ее, хотя мне не хватает буквально нескольких сантиметров, и медленно, очень медленно своюжу руки к груди. Лиз начинает двигаться, ее плечи тянутся за моими руками, но стопы при этом остаются на месте, за плечами следует все тело. Создается впечатление, что еще чуть-чуть и Лиз упадет назад. «Ты что-нибудь чувствуешь?» — спрашиваю я. Она кивает, но держит глаза закрытыми. Ее туловище продолжает отклоняться назад, напоминая Пизансскую башню. «Хватит! — вскрикивает Лиз. — Ты меня трогаешь?» «Нет», — отвечаю я. «Перестань меня тянуть!» — ее руки судорожно хватаются за воздух. Думаю, это странное ощущение, и, может, даже страшное. «Тебя никто не трогает», — спокойно говорю я. Но она уже делает шаг назад и выпрямляется. «Это просто жуть какая-то, — признается она. — Я почувствовала какую-то странную энергию и подумала, что ты взял меня за плечи и тянем за зад». Она уже смеется, но ее тело по-прежнему сотрясает нервная дрожь, и это забавляет присутствующих. «Это фантастика», — добавляет она и возвращается на свое место.

— Как вы это сделали? — спрашивает Дженинфер.

— Энергия, — отвечаю я. — Энергия чи, положительная энергия. Я контролирую ее с помощью своего разума и с помощью твоего тоже.

Термин «чи» заимствован нами из китайского языка, но вы также могли слышать о «ки», «ци» и «прана». В японском, хинди и санскрите эти слова обозначают «энергию» или «жизненную силу», которая пронизывает весь мир и естественным образом присутствует в самой природе. В моем понимании речь идет о положительной энергии, к которой я регулярно обращаюсь как на сцене, так и в повседневной жизни. Она существует одновременно внутри и за пределами наших телесных границ, и чем больше такой энергии мы можем обуздить и залить в сосуды наших тел, тем более энергичными и полными жизни мы становимся.

Как большой поклонник фильмов «Звездные войны» я всегда интересовался связью между чи и Силой. В одном из эпизодов Оби-Ван Кеноби говорит Люку Скайуокеру: «Джедай черпает энергию в Силе. Сила — это энергетическое поле, генерируемое всеми живыми существами. Она окружает нас, проникает сквозь нас и соединяет галактику в единое целое». Для меня это лучшее определение чи.

«Чи следует за и», — гласит китайская мудрость, а «и» — это «мысль» или «намерение». Эта фраза прекрасно описывает принцип действия некоторых менталистских приемов, которыми я пользуюсь. Чем сильнее я концентрируюсь, тем больше становится поток энергии. Строго говоря, я могу фокусироваться именно на направлении энергии в нужное русло. Вы можете сами попробовать сделать так же: сконцентрируйтесь на любой части своего тела — ноге, например, или руке. Сконцентрируйтесь по-настоящему и совершенно осознанно. Представьте себе, как выглядят кровеносные сосуды, пульсирующие под поверхностью вашей кожи, как по ним течет кровь, разнося по вашему телу жизненную силу. Теперь представьте, что ваша кровь — это перекачиваемая по всему телу энергия. В момент осознания этого вы можете почувствовать легкое покалывание в конечности, на которой вы кон-

центрировались, или вам может показаться, что она становится горячей. Это признаки того, что вы смогли почувствовать энергию.

Как же я использую эту силу для изменения окружающего мира? Сам того не понимая, я в первый раз сконцентрировал внутреннюю энергию чи в возрасте шести лет. Помните случай с супом и ожившей ложкой? В то время я мог сдвинуть ложку всего на долю миллиметра, да и то не всегда, так что в подавляющем большинстве случаев наши семейные обеды проходили без происшествий, но теперь, после многих лет учебы и тренировок, я способен сфокусировать значительный объем энергии и направить его в любую точку.

Для того чтобы согнуть ложку, гвоздь или ножку от бокала, я должен достигнуть очень высокого уровня концентрации, используя свой разум для извлечения энергии из окружающего мира и направления ее на предмет, который я хочу физически изменить. Это действительно очень похоже на уже упоминавшийся мной лазерный луч. Однако мне недостаточно просто надеяться на то, что ложка погнется, или как-то вяло хотеть этого, вся хитрость заключается именно в железной воле. «Гнись, гнись!» — мысленно кричу я в тот момент, когда собираю окружающую энергию чи, приручаю ее и направляю на нужное место. Основа телекинеза как раз и состоит в перемещении или изменении объекта за счет силы разума. В перерывах между шутками я двигаюсь вперед и назад, это помогает мне сконцентрироваться на предмете. Выполнение этого номера отнимает много сил. Когда я искривляю предмет, он сначала нагревается из-за большого количества кинетической энергии, а потом размягчается и меняет форму. После выполнения этого трюка я часто ощущаю себя выжатым. Остановка часов и сальто в исполнении очков тоже требуют предельной концентрации для генерации достаточного количества энергии, но порча столового серебра — это все-таки самый энергозатратный номер.

Иногда я пользуюсь помощью публики. Я приглашаю на сцену несколько добровольцев, расставляю их вокруг себя и прошу поддержать меня. Окружив себя другими людьми, я получаю

возможность использовать их энергии для усиления потока позитивной силы. Неподдельное удивление моих добровольцев, которые видят изгибающийся предмет с расстояния в несколько метров, служит мне приятным бонусом. Находясь рядом со мной, они понимают, что я никоим образом физически не воздействую на предмет, все выполняется исключительно за счет ментальной силы. Это всегда оставляет неизгладимое впечатление.

ДУМАЮ, ЧТО ВАМ НЕ ТЕРПИТСЯ УВИДЕТЬ
ПОГНУТЫЕ ЛОЖКИ И МОНЕТЫ!
А САЛЬТО В ИСПОЛНЕНИИ ОЧКОВ? ЕСЛИ ДА, ТО ВАМ СЮДА:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/ENERGY

Помните Пэм и Стива, которые только что ушли со сцены? Я показывал этот номер много раз и часто приглашал на сцену людей, которые знали друг друга, мужа и жену, например, или друзей, но это не обязательное условие. Мне довелось делать этот трюк с участием знаменитостей. Так, на моем первом появлении в программе «Сегодня вечером» я свел вместе Джая Лено и Зака Эфронса, а в другой раз моими подопечными стали Арнольд Шварценеггер и лос-анджелесский раввин.

В передаче тактильных ощущений от одного человека другому мне помогает сила энергии чи. При выполнении этого трюка я завязываю глаза одному из участников, говорю, что сейчас прикоснусь к нему, и прошу сразу же дать мне знать, когда он почувствует мое прикосновение. После этого я щекочу второго человека за подбородок или легонько касаюсь его носа. По крайней мере, так процесс выглядит со стороны. Но на самом же деле я посыпаю энергию чи от одного человека к другому. В случае с Пэм и Стивом я сделал именно так. Я не трогаю человека, но он явственно ощущает прикосновение. Мои слова о том, что никто его в принципе не касался, всегда вызывают искреннее удивление. Зрителям очень

нравится выражение неподдельного шока на лице участника. «Но я же все чувствовал!» — изумленно восклицает он. Сила энергии чи действительно удивительна.

На одном из моих израильских шоу в числе добровольцев на сцене оказалась ортодоксальная еврейка. Она очень волновалась, что до нее может дотронуться мужчина, потому что ее вера это строго запрещает, но мне удалось убедить ее, что к ней никто не прикоснется. Думаю, вы уже догадались, что произошло дальше. Во время передачи энергии она почувствовала прикосновение и была этим жутко раздосадована. Я говорил ей, что ее никто не трогал, призывая зрителей в свидетели, но она отказывалась верить. Мне удалось убедить ее, только показав видеоповтор нашего номера, она поверила мне, но ее удивлению не было предела.

Передача энергии отнимает у меня очень много сил, ментальных и физических, но просмотр этого номера генерирует положительную энергию в зале, за счет которой я восполняю потраченные силы. Во время выступления энергия курсирует от меня к зрителям и обратно. Чем больше им нравится выступление, тем больше генерируется хорошей энергии.

Работа со сцены перед огромным залом дарит ни с чем не сравнимое удовольствие. Я чувствую реакцию зала на все, что я говорю или делаю. Поскольку значительная часть моего шоу строится вокруг силы внушения, я ощущаю себя почти обязанным внушить зрителям ощущение счастья и заложить в их головы веселые мысли. Все, что я делаю, зарождается в некоем источнике в глубине меня. Я каждый раз физически ощущаю появление положительной энергии в аудитории в течение моего шоу. Бывает, что аудитория реагирует сдержанно, но это только в начале выступления. Причина мне ясна: зрители еще находятся под грузом каждодневных мыслей и забот. Тотчас я принимаюсь работать с их разумом, направлять их настроение, передавая установку сконцентрироваться на мне и моем шоу. Зачастую публика «оттаивает» частями — одна теплая точка, за ней другая, третья,



и постепенно волны хорошего настроения захлестывают весь зал. Я постоянно спускаюсь со сцены, ведь мне нужно проверить, до-бралась ли положительная энергия до самых дальних рядов, по- скольку сидящие там люди должны ощущать свою причастность к шоу наравне с публикой на передних рядах. В большинстве слу- чаев энергия заразна. «Разморозив» одну группу людей, я могу быть спокоен, что за ней последуют другие; иногда это происходит быстрее, иногда медленнее, но как только первый успех достигнут, окончательная победа неминуема. Положительная энергия наделена огромной силой. В предыдущих главах я рассказывал о том, насколько важную роль играет эмоциональная связь между мной и публикой, как она влияет на мои способности убеждать, влиять и контролировать. Теперь вы понимаете, что положитель- ная энергия также играет в выступлении далеко не последнюю роль. Чем больше энергии я приручу и выплюю на зрителей, тем больше будет ее запас, с которым я смогу работать во время шоу. Надо только лишь его создать.

Когда шоу заканчивается, я чувствую, что весь переполнен энергией. Мне кажется, что мой разум всесилен. Я снова станов- люсь Суперменом! Для меня это самое плодотворное время, мой разум бурлит идеями, я придумываю новые элементы шоу, исто- рии для книг и наметки для мобильных приложений. Получен- ная мной энергия настраивает на позитивный лад, поэтому мне под силу решить любые задачи. В этом состоянии мою голову посещают миллионы «а что, если?» Мои друзья и коллеги уже не удивляются, получая от меня в четыре часа утра тонны бешеных писем по электронной почте.

Как и я, мои зрители уходят из зала с положительными эмо- циями. Для меня большая радость ощущать удовольствие публи- ки, в отличие от некоторых я не хочу, чтобы зрители расходились после моих выступлений морально и ментально выжатыми, с од- ной лишь мыслью, где бы пропустить пару стаканчиков, чтобы вновь привести себя в человеческий вид. Мне часто говорят, что позитив и ощущение радости жизни, которыми зрители заряжают-

ся на моих шоу, делятся еще долго, особенно если люди перезваниваются или встречаются и обсуждают друг с другом увиденное.

Где бы я ни находился, я всегда пытаюсь излучать во все стороны положительную энергию. Больше всего я люблю, когда люди говорят «кого!» и смеются. Что может быть позитивнее? Я люблю удивлять людей, и мне все равно, где я это делаю, на пляже с совершенно незнакомыми мне людьми, на улице или на живом выступлении, я обожаю видеть изумление на лицах. Конечно же, люди любопытны. Одни задают вопросы, пытаясь как-то рационализировать то, чем я занимаюсь, другие доказывают мне, что все это уловки и обман (я, кстати, не возражаю против выражения подобных эмоций). В ответ я всегда задаю один и тот же вопрос: «Вам понравилось мое выступление?» – и когда они отвечают: «Да, это было здорово!» – ко мне приходит уверенность, что я все сделал хорошо. Это самое важное. В мои задачи не входит обращение неверующих в верующих. Я лишь надеюсь, что зрители получают и будут получать удовольствие от моих шоу. Для меня это первостепенная задача. Думаю, что могу утверждать, что почти все выходят из зала, зарядившись положительной энергией. Я на сто процентов согласен с Чарли Чаплином, сказавшим, что «день без смеха прожит зря».

Еще во времена самых первых выступлений в качестве менталиста я придумал себе лозунг, девиз, который печатался на всех открытках и визитках и заключал в себе два ключевых элемента моих выступлений: «Мысли всегда должны быть веселыми, ведь никогда не знаешь, кто их прочтет». Можете называть меня адептом позитивного мышления. Я могу сбрасывать достаточно энергии, чтобы двигать предметы, искривлять их и передавать энергию от одного человека к другому, поэтому я свято верю в то, что наш разум может менять окружающий мир. Все зависит только от нас. Мы решаем, как правильно использовать эту энергию, куда направить чи и как поддержать внутри себя неисчерпаемый источник позитива, из которого на окружающих будет изливаться бесконечно прекрасное настроение.

Я черпаю вдохновение из самых разных источников. Услышав эту историю впервые (которую я сейчас расскажу вам), я ощутил прилив счастья и энергии. Это один из моих любимых рассказов о борьбе с негативом и о концентрации всех своих сил на позитивном мышлении, а также о результатах подобной жизненной философии. Рассказ пойдет о человеке, которого звали Ферруччо (1916–1993). Он вырос в семье фермера и с детства интересовался скорее технической стороной сельского хозяйства, нежели собственно возделыванием земли. Поработав какое-то время в качестве механика в Королевских ВМС, он открыл свою компанию по производству тракторов. Постепенно дела пошли в гору, и его фирма стала лучшей в Италии. Тяжелый труд принес свои плоды, и Ферруччо смог позволить себе купить несколько отличных автомобилей, в том числе суперкар своей мечты — феррари. Он обожал эту машину, но вскоре обнаружил у нее дефект сцепления. Отогнав ее в Маранелло, он сдал свою красавицу в сервис. Механики забрали феррари и исправили дефект, но не пустили хозяина в цех, выполнив все работы в строжайшем секрете, чем вызвали страшное недовольство Ферруччо. Дефект давал о себе знать снова и снова, и в конце концов Ферруччо нашел возможность встретиться с самим Энцо Феррари, надеясь поведать ему о проблеме со сцеплением. Если верить легенде, то владелец компании не стал даже слушать какого-то «водителя трактора», бросив только одну фразу: «Никто не будет учить Энцо Феррари, как делать машины». Тогда Ферруччо решил, что сконструирует свой автомобиль, который станет ночным кошмаром и убийцей феррари и у которого не будет проблем со сцеплением. Сказано — сделано. Новой машине он дал свою фамилию: Ламборгини.

С каждым из нас хотя бы раз в жизни поступали плохо, в такие моменты нам хочется отмотать время назад и преобразовать отрицательную энергию в положительную. Мы, конечно же, не можем путешествовать в прошлое, но можем приложить все усилия, чтобы увеличить количество положительной энергии вокруг нас в будущем.



Один из телепатических номеров, который я показываю, состоит в следующем: я прошу добровольца нарисовать что-нибудь, а сам в это время выхожу из зала; вернувшись, я стараюсь в точности воспроизвести рисунок. Самое забавное, что большинство участников рисуют улыбающуюся рожицу. Поэтому со временем я стал специально просить не рисовать ее, стараясь сохранить хоть какой-то элемент испытания. Этот смайлик, как и пожелание «хорошего дня», настолько въелся в западную культуру, что мы стали говорить «веселые» вещи и совершать «веселые» поступки, не подкрепляя их ничем действительно веселым. Опять тот самый пресловутый автопилот. «Приятного аппетита!» ритуально произносим мы перед едой, но не вкладываем в эти слова настоящего пожелания. Поэтому когда я веду речь о положительной энергии, это не пустые слова. Дело не в радости и печали, с которыми мы готовы встречать жизненные перипетии, дело в возможности увеличить свое пространство для потенциального счастья и положительных впечатлений. Сделать это возможно за счет увеличения энергии чи, нашей жизненной силы.

Как и многое в этом мире, доступная нам энергия чи конечна, поэтому время от времени следует пополнять ее запасы. Новую порцию энергии мы можем получить из окружающего мира. Для этого существует специальная техника, основанная на контроле дыхания. Если мы с вами похожи, то большую часть времени вы даже не замечаете свое дыхание, оно просто происходит само собой, в то время как вы заняты обдумыванием каких-то других, более важных дел. Однако если вы прислушаетесь к тому, как вы дышите, то, скорее всего, обнаружите, что делаете это неправильно. Большинство людей вдыхает через нос и выдыхает через рот, из-за чего их брюшная полость втягивается внутрь, а не расширяется наружу, хотя это совершенно неправильно.

Понаблюдайте немного за своим дыханием. Вдохните кислород и энергию через нос, протолкните их вниз и почувствуйте, как наполняются легкие. После этого выдохните через нос, не открывая рта. Эта техника, позволяющая ввести максимальное количе-

ство энергии чи и предупреждающая ее выход через рот, имеет два преимущества: во-первых, внутри вашего разума и тела оказывается больше энергии чи, чем обычно, во-вторых, фокусируясь только на своем дыхании, вы выключаетесь из каждодневной гонки под названием жизнь и можете достичь расслабления.

Энергия чи, представляемая в виде своеобразной жизненной силы (да пребудет с вами Сила), подпитывает нашу жизнеспособность, она заставляет нас стремиться взять от жизни все. Соединив эту положительную энергию с силой нашего разума, мы получим на выходе не просто размытое чувство счастья, а сконцентрированный позитив. Если наши мысли определяют реальность, в которой мы существуем, а точнее (сделаем еще один шаг вперед по логической цепочке), определяют наше восприятие реальности, то не кажется ли это само собой разумеющимся, что наши мысли должны всегда оставаться позитивными?

Будда учил, что «мы есть результат того, о чем мы думали. Разум – это ключ ко всему. О чем мы думаем, тем мы и становимся». Я действительно в это верю, хотя не причисляю себя к буддистам. Промотайте историю своей жизни от своего первого воспоминания до сегодняшнего дня. Она не очень-то отражает того человека, кем вы являетесь сейчас. Скорее наоборот, она рассказывает о том, кем вы были в прошлом. Мысли о сегодняшнем дне создают нас в будущем, поэтому всегда мыслите позитивно.

У любого из нас среди знакомых найдется человек, который словно бы притягивает проблемы; с ним вечно что-то происходит и у него никогда не бывает все в порядке. Но есть и другие, живущие будто бы идеальными жизнями, наполненными счастьем и удачей. Подумайте, чем они отличаются? Как выглядят бедоносцы? Хмурый, вечно в депрессии? А тот, второй, удачник? Он всегда получается положительными эмоциями? Постой, возразите вы, что за странная логика? Конечно, первый будет грустен, а второй весел, не надо быть семи пядей во лбу, чтобы сравнить их жизни. Но я уверяю вас, что они уже давно живут в этой двухцветной парадигме – один в черной полосе, а другой в белой – и тем самым

способствуют своей «удаче» или «неудаче», судьбе, фатуму, называйте, как хотите. Негативные мысли притягивают проблемы, которые складываются в ужасную, изнуряющую, бесконечную череду неудач. Стоит только чему-то плохому случиться в вашей жизни, так все сразу идет наперекосяк, потому что вы думаете, что заслужили право на негатив. Догадайтесь, что притягивает негатив? Правильно. Еще больше негатива.

Каждый раз, выступая в качестве менталиста, я должен использовать энергию чи для создания положительного настроя как у себя в голове, так и в головах моих зрителей. Я не могу себе позволить выйти на сцену или появиться на частной вечеринке, имея в голове хотя бы крупицу негатива, поскольку он отразится на всех присутствующих. Негативные мысли рождают сомнения, а я должен быть полностью уверен, что все мое выступление пройдет как по нотам. Учитывая, что в моей работе разум всегда преобладает над материей, значение положительного настроя сложно переоценить. Иногда быть менталистом означает уметь прыгнуть в неизвестность. Кроме того, положительная энергия нужна мне для выстраивания связи с публикой. Если я настроен негативно или выхожу к зрителям со смешанными чувствами, то зал немедленно на это отреагирует. Доверие играет огромную роль в акте внушения, а концентрированный позитив может рассматриваться как одна из форм доверия. Чем больше положительной энергии я отдаю, тем больше ко мне вернется, на сцене и вне ее.

Очень много сил ушло на определение продолжительности и ритма моего шоу, как, впрочем, и на настройку энергетических уровней. В результате у меня появился воображаемый переключатель, с помощью которого я могу уменьшать или увеличивать уровень энергии в зале. Контроль и управление находятся в моих руках. Я показываю зрителям сумасшедший номер, потом закидываю пару шуток, а потом показываю что-нибудь еще более невероятное, и за этим опять следует юмористическая разрядка. Переключатель щелкает: вверх, вниз, снова вверх, опять вниз,

но все мои чувства направлены на поддержание среднего уровня настроения на неизменно высоком уровне.

Во время моих шоу мне очень помогает тот факт, что смех – вещь заразная, но мне бы все-таки не хотелось, чтобы датчик смеха зашкаливал. Некоторые номера требуют серьезной ментальной концентрации как от меня, так и от моих зрителей, поэтому мне приходится дозировать смех, сохраняя его на уровне, необходимом для генерирования положительной энергии, но не позволяющем выступлению превратиться в хаос.

Как вы уже знаете, выступление не всегда идет по плану; когда происходит сбой, столь важный для меня уровень энергии начинает падать, а для меня это критично. Меня очень сбивало, когда в зале начинал звонить мобильный телефон, что часто происходит в Израиле. Вот представьте себе, номер в самом разгаре, зрители полностью сконцентрированы на мне, и вдруг из зала доносится назойливая мелодия звонка, разрушая все, что я только что кропотливо выстраивал. Дзз-зз-зынь... дзз-з-зз-зынь... Раньше подобные инциденты выводили меня из себя. Но что я мог поделать? Наорать на человека? Отчитать его перед всеми собравшимися словно школьника? Или попросить охрану вывести его? Любое из этих действий нанесет значительный ущерб положительной энергии шоу. Поэтому в конце концов мне пришлось придумать способ включить звонок мобильного в канву номера, и теперь я ожидаю этого момента с нетерпением.

Роясь в сумке или пытаясь вытащить телефон из кармана, виновник переполоха выглядит таким виноватым, а остальные зрители смотрят на него так сурово, что теперь я просто говорю: «Не надо волноваться! Пожалуйста, ответьте». Покаянный вид незадачливого зрителя и рассеянность, с которой он отвечает на звонок, понижают градус напряжения в зале. Чтобы окончательно заглушить происшествие, я обычно принимаю инициативу на себя и отгадываю дату рождения или знак зодиака человека, находящегося на другом конце провода. Только представьте всеобщее удивление! Охочая до неожиданностей публика в восторге.

Уровень положительной энергии в этот момент бьет все рекорды, а у меня появляется дополнительный повод вежливо попросить собравшихся перевести телефоны в беззвучный режим. Во время первых выступлений в США и Европе я каждый раз ждал, когда же у кого-нибудь зазвонит телефон. Но этого не происходило и не происходило! Оказалось, что американские и европейские зрители гораздо прилежнее реагируют на просьбу выключить звук. Однако к тому времени вынужденно созданный номер мне так полюбился, что я хотел показывать его на каждом выступлении, поэтому мое шоу, пожалуй, единственное в мире, в начале которого зрителей просят «не выключать мобильные телефоны».

Иногда во время исполнения номера я ошибаюсь, и это является потенциальной угрозой для энергетики всего выступления. Оговорюсь, что я даю около 92% правильных ответов — хороший показатель, не правда ли? — но, как и все в этой жизни, мое выступление не всегда проходит согласно плану, нет-нет, да пойдет что-нибудь не так. Если это происходит, то публика чувствует себя немного не в своей тарелке. В чем осечка? Есть ли в этом вина зала? Настроение зрителей может качнуться от восхищения в сторону смятения или сожаления. Именно поэтому мое лекарство от таких ситуаций — это добрая порция юмора; и стрелка настроения зала снова движется в нужном мне направлении, от плохого к хорошему.

Мне говорили, что недовольные пациенты не засуживают врачей, которые им симпатичны. В отношении артистов действует то же правило. Публика прощает тех, кто подходит к собственным ошибкам с юмором. У меня есть номер, в котором я отгадываю имя первого возлюбленного; на одном из выступлений во время выполнения этого номера ко мне приходит образ светловолосой девушки, я спрашиваю у добровольца, была ли его возлюбленная блондинкой, но он отрицательно качает головой. В ответ мне приходится отшучиваться: «Похоже, что с момента последней встречи она обесцветила волосы». Шутка прошла на ура, и никто не запомнил, что я совершил ошибку. Тем более что имя я все равно

угадал. Когда у меня что-нибудь не получалось на телешоу «Преемник», я произносил свою коронную фразу: «Уверен, что у Ури это получилось бы лучше». И судьи, и зрители всегда встречали мои извинения радостным смехом.

Со временем я обратил внимание на одну интересную вещь: зачастую после ошибки в выступлении и моего импровизированного исправления происходит очень сильный выброс положительной энергии. Поэтому теперь для поддержания движения энергии я иногда сознательно делаю вид, что что-то пошло не так. Переключатель на «вкл.», на «выкл.», снова на «вкл.». Однажды я попросил двух добровольцев назвать мне три разных числа. Они выбрали шестнадцать, девяносто один и сорок два. После этого я дал одному из них задание нарисовать таблицу из девяти ячеек—три строчки и три столбца—в три из которых, по их выбору, я попросил вписать загаданные числа; при этом я не должен видеть, как они распределяют числа по таблице. По моей задумке, я должен был нарисовать такую же таблицу и разгадать, в какие ячейки вписаны номера, то есть назвать точное положение каждого числа. Закончив с этим, мы сверили таблицы, оказалось, что я не угадал ни одного числа. Оба участника, да и весь зрительный зал были разочарованы, им даже стало за меня неудобно. Я выдержал паузу и сказал: «На самом деле, это не имеет никакого значения, ведь смысл номера состоит совсем в другом». Достав из кармана лотерейный билет, я протянул его своим помощникам. Это был обычный билет, один из тех, где надо стереть серебряный защитный слой на трех полях, в каждом из которых спрятано число. «Давайте,—продолжил я,—стирайте и скажите мне, какие там числа». Естественно, под защитным слоем прятались шестнадцать, девяносто один и сорок два. Восхищению зала не было предела, думаю, что если бы я правильно угадал расположение чисел в таблице, зрители были бы удивлены гораздо меньше!

Говоря об ошибках... вы заметили, что я только что сделал одну? В этой книге нет страницы 113. Вы же обратили на это внимание, правда?

130

€



ТОКИО

2011 год

Меня пригласили на одно популярное телешоу, и в данный момент я прошу гостью в студии загадать двузначное число, но никому его не говорить. Дождавшись подтверждения, что число загадано, я показываю ей и всем остальным зрителям таблицу, состоящую из четырех строчек и четырех столбцов. В общей сложности шестнадцать ячеек. Моя задача состоит в том, чтобы вписать в каждую ячейку по номеру. На все про все у меня есть двадцать секунд. В одной из ячеек должно оказаться число, загаданное гостью. Достаточно простой трюк. На старт... внимание... МАРШ! Сконцентрировавшись как нужно, я быстро заполняю все ячейки. Отложив маркер, я с выражением неподдельной гордости демонстрирую таблицу всем присутствующим. Вопрос гостье: «Здесь есть ваше число?»

- Нет,— отвечает она.
- Вы уверены? — уточняю я.
- Да, — кивает гостья.
- Какое же число вы загадали?
- Шестьдесят четыре.

Я вижу, что она очень стесняется своего ответа. В студии ощущается неуверенность. Что-то пошло не так? Как они должны реагировать? Зрители начинают ерзать на стульях. Что ж, настало время прервать этот неловкий момент и сделать им приятный сюрприз. Моя таблица выглядит вот так:

44	1	12	7
11	8	43	2
5	10	3	46
4	45	6	9

Приглядитесь повнимательнее. Вы же помните, что загаданное число — шестьдесят четыре. Сумма чисел в каждом ряду — шестьдесят четыре. Сумма чисел в каждом столбце — шестьдесят четыре. Сумма четырех чисел в угловых ячейках... догадались? Шестьдесят четыре. Зрители сначала в удивлении вскрикивают, а потом начинают смеяться. Кто-то кричит, что четыре центральных числа тоже дают шестьдесят четыре. Совершенно верно, как и две центральные ячейки в верхнем ряду и две центральные ячейки в нижнем. Куда бы они ни взглянули, число шестьдесят четыре будет повсюду. Я тоже смеюсь, подсказывая собравшимся все новые и новые способы получить шестьдесят четыре и впитывая огромные объемы положительной энергии, излучаемой зрителями в телестудии.

УБЕДИТЕСЬ САМИ, ВО ВРЕМЯ ЭТОГО НОМЕРА
ЭНЕРГИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БЬЕТ ЧЕРЕЗ КРАЙ!
WWW.MINDREADERBOOK.COM/NUMBERS

Только вперед

Вы оптимист или пессимист? Если в отношении меня у вас остались какие-нибудь сомнения, то пришло время их развеять, я — стопроцентный оптимист. Доступ пессимистическим мыслям в мой разум закрыт, и я стараюсь отгонять их подальше, если вдруг они начинают надо мной витать. Практика — это часть успеха. Благодаря долгим тренировкам я научился настраивать свой разум на позитивный лад. Мне вспоминается вопрос одного журналиста: «Что будет, если вы не добьетесь успеха в Америке?» Я удивленно взглянул на него и ответил: «Такой вариант даже не рассматривается». Успех в США всегда был одной из моих приоритетных целей, и я нисколько не сомневался, что у меня все получится, мысль о неудаче даже не посещала мою голову.



Тали Шарот, одна из самых прогрессивных нейроученых современности и автор книги «Склонность к оптимизму»⁷, полагает, что людей можно «прошить» на оптимизм. Ее аргументация заключается в следующем: человек живет с осознанием собственной смерти, и чтобы справиться со столь тяжелой психологической ношей, он должен развить в себе привычку думать о хорошем, то есть о некоем светлом будущем. Но как же нам видеть светлую сторону в жизни, если мы каждый день сталкиваемся с огромным массивом негативной информации, словно бы льющейся на нас из закольцованного выпуска новостей?

Сканируя мозг людей, получающих попеременно хорошую и плохую информацию, исследователи обнаружили нечто удивительное: наши нейроны вычленяют приятную информацию, способную подстегнуть позитивные чувства, и удаляют неожиданно полученную нежелательную информацию. Говоря другими словами, если по телевизору мы услышим, что кто-то выиграл в лотерею целое состояние, то наш мозг использует эту информацию для стимулирования нашего внутреннего оптимизма (мы почувствуем, что можем стать следующим счастливчиком), но если в новостях вместо лотереи будут рассказывать о растущей безработице, то наш мозг не заставит нас волноваться о том, что мы можем лишиться работы. Зачастую нам проще быть оптимистами относительно абстрактного будущего, нежели неких конкретных событий. С одной стороны, мы с оптимизмом смотрим на грядущие события, полагая, что в следующем году заработаем больше денег, с другой стороны, в это же время мы можем пессимистически оценивать наши шансы получить новую работу по результатам только что прошедшего собеседования. Вы знали, что 10% американцев верят, что доживут до ста лет, хотя в реальности этот почтенный рубеж перешагивают только 0,02% населения? Другой пример, 93% американцев полагают, что входят в 15% лучших водителей страны.

⁷ Оригинальное название *The Optimism Bias*. — Прим. перев.



Как разглядеть в жизни светлое?

Знаете ли вы, что оптимизм – это навык, который можно выработать? Большинство людей полагают, что если «стакан наполовину пуст», то ему никогда не стать «наполовину полным». Это не так. Даже отяяленные пессимисты, если правильно настроят свой разум, могут научиться быть хоть чуть-чуть оптимистами.

Измените тон своего голоса. Говоря «счастливым» голосом, вы чувствуете себя счастливее. Задавайте себя быть жизнерадостным и энергичным (да, я опять твержу вам про энергию чи), измените свое настроение, свои мысли и свое окружение.

Используйте слова, придающие речи больше оптимизма. Долой «проблемы», да здравствуют «трудности».

Смените походку. Приучите себя ходить быстро и широко шагая, расправьте плечи и поднимите голову. Пессимисты медленно перебирают ногами, делают маленькие шажки и держат голову опущенной.

Возможно, преобразование себя займет у вас какое-то время, но помните, что абсолютно любой человек способен изменить способ восприятия собственных чувств.

Вот вам замечательный пример из нейронауки: в 1988 году социальный психолог Фриц Штрак провел эксперимент с участием двух групп добровольцев. Раздав всем обычные шариковые ручки, он попросил испытуемых из первой группы зажать их зубами, из-за чего на их лицах

возникло выражение некой искусственной улыбки, в то время как вторая группа должна была держать ручку губами, из-за чего их лица стали искусственно насупленными; после этого обеим группам были продемонстрированы шуточные комиксы. Возможно, вы уже догадались, что первая группа (с вынужденными улыбками) реагировала на шутки более активно, чем их «хмурые» коллеги из второй группы. Улыбнитесь, и вы заметите, что станете смотреть на мир более позитивно. Попробуйте, и убедитесь сами.

Как вы уже могли понять, я в каком-то роде фанат науки и не представляю свою жизнь без постоянного отслеживания результатов новых исследований в области мозга и разума. Поэтому не удивительно, что в какой-то момент мне в руки попалась статья, авторы которой утверждали, что наша энергия, направленная на выработку положительных мыслей и поддержание позитивного поведения, может также спровоцировать изменение биохимии мозга. Дело в том, что позитивный настрой количественно повышает уровень серотонина, природного «гормона счастья», содержащегося в нашем мозгу. Врачи постоянно просят у меня разрешения протестировать мой мозг и оценить происходящие в нем электрические процессы (уверен, что иногда там кипит очень бурная деятельность); они хотят увидеть, какие участки мозга задействованы в тот момент, когда я гну ложки или читаю мысли. Хотя пока ни один врач не получил моего согласия, мне приятно думать, что каждый раз, выступая на сцене, я немного изменяю свой мозг... и мозги зрителей.

Помимо повышения уровня серотонина неврологи рассмотрели на МРТ еще одну особенность мозга счастливых людей — более высокую активность левой префронтальной области коры. Эта часть мозга отвечает за положительные эмоции, например, оптимистические мысли. Сравнив полученные результаты с наблюдениями за людьми, испытывавшими гнев, тревогу и депрессии, они обнаружили схожую повышенную активность, но уже в правой префронтальной области. Таким образом, степень счастья или несчастья человека можно определить по соотношению активностей в левой и правой префронтальных областях: чем сильнее активность в левой части, тем счастливее человек, и наоборот.

Гид по медитации от Лиора

Как выяснилось, буддийские монахи — одни из самых счастливых и спокойных людей на этой планете (за исключением разве что спящих младенцев). Сканируя мозг монахов, группа исследователей во главе с доктором Ричардом Давидсоном обнаружила, что активность левой префронтальной области коры находится намного выше любых нормативов. Что же такое практиковали эти монахи, что сделало их настолько невероятно счастливыми? Оказалось, что причиной всему медитация. Множество исследований подтверждают, что люди, регулярно практикующие медитацию, имеют явно выраженное положительное соотношение активности левой и правой префронтальных областей.

Откуда у медитации такой эффект? И что, собственно, можно считать медитацией? Не выходя за пределы самых простых понятийных категорий, скажу, что медитация — это время, проведенное в спокойствии, концентрации и ментальном покое, в сочетании с правильным дыханием. Это время пополнения внутренних запасов энергии чи.

В моем случае медитация выполняет две основные функции: вход в состояние покоя и восполнение энергетических ресурсов тела и духа. Во время медитации я освобождаюсь от любых мыслей, планов и необходимости принимать решения, я прислушиваюсь к тишине. Мой разум изгоняет из себя тонны дребезга (проверьте, у меня в мозгу постоянно что-то лязгает). Мой разум и мои мысли — это инструменты, которыми я пользуюсь во время выступлений и в обычной жизни, поэтому они должны всегда находиться в работоспособном состоянии. Если они износятся, то станут ни на что не годными, а такая перспектива меня не устраивает. Поэтому где бы я ни находился, если у меня есть свободные пять-десять минут, я посвящаю их медитации.

Застав меня медитирующем, мои друзья и знакомые, привыкшие к тому, что я беспрерывно говорю, двигаюсь и размышляю вслух, разбрызгивая вокруг себя энергию, очень удивляются. Увидев меня неподвижно сидящим, в тишине и молчании, с закрытыми глазами, им сразу кажется, что со мной что-то не так. Впрочем, через какое-то время они понимают, что ничего странного тут нет, и я просто уделал несколько минут тому, чтобы побывать наедине со своим разумом.



Медитация — это очень интимный процесс, поэтому не существует таких понятий, как правильная или неправильная медитация. При этом вы не можете отправить кого-то медитировать совсем без объяснений, полагая, что он сам разберется, с какого конца за это дело приниматься. Поэтому позвольте познакомить вас с моей техникой медитации. Я отыскиваю спокойное место там, где нахожусь в данный момент (чаще всего, это номер в отеле), сажусь, обычно прямо на пол. Я где-то вычитал, что медитировать надо с прямой спиной, иначе велик риск того, что вы заснете, поэтому я всегда стараюсь держать спину прямо.

Устроившись, я закрываю глаза и стараюсь заглушить все мысли и внешние раздражители вокруг: гул машин за окном, жужжение кондиционера и тому подобное. Сделать это гораздо сложнее, чем кажется, особенно тем, кто делает свои первые медитативные шаги. Меня до сих пор поражает, сколько мыслей роится у меня в голове в отдельно взятый момент. Обычно я прислушиваюсь к своему дыханию, это помогает освободить голову, сосредотачиваюсь на выдохах через нос и, хотя медитация не предполагает выполнения нескольких задач одновременно, мне нравится мысленно представлять потоки энергии чи, входящие в мое тело. Мысли все равно упрямо лезут в мой разум, и иногда я цепляюсь за них против своей воли. Если это происходит, то я заново опустошаю голову (я где-то вычитал такой способ) и вновь концентрируюсь на дыхании.

В процессе медитации я впадаю в состояние энергетической релаксации, которая совсем не похожа на сонливое расслабление. Я нахожусь в состоянии полного бодрствования, мои чувства (все шесть) работают на полную катушку. Мой разум чист и спокоен. Я стараюсь как можно дольше оставаться в состоянии ментального покоя.

Большинство людей боятся публичных выступлений, на работе, в школе, да где угодно. А теперь представьте, что бы вы чувствовали, стоя за кулисами и понимая, что через несколько секунд вы предстанете перед восемью сотнями зрителей. Страшновато, правда? Теперь вы понимаете, почему мне было необходимо найти свой способ расслабиться.

Моя медитация — это концентрация. Я отбрасываю все лишнее, замыкаюсь на себе, выдвигаю свой разум на передний план. Моя медитация — это внутренний диалог, позволяющий задавать вопросы,



но не обязывающий меня находить ответы. Это способ оставаться сконцентрированным.

Мне хватает десяти минут, чтобы полностью преобразовать восприятие окружающего. Я становлюсь более позитивным, энергичным и лучше контролирую себя. Мысли становятся менее маниакальными, в них появляется порядок, словно бы я, сам того не заметив, нашел нужные ответы.

Преобразуя негативное в позитивное

Может показаться, что из-за своей привязанности к положительной энергии и счастливым мыслям я вижу в скептиках сверхантагонистов, поскольку их негатив угрожает разрушить положительную энергию, бережно добытую во время шоу. На самом деле это не так. Я люблю хороших скептиков, мне нравится доказывать, что они не правы. Как-то давно Ури Геллер преподал мне хороший урок, он сказал, что за всю его карьеру у него не было лучшего источника бесплатной рекламы и катализатора публичного внимания, чем скептики. Он принимает все, что о нем пишут, плохое и хорошее, потому что прекрасно понимает, что и то и другое делает его имя известным. Оскар Уайльд сказал однажды, что хуже того, когда о тебе говорят, в мире есть лишь одно — когда о тебе не говорят.

Я очень люблю высказывание одного иллюзиониста, выступающего под псевдонимом Гиллель: «*Есть лишь два взгляда на нашу жизнь: все в мире — волшебство, и в нашем мире волшебства нет.* Выбор за тобой. Если ты хочешь всю жизнь оставаться скептиком, пожалуйста, будь им, но только мне кажется, что скептики сами лишают себя массы возможностей». Это абсолютная правда, и я верю в нее всем сердцем; и речь идет даже не о тех скептиках, кто сомневается в моих способностях, но обо всех тех людях, кто скептически воспринимает саму жизнь.

С первыми скептиками я познакомился еще в самом начале карьеры, когда выступал у друзей на бар-мицвах. Скептицизм вездесущ. Когда кто-нибудь жестко критикует то, чем я занимаюсь, и называет меня мошенником, бывает очень трудно не принимать это близко к сердцу.



Однако для меня в таких нападках кроется замечательная возможность преобразовать их отрицательную энергию в нечто положительное. Я всегда даю возможность скептикам из публики принять участие в одном из номеров, но прежде спрашиваю их: «Вы уже верите в меня или еще нет?» В течение шоу я повторяю этот вопрос несколько раз. Очень забавно наблюдать, как скептик превращается в моего сторонника. Скептики интересны в целом, как психологический тип, особенно те, кто нагло закрыл свой разум и не боится заявить об этом во всеуслышание. Во время шоу мне доставляет большое удовольствие вытащить скептика на сцену. Как только я верно называю имя их первого учителя или возлюбленного, они впадают в состояние ступорного удивления и после этого обычно ведут себя очень тихо. Помните профессора Ооцуки из Японии? Он был тем еще скептиком, пока не увидел номер с газетой. Затем я отгадал восемь из десяти цифр его личного телефонного номера, и, по правде сказать, он был очень впечатлен.

ЖЕНЕВА

2009 год

Не так давно я оказался в ситуации, которая могла очень плохо кончиться. Дело было не в скептиках, а в потоке враждебности и страха, проникшем из окружающего мира.

Дело было в Швейцарии, где я выступал по приглашению часовской компании «Тиссо». Специально для нее я придумал замечательную программу, которая включала в себя много номеров с остановкой и запуском часов. Начав выступление с приветственной шутки, я рассказал, что приехал из Израиля, замечательной страны, которая стоит того, чтобы туда съездить. Как только я произнес эти слова, три человека в зале встали — на их лицах читался неприкрытым гнев — и направились прямиком к выходу. Сказать, что я был удивлен, это ничего не сказать. В моем опыте не было ничего подобного, и в тот момент мне совершенно не хотелось испортить самое начало выступления из-за грубой фразы, которую я мог бы произнести в ответ на их поведение. Мой мозг судорожно работал. Что делать? Приняв для себя решение, я расплылся в улыбке и выкрикнул: «Простите, обычно зрители вскакивают со своих мест уже после окончания шоу, чтобы поблагодарить артиста». Зрители рассмеялись, но эти трое и не подумали смягчиться. Их невербалика посыпала мне исключительно негативные сигналы. Один из уходящих обернулся и сказал, что они уходят из-за моего израильского происхождения. Оказалось, что они приехали из Дубая и причисляли себя к антисионистам, находящимся в постоянном политическом конфликте с Израилем. По крайней мере, гнев не был направлен против меня лично. Вне себя от злости они двигались по проходу в сторону выхода. Зрители не отводили от них глаз, перешептывались, и я понял, что над моим шоу нависла угроза политического характера. Уровень энергии пошел вниз.

Я решил идти ва-банк: «Пожалуйста, прежде чем вы уйдете, окажите мне любезность, загадайте число от одного до ста». Один из уходящих остановился, развернулся лицом к сцене и согласно кивнул. Когда я попросил его назвать число, оно, естественно, совпало с тем, что я только что записал на доске. К моему величайшему облегчению человек рассмеялся, а за ним улыбнулись и его друзья. Публика почувствовала облегчение. Мало того, что

троица осталась и досидела до самого конца выступления, так они еще и радовались ничуть не меньше других. Шоу в тот вечер вообще вышло на славу, суперпозитивное получилось шоу. После падения энергетические уровни стремительно пошли вверх, выше, чем они были до инцидента. После окончания выступления я подошел к трем мужчинам, представился, а через некоторое время мы вместе сидели в баре, пили виски и курили сигары, и разговаривали, разговаривали, разговаривали...

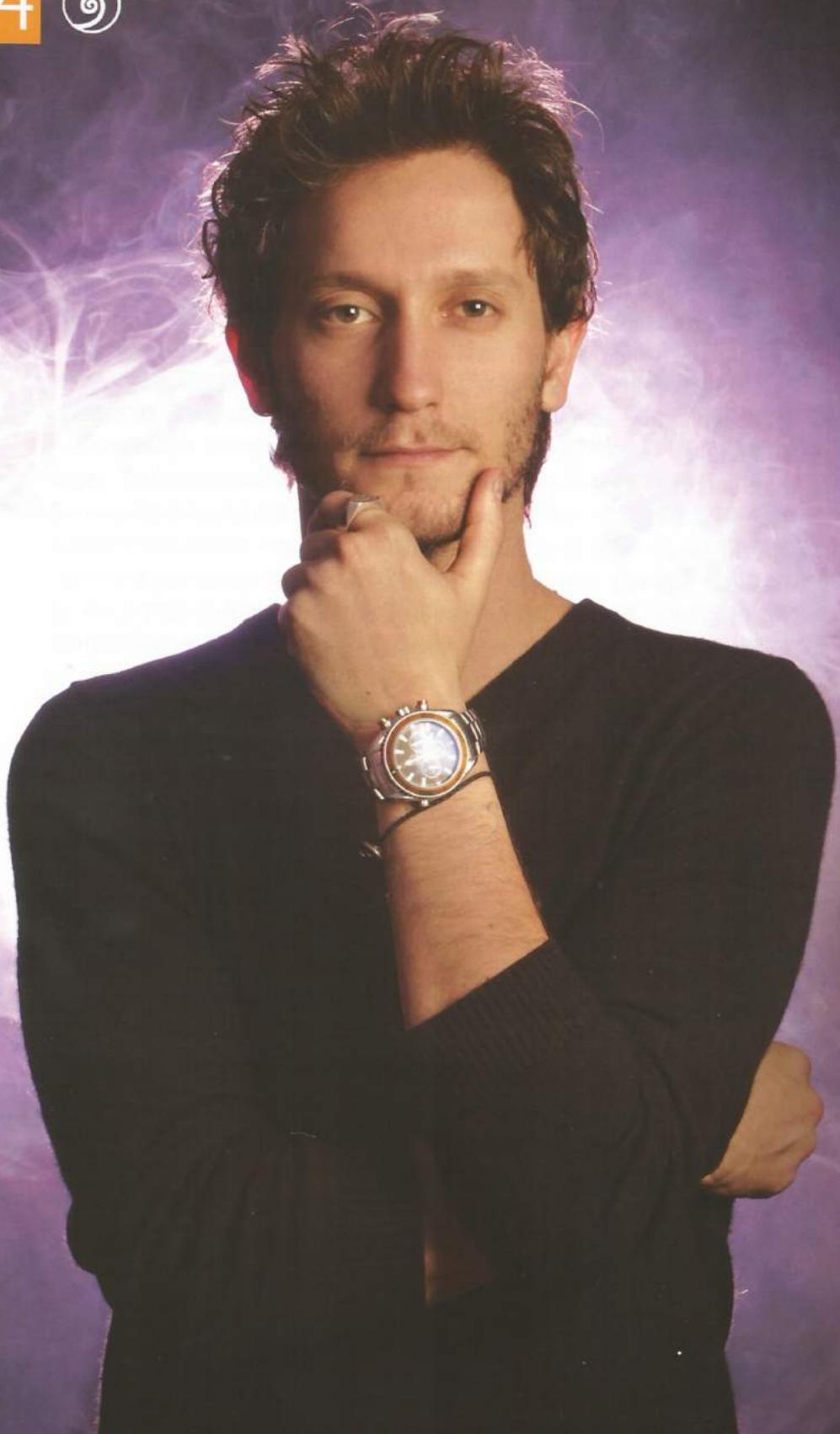
До сих пор я страшно горд, что сумел тогда разрешить сложную ситуацию, не прибегая к специальным навыкам менталиста. Я постепенно овладевал техникой концентрации на положительной энергии и ее передаче другим людям. Мне казалось, что я сделал нечто, очень важное для международных отношений, здесь, внизу, на своем уровне, конечно, но все-таки что-то очень важное для нас четверых. Я вышел за рамки привычного, и положительная реакция моих собеседников стала мне наградой за смелость. Я до сих пор поддерживаю с ними теплые отношения и надеюсь когда-нибудь навестить их в Дубае.

А теперь, когда вы настроились на суперпозитивный лад, могу ли я позволить себе удовольствие прочитать ваши мысли. Все, что от вас требуется, это внимательно следовать моим инструкциям.

Выберите любое двузначное число от 10 до 99. Никому не говорите. Сложите две цифры, из которых состоит ваше двузначное число и вычтите полученную сумму из загаданного числа. Например, если вы загадали 28, сложите 2 и 8, получается 10, 28 минус 10 равно 18, это и есть ваше конечное число.

Теперь ваша очередь. Загадайте число и произведите необходимые вычисления. Получили конечное число? Молодцы. Не знаю, обратили ли вы внимание, но на каждой странице книги рядом с номером есть небольшой символ. Найдите страницу с номером, соответствующим вашему конечному числу. Взгляните на символ. Теперь это ВАШ символ, запомните его и постарайтесь не забыть. Я вернусь к этому вопросу ближе к концу книги. Знаете зачем? Я прочитаю ваши мысли, а пока, прошу вас, продолжайте чтение.

144 ⑨



6

Доверяйте своей интуиции

Интуитивное мышление — это великий дар, а рациональное мышление — верный слуга. В современном обществе мы, забыв о даре, чествуем слугу.

АЛЬБЕРТ ЭЙНШТЕЙН

Бывают дни, когда какая-нибудь назойливая мелодия все играет и играет у вас в голове, а потом вы включаете радиоприемник, и из миллионов возможных песен по радио в этот момент транслируют именно вашу приставучку. С вами такое случалось? Или вы только подумаете о ком-то и вдруг получаете от этого человека сообщение или электронное письмо? Или вдруг звонит ваш телефон, а вы уже знаете, кого услышите на том конце, еще даже не взглянув на экран? Это называется «интуитивное опознавание вызывающего абонента» и случается со всеми.

Говоря серьезно, интуиция всегда играла огромную роль в моей жизни. Мне было всего четыре или пять лет, но моя мама уже тогда стала замечать, что часто я заранее знаю, что она собирается сказать.

И речь идет не только о банальном: «Лиор, отправляйся в свою комнату». Иногда она просто о чем-то размышляла, а я задавал ей вопрос, связанный с ее мыслями и совершенно не относившийся к тому, о чем мы только что говорили, и что происходило в тот момент вокруг. Я приходил на кухню, и она принималась рассказывать мне свежие новости, а я только кивал: «Я знаю». Уверен, что в такие моменты ее посещали странные ощущения, особенно поначалу, но это качество было — и остается — неотъемлемой частью меня, поэтому я не уделяю ему особого внимания.

Кроме того, я всегда тонко чувствовал ложь. Когда я был маленький, я и понятия не имел о том, что в мире существует огромное количество книг, посвященных языку телодвижений, мимике и движениям глаз. Благодаря своему чутью на неправду я быстро понимал, кому можно доверять, а кому нет. Иногда я думаю о ком-то, кого давно не видел, а в следующий момент сталкиваюсь с этим человеком нос к носу. Бывает, что чей-то образ всплывает у меня в голове, а в следующую секунду мой телефон звонит, и в трубке слышится голос именно этого человека. Мелодия, играющая у меня в голове, регулярно оказывается той, которую будут передавать по радио в тот момент, когда я его включу. Подобные вещи происходят регулярно со всеми нами. И опознавание вызывающего абонента для этого не нужно. Впрочем, в моем случае интуитивное прогнозирование проявляло себя восемь, девять, десять раз на дню... и так каждый день!

Что же я понимаю под словом «интуиция»? По моему мнению, интуиция — это способность что-то узнать, не прибегая к методу классического умозаключения; знать что-то, не зная, как ты это узнал; сделать правильный вывод, не основываясь на логическом измышлении. Это своеобразное озарение, позволяющее получать информацию не рутинным способом с использованием пяти чувств, а путем подсознательного воздействия всех шести. Интуиция позволяет мне собирать огромные объемы информации, которые я использую при принятии решений и осуществлении предсказаний.

Интуиция является частью культурного наследия многих народов мира. Коренные американцы вызывали духов и разговаривали с ними.

Ирокезы воспринимали свое племя как единый живой организм, в котором высылаемые вперед разведчики отвечали за зрительное и слуховое восприятие мира, передавая интуитивные изображения другим членам племени, идущим позади. Мне кажется, что с развитием цивилизации человечество дважды потеряло свою интуицию. Во-первых, мы потеряли ее с развитием рационального мышления и утверждением современной парадигмы: если мы не можем что-то объяснить, то нам это не интересно. Во-вторых, каждый из нас теряет ее в процессе взросления, ведь младенцы достаточно неплохо ею владеют. Они открыты всему и не знают, где заканчивается их личность и начинается внешний мир. Становясь старше, они знакомятся с социальными ценностями, видят важность всего рационального, точного и материального. Постепенно они задвигают интуицию в дальний уголок своего сознания и становятся ярыми адептами учения, которое можно озаглавить одной фразой: «А! Это просто совпадение, оно ничего не значит». Грустно как-то...

Даже теория о женской интуиции, которая якобы развита сильнее мужской, на поверку не всегда оказывается верной. Оказывается, что причиной всему лучше развитая способность женщин считывать невербалику, поэтому прекрасная половина человечества может больше полагаться на эмоциональные сигналы, исходящие от собеседника, а со стороны это может выглядеть как опора на интуицию. Вильям Икес провел ряд исследований и выяснил, что мужчины и женщины наделены даром интуиции примерно в равной степени; хотя если перед тестами женщинам напоминали о стереотипе женщина = интуиция, то их результаты были гораздо лучше мужских!

Но, несмотря на то, что мы все меньше и меньше полагаемся на интуицию, каждому из нас случалось объяснять свои поступки фразами «Я положился на чутье» или «Я прислушался к внутреннему голосу», или даже «Мне и так все было ясно». Наше чутье зачастую проявляется совершенно определенными физическими ощущениями, словно само наше тело посылает нам сигнал. Полезным будет научиться распознавать и расшифровывать эти сигналы, тогда мы сможем понять, на что же нам намекает наша интуиция. У каждого человека сигналы будут разными.



Как расшифровать чувства

Подумайте о том, что вы люто ненавидите. Это может быть предмет или человек.

- Что вы чувствуете? Есть ли какие-то ощущения в теле, которые выдают ваши чувства? В каком месте? На что они похожи?

Появляется ли у вас внутренний образ ненавистного предмета или человека? Что он из себя представляет? Это статичная картинка или что-то наподобие видеоряда? В цветном или черно-белом формате?

Мысленно произнесите несколько фраз, подтверждающих вашу нелюбовь к предмету или человеку. Обратите внимание на тон вашего голоса, скорость речи и т.п.

Теперь подумайте о чем-нибудь, что вы от всей души любите.

- Прислушайтесь к своим ощущениям любви и подумайте, чем они отличаются от ощущений ненависти.

Создайте в своем воображении любовный образ и мысленно расскажите себе о том, как он выглядит и чем отличается от негативного?

Теперь вы знакомы с установками собственного тела для ощущений любви и ненависти, для отделения правильных событий от неправильных. Запомните их и старайтесь впредь прислушиваться к внутренним сигналам.



Интуиция играет огромную роль в процессе телепатии. Когда я говорю людям, что сейчас отгадаю имя их первой любви, то они сразу же, как только в их головах всплывает заветное имя, начинают посыпать мне сигналы. Некоторые из них закодированы в языке телодвижений, а другие идут напрямую из разума. Иногда я вижу картинки, изображение или букву. Бывает, что визуальный образ приходит очень размытым, но при этом я как бы осознаю букву или имя на уровне чутья. В этот момент включается интуиция, и я использую ее вместе с ментальными навыками и расшифровкой невербалики. Задавая человеку вопрос об имени, я получаю новую порцию сигналов. Все это напоминает то ли игру в шахматы, то ли взлом компьютерного кода. Время от времени я сразу же отгадываю имя, не задавая дополнительных вопросов, это я и называю настоящей интуицией. Имя приходит в мой разум в виде ощущения, которое я должен проверить, но не сразу целиком, а постепенно. Бывают и более сложные случаи, когда сигналы приходят противоречивые и перемешанные, тогда мне приходится фильтровать их и принимать решение о верном имени, следуя за подсказками внутреннего голоса и интуиции.

В прошлом году меня пригласили выступить в качестве ведущего на представительном мероприятии в Лос-Анджелесе. Предложив отгадать имя чьей-нибудь первой любви, я вдруг заметил, что на сцену поднимается мэр города Антонио Виллараигоса с явным намерением бросить мне вызов, поверьте, он весь в предвкушении. Он уже знал, какое имя загадает, и был уверен, что оно окажется мне не по зубам. После серии заданных мной вопросов у меня в голове появилось несколько букв, но в них не было никакого смысла. Я записал пришедшие буквы и внимательно вглядился в получившееся слово. Это вообще имя? Моя интуиция вспомнила мне о том, что я все делаю правильно, но мой рациональный мозг колебался. Я спросил мэра, какое имя он загадал. «Аврора», — был его ответ. Перевернув лист бумаги, я показал собравшимся неуклюже написанное моей рукой слово «Аврора». Все верно. До того вечера я даже не представлял, что такое имя вообще существует.

Интуиция еще плохо изучена. Наука относится к ней скептически, и хотя сама жизнь предоставляет нам огромное количество доказательств ее существования, настоящие исследования проводятся совсем редко. Ин-



туиция играет огромную роль не только в моей жизни, я уверен, что у вас и ваших друзей найдется хотя бы одна история или анекдот, так или иначе связанный с интуицией:

- ✓ каждый из нас хоть раз в жизни чувствовал «затылком» взгляд другого человека, оборачивался и понимал, что на него действительно кто-то смотрит;
- ✓ каждый из нас просыпался за несколько мгновений до того, как сработает будильник, причем не важно, какое время было на нем установлено;
- ✓ время от времени мы ощущаем, что кто-то из знакомых грустит или находится в опасности;
- ✓ все мы хоть раз в жизни меняли планы из-за дурного предчувствия и оказывались правы;
- ✓ все мы хоть раз в жизни предугадывали сказанное другим человеком или заканчивали за него фразу;
- ✓ все мы время от времени звоним друг другу одновременно, и оба абонента слышат сигнал «занято»;
- ✓ нам снятся события в будущем, которые потом становятся реальностью.

Задокументированных подтверждений интуиции совсем немного, но я все-таки предлагаю вам взглянуть на статистику. В самолетах, потерпевших крушение 11 сентября 2001 года, было очень много свободных мест. Два самолета, которые в тот день врезались в башни-близнецы, были пусты на 74 и 81 процент соответственно. В самолете, упавшем на Пентагон,

были заняты всего 64 места из 289. Похоже, что многие в этот день отменили поездку. Интуиция? По дошедшим до нас свидетельствам люди сдавали билеты на «Титаник», объясняя это исключительно плохим предчувствием и ощущением того, что что-то пойдет не так. Мне на глаза как-то попались отчеты о железнодорожных авариях в США за 50-е годы XX века. Оказалось, что в поездах, потерпевших аварии, было гораздо меньше пассажиров, чем в тех, которые благополучно закончили свой маршрут. Мне кажется, что люди сдавали билеты именно из-за дурных предчувствий.

У меня к вам вопрос:

Вы когда-нибудь испытывали дежавю?

У меня к вам вопрос:

Вы когда-нибудь испытывали дежавю?

За последние несколько лет я принял целый ряд предложений о работе, в которых моя роль была далека от привычного мне амплуа шоумена. Меня просили использовать мои навыки менталиста немного по-другому. Моими клиентами становились политики, знаменитости и бизнесмены (по правилам конфиденциальности я не могу разглашать их имена). Они приглашали меня принять участие во встречах и после окончания дать свое мнение об участниках.

152

→



СТРОГО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

2010 год

Господин [] и госпожа [] пригласили меня на совещание, организованное в специальной переговорной комнате, расположенной в современном небоскребе в самом центре одного из столичных городов. Окна от пола до потолка и замечательные образцы современного искусства, развешанные на стенах светлого цвета, создают впечатление легкости и внушают оптимизм. За белым полированным столом сидят прекрасно одетые, образованные и очень опытные люди бизнеса, мужчины и женщины. Они поддерживают светскую болтовню, не прикасаясь пока к лежащим на столах аккуратным папкам-скоросшивателям, из которых ворохом торчат важного вида бумаги. Миловидная женщина с коротко подстриженными волосами представляется мне присутствующим, я улыбаюсь и обмениваюсь парой рукопожатий. Я прошу одного мужчину, обладателя темно-синего галстука, загадать число от одного до ста. Он бросает на меня хмурый и удивленный взгляд, но удивление это далеко не радостное. Женщина, сидящая рядом с ним, едва заметно улыбается и обращается к своему соседу: «Может быть, еще кофе?» Его губы вытягиваются в тонкую черту. «Давайте я загадаю, — обращается она уже ко мне. — Я люблю такие штуки». После пары трюков мне кажется, что присутствующие немного расслабляются. Беседа продолжается более гладко. Слышится смех. Одна из женщин называет меня «официальным средством для растапливания льда». Совещание начинается, я сижу в самом конце стола, слушаю, киваю и время от времени вставляю какую-нибудь реплику. Когда встреча подходит к концу, все поднимаются, жмут друг другу руки и выходят из комнаты; закончилось еще одно обычное совещание.

Вот только обычное ли? Я остаюсь в зале и размышляю, стоя у окна и глядя вниз на спешащий куда-то город. У себя в голове я проигрываю совещание, обращая внимание на реплики своего внутреннего голоса и пробегая параллельно по сделанным заметкам. До начала встречи передо мной были поставлены две задачи: моя видимая роль — растопить лед между собеседника-

ми и начать совещание мажорным аккордом; моя невидимая роль — вызнать все о его участниках.

Моя клиентка хочет знать, стоит ли ей инвестировать в бизнес наших гостей, или разумнее будет воздержаться. Она не ждет от меня деловых советов, я должен поделиться с ней своими ощущениями о наших собеседниках, основываясь на реакции всех моих чувств, а в особенности интуиции. Интуиция для меня — это своего рода фильтр, через который я прогоняю всю информацию, полученную через пять классических чувств, имеющихся у меня в распоряжении. Сегодня мое чутье подсказывает, что кто-то за этим столом был фантастически нечестен. Из-за этого я испытываю физический дискомфорт, потому что думаю, что я единственный, кто об этом догадывается. В совещании принимали участие шесть человек, пять из которых вели себя честно и действительно верили в успех своего предприятия, но один из гостей врал о своей уверенности в том, что все будет хорошо, и поэтому он может подставить под удар весь проект. Я рассказываю все заказчику. Теперь она в курсе.

Когда я представляю клиентам свое видение ситуации, то всегда подчеркиваю, что решение о том, что делать с этой информацией, остается за ними. Зачастую я даже не знаю, приняли ли они к сведению мои слова, или нет. Иногда, впрочем, клиенты сами звонят мне — бывает, через год или даже два — и говорят, что я был прав. В девяти из десяти случаев моя интуиция меня не подводит. Я получаю эту уверенность откуда-то из глубины себя. Да, я много изучал невербалику, и поэтому, взглянув на человека, могу узнать о нем несколько больше, чем среднестатистический наблюдатель. Я много тренировался и часто имел возможность применить свои способности на практике. Но последняя капля в чашу моей уверенности в собственной правоте приходит откуда-то изнутри. И так каждый раз.

Я не устаю удивляться могуществу нашего разума. Совершенно очевидно, что он может перерабатывать огромные массивы информации и выдавать ее самыми разными способами, некоторые из которых мы даже не можем объяснить. Я верю, что интуицию нуж-

но использовать вместе с пятью основными чувствами (а не вместо них!), и полагаю, что она не залетит ни с того ни с сего к вам в окно в погожий денек. Как раз наоборот. Интуиция идет рука об руку с сознанием и является собой некое другое измерение, которое поддерживает и усиливает наше рациональное мышление.

Возможно, вы слышали о книге Малькольма Гладуэлла «Мгновение»⁸. В ней рассказывается о человеческих инстинктах и способности нашего мозга принимать решения в блицрежиме, и такие решения будут ничуть не хуже обычных, выработанных в результате многих месяцев размышлений, сбора и анализа информации. Эта удивительная способность быстро обрабатывать информацию и делать на ее основании правильный вывод без сознательного отслеживания процесса мышления известна под названием «тонкие кусочки» (от англ. *thin slicing*). В качестве примера Гладуэлл приводит случай с греческой статуей. Группа исследователей за доли секунды совершенно верно определила, что представленный для оценки образец греческого искусства является подделкой, хотя результаты многомесячных исследований и десятков научных консилиумов говорили об обратном. Те, кто просто понял, что перед ними подделка, как раз использовали технику «тонких кусочков».

Описывая подобный метод принятия решений, Гладуэлл указывает, что слово «интуиция» ему не нравится, поскольку интуиция слишком эмоциональна и иррациональна. Он склонен говорить об «инстинкте», полагая, что это слово лучше описывает «тонкие кусочки» как абсолютно рациональный сверхбыстрый процесс мышления. Я же полагаю, что интуиция идет на шаг впереди рационального мышления. Это рациональность плюс один, пять чувств плюс еще одно: я максимально использую силу своего рационального мышления для выхода в интуитивное измерение, и только после этого могу на постоянной основе задействовать интуицию, задавая себе правильные вопросы и прислушиваясь к внутренним ответам.

В моем арсенале много разных менталистских трюков, но один из них неизменно вызывает бурную реакцию со стороны широкой

⁸ В оригинале *Blink*, на русском языке не издавалась. — Прим. перев.

общественности — предсказание результатов спортивных событий. Я не часто его практикую, потому что, с одной стороны, это невероятно трудно, а с другой — у меня не получается делать это по заказу, все происходит само по себе. Впрочем, один раз я все-таки решился предсказать счет первой половины баскетбольного матча НБА между «Сакраменто Кингз» и «Милуоки Бакс». До старта игры я написал свой вариант счета на большом листе бумаги, в присутствии свидетелей свернул его и убрал в тубус, а тубус спрятал в ящик, который тотчас был опечатан. В течение первых двух четвертей я не имел доступа к ящику. Когда команды разошлись на пятнадцатиминутный перерыв, счет был 48:49 в пользу «Бакс». Настало время открыть волшебный ларчик. На меня смотрели двадцать тысяч человек, а несколько телевизионных камер транслировали мой крупный план на стадионные экраны и в прямой эфир. Откинув крышку, я достал цилиндр и вытащил скрученный лист. Физически ощущая нарастающее нетерпение, я развернул его и продемонстрировал предсказание, написанное крупными черными буквами: «СЧЕТ ПОСЛЕ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ МАТЧА «КИНГЗ» ПРОТИВ «БАКС» 48:49». Зал взорвался овациями. Меня до сих пор спрашивают о том случае, многих интересует, было ли предсказание открытым. Но позвольте, как я мог внушить двум баскетбольным командам, что первая половина встречи должна закончиться именно с этим счетом?

Вот что я сделал на самом деле: прежде всего, я сходил к обеим командам в раздевалки, поговорил с игроками, заглянул им в лица, обменялся рукопожатиями, кроме того, я изучил статистику каждого игрока; после этого я сел и немного помедитировал, взывая к своей интуиции, и в результате я написал две цифры: 48 и 49. Собрав всю доступную информацию о командах и отдельных играх, я дал волю чутью и прислушался к внутреннему голосу. Самый важный момент состоит в том, что я тщательно подготовился, собрав всю доступную информацию, и пропустил ее через сито своей интуиции, то есть анализ и чутье работали одновременно.

Я НЕ ПРЕУВЕЛИЧИВАЮ, КОГДА ГОВОРЮ, ЧТО ТОЛПА
ВСТРЕТИЛА МОЕ ПРЕДСКАЗАНИЕ СУМАСШЕДШИМИ
ОВАЦИЯМИ. УБЕДИТЕСЬ САМИ:
WWW.MINDREADERBOOK.COM/NUMBERS

Сейчас я работаю над новым номером, который в основе своей имеет схожие принципы. Я еще ни разу не выступал с ним на публике, но много практиковался перед знакомыми, поэтому надеюсь, что в скором будущем смогу показать его на каком-нибудь телешоу. Представьте себе бейсбольного игрока, отбивающего мяч в любом направлении в пределах игрового поля, и меня, стоящего в это время позади него с табличкой в руках, на которую нанесена схема площадки. За две секунды до удара я ставлю на схеме крест, предсказывая, в какую точку приземлится мяч. Игрок должен отбить несколько мячей, и каждый из них должен приземлиться точно в указанную мной точку. По-моему, идея классная!

В Израиле я проделывал подобный трюк с футболистами, предсказывая, в какую часть ворот они попадут, и теперь мне не терпится повторить эксперимент с бейсболистами. Для исполнения номера мне понадобятся те же ментальные техники, что я использовал в предсказании на баскетбольном матче; то есть я внимательно изучу все данные, а потом прокачаю их через интуицию.

К счастью, я родился с хорошо развитой интуицией и опять же, к счастью, всегда к ней прислушивался, ведь ее советы были слишком интересными, чтобы их игнорировать. Однако существует отдельный тип людей, которые привыкли все необычное списывать на совпадения. Мне звонят друзья-родные-коллеги, о которых я только что подумал? Совпадение. Я почувствовал ложь и оказался прав? Совпадение. Я много раз подряд отгадываю задуманное число между единицей и сотней? Совпадение. Чем больше мы верим в совпадения, тем меньше мы верим в интуицию. Что до меня, то я не верю в совпадения. *А вы верите в совпадения? Верите? Какое совпадение!*

Развивайте свою интуицию

По моему мнению, все люди рождаются с интуицией, и, хотя и в разном количестве, она присутствует в каждом из нас, вот только мы никогда к ней не прислушиваемся. Нам всем следует принять ее как должное и вспомнить, как ей пользоваться. Чем больше мы в нее верим, тем точнее и достовернее становятся ее сигналы. Предлагаю вашему вниманию несколько простых шагов, которые способствуют развитию интуиции.

Поверьте в ее существование. Интуиция не будет работать, если вы будете сомневаться, что она существует, начните воспринимать ее серьезно. Практикуйте медитацию; или хотя бы возьмите за привычку по крайней мере на десять минут в сутки выходить из сумасшедшего ритма, в котором живете, и использовать эту паузу для общения с интуицией.

Откройтесь окружающему миру. Подмечайте ситуации, которые происходят с вами не в первый раз, обращайте внимание на числа вокруг, ведь в них тоже зашифрована информация.

Следите за случайностями. Я уже говорил, что случайностей не бывает, все в этом мире происходит по какой-то причине.

Спрашивайте себя, почему вы поступили так, а не иначе, почему вы выбрали вариант А, а не вариант, скажем, Д, это позволит интуиции наладить взаимодействие с вашим рациональным мышлением. Перестаньте жить на автопилоте. Задавайте себе вопросы: один, второй, десятый! Запомните, глупых вопросов не бывает.

Прислушивайтесь к сигналам собственного тела. Ваши внутренности скручиваются в узел при встрече с каким-то определенным человеком? Запомните. Отыщите в этом мире что-то, что вселяет в вас оптимизм и энергию.

Осознайте важность вашего энергетического уровня. Если от каких-то решений или поступков вас переполняет энергия, а от других вы чувствуете себя как выжатый лимон, запомните это и примите к сведению.

Каждое утро уделяйте несколько минут мечтам. Ваше подсознание может много чего вам рассказать, в его посланиях гораздо больше смыла, чем может показаться.

Обращайте внимание на случаи, когда интуиция работает на вас или оставляет один на один с окружающей действительностью. Чем больше вы примечаете, тем проще вам будет расшифровывать сигналы, посыпаемые интуицией, и со временем вы научитесь следовать за ними.

Будьте терпеливы. Плоды решений, принятых по велению интуиции, не всегда проявляются немедленно.

Бывает, что моя интуиция вмешивается в программу моего шоу, и мне приходится в оперативном режиме изменять целый отрезок представления. Так, например, она может подсказать мне, что для выполнения следующего номера я пригласил на сцену совершенно неподходящего добровольца. Есть особый тип скептиков, которые страстно хотят проверить свой скептицизм на прочность. Они всем сердцем ждут демонстрации моих навыков и готовы поверить в то, что они увидят. Но есть и другой тип — скептики с наглоухо закрытым сознанием. Даже если я заставил бы их левитировать по залу, они все равно ни за что не изменили бы своей скептической вере. Моя интуиция подсказывает мне, с каким скептиком я имею дело,

и стоит ли его вообще выбирать в помощники. Бывают, однако, случаи, когда моя интуиция начинает работать только после пары минут общения с добровольцем, и в этом случае я должен быть настороже, чтобы вовремя поменять подход к человеку.

На ранних этапах карьеры я постоянно учился и особенно много времени уделял отработке подачи того или иного номера. На первых порах, выполняя номер с загаданным числом или именем, я сразу сообщал ответ зрителям и только после этогоправлялся у участника номера, прав ли я. Время от времени мне попадались хитрецы, которые называли мне другое имя или число, то ли из чувства противоречия, то ли с целью доказать мою несостоятельность. Такое поведение расстраивало меня и сбивало с толку. Тогда я подумал, что мне следует подключить интуицию, которая должна была помочь мне отделить честных зрителей от тех, кто способен в последний момент сжульничать. Обычно этот способ срабатывал. Но потом мне в голову пришло по-настоящему элегантное решение: сначала я спрашиваю у гостя ответ, а потом доказываю, что я смог его предсказать. Такая схема работы позволяет мне пользоваться интуицией только тогда, когда это действительно необходимо.

Интуиция выручает меня не только во время выступлений. Став менталистом, я начал получать массу приглашений на самые разнообразные события, большие и маленькие, закрытые и публичные, организованные в самых разных странах. Бывает очень трудно выбрать, какое из приглашений мне следует принять. Был один случай, когда я действительно не знал, как поступить правильно. Я выступал с несколькими шоу в Германии, на подготовку которых ушла масса времени и сил, но пока все шло как по маслу. Вдруг, как гром средь ясного неба, мне звонит один американский миллиардер и говорит, что он организует большое мероприятие в Израиле и хочет меня пригласить. На следующей неделе. Но, во-первых, я в Германии, а во-вторых, на нужный вечер у меня уже запланировано очередное выступление.

Улучив пару свободных минут, я сел и прислушался к интуиции. Рациональная сторона моего сознания уже все взвесила. Я понимал, что поездка на крупное деловое мероприятие сулит мне новые возможности, которые, в свою очередь, могут вырасти в другие возможности, но я также отдавал себе отчет, что с моей стороны будет некорректным нарушать обязательства, данные организаторам моих гастролей в Германии. Из-за



моего отъезда шоу придется отменить, я подведу владельцев площадок, но, прежде всего, я представлю своего доброго друга, который помогал мне с организацией немецких гастролей. Мой разум выступал в роли сурового бизнес-аналитика: определили плюсы, определили минусы, все взвесили, приняли мотивированное решение. Но каждый раз, давая себе слово, что оно окончательное, я опять и опять возвращался к началу логического ряда. Мой мозг сводило от размышлений. Тогда я понял, что пришло время обратиться к внутреннему чутью.

Внутренний голос ответил мне, не колеблясь: «Езжай в Израиль, выступай там». Я попросил его повторить, и его позиция не изменилась. Внутри меня не было никакого колебания, никаких задних мыслей, все четко и ясно; интуиция была спокойна, как спящий младенец, что нескованно радовало. Любопытно, но, как только я принял решение, «согласованное» с интуицией, мне сразу полегчало, — сомнений нет, я поступаю правильно.

Прежде всего, мне нужно было сделать так, чтобы я никого не подвел в Германии. Позвонил в Израиль своему доброму другу и отличному менталисту Амиру Лустигу и попросил его подменить меня в последний вечер. Он прекрасный шоумэн, и его выступления неизменно проходят на ура, поэтому я со спокойным сердцем сообщил своим немецким друзьям, что нашел себе отличную замену, и с чистой совестью полетел в Израиль на встречу с бизнесменом, которому суждено было стать моим проводником в мир Лас-Вегаса.

Но не всегда все складывается так здорово. Несколько лет назад у меня была реальная возможность выступить на огромном представлении в Нью-Йорке 31 декабря, под самый Новый год, и получить за это чемодан денег. Я загорелся, да и мои менеджеры были всецело за. Но по какой-то причине я никак не мог отогнать от себя ощущение, что мне следует отказаться от Нью-Йорка и отправиться совсем в другое место: очень влиятельный немецкий журналист пригласил меня выступить у него дома на частном приеме (без гонорара), и в глубине души я был убежден, что мне следует полететь именно туда. Я никак не мог понять, откуда у меня такое предчувствие. Размышляя о двух вариантах в сугубо практической плоскости, я ни секунды не сомневался, что должен лететь в США. Но как только я давал себе слово, что Нью-Йорк — это мое окончательное решение и изменению оно не подлежит, меня начинали терзать сомнения. Где-то в глубине души

я понимал, что совершаю ошибку. Каждый раз, когда я задавал себе серию исключительно рациональных вопросов, а потом прислушивался к моей интуиции, ответ, рождавшийся внутри меня, не допускал двойного толкования: я должен лететь в Германию, это единственно верный выбор.

Ослушавшись совета менеджеров, я отказал нью-йоркским организаторам и вылетел в Берлин. Пересев во Франкфурте на рейс до немецкой столицы (напоминаю, дело было 31 декабря), я обнаружил, что на борту не было никого, кроме меня, двух моих друзей, моего менеджера, пилота и кабинного экипажа. У меня даже сохранилась фотография из абсолютно пустого самолета. В довершение этой прекрасной истории скажу, что я приехал на прием, выступил, встретился с несколькими знаменитостями и установил десять новых и очень перспективных контактов, и все это благодаря тому, что я вовремя прислушался к интуиции. Но вся штука в том, что на этом все и закончилось. Да, я отлично выступил, познакомился с прекрасными людьми и вообще замечательно провел время, но так в моей жизни бывает с завидной регулярностью. Не произошло ничего такого, что заставило бы меня понять, почему в тот раз выбор в пользу Германии был правильным, скажу лишь, что я нисколько не сожалению о моем решении; однажды что-то случится, и я, оглянувшись в прошлое и вспомнив тот канун Нового года, скажу себе: «Ага, теперь я понял. Интуиция все-таки оказалась права».



Человеческий разум могущественнее, чем мы можем себе представить, я действительно верю в это, но я также не сомневаюсь, что подавляющее большинство людей может изменить свою жизнь в лучшую сторону, если станет больше полагаться на интуицию. Нам нужно сделать усилие над собой, сняться с автопилота и заставить разум выдавать всю мощь, на которую он действительно способен. Мы с ленцой относимся к собственной интуиции, проживая жизни по привычной нам схеме и размышляя о том, что мы, конечно, может быть, верим в интуицию, но не делаем ровным счетом ничего для ее использования. Мы вспоминаем о своем внутреннем чутье раз в сто лет, когда встречаемся с каким-нибудь «совпадением». После этого жизнь входит в свое обычное русло, и мы о нем забываем. Нам всем следует обращаться с интуицией более рачительно, сознательно использовать ее в сложных ситуациях, не дожидаясь, когда она похлопает нас по плечу и скажет *привет*. Чем чаще мы обращаемся к интуиции, тем лучше она работает, — я знаю это по себе, поэтому я предлагаю вашему вниманию две забавных игры, которые помогают выработать привычку полагаться на интуицию.

«КРАСНЫЙ СВЕТ – ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ»

- Представьте светофор. Когда на нем загорается красный свет, мысленно произносите *нет*. Теперь представьте, что на светофоре горит зеленый и произнесите про себя слово *да*.
- Давайте используем технику красного и зеленого света для ответа на мысленные вопросы.
- Задайте себе несколько вопросов, ответ на которые должен быть «да» или «нет», например, «Я правша?» или «Я люблю суши?» Обратите внимание на свет, который зажигается у вас в подсознании. Красный или зеленый?
- Теперь попробуйте сделать то же самое с утвердительными предложениями и проверьте, какой свет будет на светофоре. «Я живу в Калифорнии». «Я торгую подержанными машинами».
- Получается? Значит, вы освоили базовые техники. Давайте посмотрим, сможете ли вы внести немного путаницы. Произнесите свое имя («Меня зовут Лиор»), а после этого назовите себя по-другому («Меня зовут Питер»). Поменялся ли цвет в вашем воображении?
- Тренируйтесь как можно чаще. Эти упражнения помогут вам не только развить свои интуитивные навыки, но и научиться им доверять.
- Попробуйте эту технику в реальной ситуации, когда вы не можете понять, какое решение будет правильным. Записывайте результаты, если есть такая возможность.

«СЛЕПОЕ ЧТЕНИЕ»

- Сядьте за стол и положите перед собой три пустые карточки.
- Сосредоточьтесь на проблеме, которая перед вами стоит, и напишите на каждой карточке по одному возможному решению.
- Переверните карточки надписями вниз и перемешайте. Разложите карточки перед собой, надписи по-прежнему должны быть внизу.
- Проведите руками над карточками, легонько прикасаясь пальцами к каждой из них, проанализируйте свои ощущения.
- Присвойте каждой карточке число, соответствующее силе ваших ощущений. Чтобы упростить себе задачу, представьте, что сила всех трех карт равна ста, и оцените, сколько процентов от ста приходится на каждую карту.
- Переверните карту с самым высоким процентом. Это и будет правильный ответ.

Как вам такие приемы? Я чувствую, как ваша интуиция становится все лучше и лучше.

ЛАС-ВЕГАС

2011 год

900 зрителей

Мы снова здесь! На моем выступлении. Я уже показал много разных сногшибательных штук. Джейн выбрала номер из телефонной книги, который полностью совпал с последовательностью цифр, созданной из перемешанных карточек девушки в первом ряду, я передал энергию чи, а Блейк сторожил (и сторожит!) банкноту в 5 долларов и свиток. К деньгам пока никто не прикасался.

Настало время крикнуть еще раз, прямо с середины сцены: «Где деньги?» Блейк, как и в прошлый раз, не растерялся: «Деньги здесь!» Он прекрасно отработал свою роль. «Они нужны мне на сцене, — говорю я. — Поднимайся». За несколько секунд Блейк преодолел расстояние от своего кресла до ступенек, ведущих на сцену. Вот он рядом со мной, готовый помочь. Аудитория тепло приветствует его, радушно отвечая на его добрую энергию. «Кто-нибудь прикасался к деньгам?» — спрашиваю я.

Он отрицательно качает головой и гордо поднимает пятидолларовую купюру. Сквозь смех я уточняю: «А я трогал твои деньги?» Опять же нет. Блейк картинно отводит руку с деньгами подальше от меня. «Свиток тоже у тебя? Отлично. Сейчас мы займемся кое-чем интересным. Разверни банкноту, но не отдавай ее мне, хорошо?»

Блейк с точностью выполняет мои инструкции.

«Так, ты достал эту банкноту из своего бумажника в самом начале и держал ее у себя в кулаке на протяжении всего шоу?» Блейк кивает.

«Дай мне, пожалуйста, свиток. Я кое-что написал на нем до начала выступления». Блейк отдает мне свиток, и я начинаю медленно его разворачивать.

«Каждая банкнота имеет свой уникальный номер, в мире нет банкнот с одинаковыми номерами, — объясняю я аудитории. Зал притих, внимательно слушает и наблюдает за каждым моим движением. — Блейк, я хочу, чтобы ты взял свои пять долларов и прочитал серийный номер, первые семь цифр, пожалуйста».

Я полностью разворачиваю свиток и показываю его зрителям. Теперь все могут видеть, что на нем написана последовательность

цифр. Люди наклоняются вперед на своих креслах, внимательно присматриваясь к происходящему на сцене. Отыскав наконец серийный номер банкноты, Блейк начинает читать, медленно и очень разборчиво: «Четыре шесть четыре девять шесть семь два». Уже на второй цифре из зала слышится «нет... нее-ее-е-т», которое постепенно становится все громче и громче; на седьмой цифре зрители сходят с ума. Цифры на свитке полностью совпадают с серийным номером пятидолларовой купюры. Зал хлопает как безумный, зрители оглядываются на своих соседей, на лицах без труда читается изумление. Рядом со мной Блейк с восторженным смехом прыгает по сцене.

Я опускаю свиток и терпеливо жду окончания оваций, потом улыбаюсь и поднимаю руку. «Какова вероятность вот этого? — спрашиваю я. — Что я смогу предсказать серийный номер купюры, которую ты вытащишь из своего кошелька?» Зал продолжает хлопать. «Постойте, — продолжаю я. — Вы еще не забыли, как Джейн на этом самом месте выбирала телефонный номер из огромного справочника? А вот эти девушки тасовали карточки и составили в конце концов ту же самую последовательность цифр? Где-то тут был записан этот номер?»

Я подхожу к доске и перелистываю несколько страниц. «Блейк, у меня к тебе есть просьба. Прочитай, пожалуйста, еще раз серийный номер, который выбит на твоей купюре и который так замечательно совпал с цифрами на свитке».

Блейк принимается медленно и четко читать серийник, а я в этот момент дохожу до листа, на котором был записан телефонный номер, выбранный Джейн.

«Четыре шесть четыре», — я слышу голос Блейка, но остальные цифры тонут в криках собравшихся. Они уже заметили, что число на свитке и телефон на доске полностью совпадают. Аудитория взрывается. Зрители вскакивают со своих мест и хлопают мне стоя. Они кричат, свистят, топают, улюлюкают... Но у меня для них припасено кое-что еще!

Совсем рядом я слышу голос Блейка: «Обалдеть, как ты это делаешь?» Я поднимаю ладонь, и он звонко отбивает мне «пятерку».

170

△





7

Мыслить креативно или креативное мышление

Пусть тебе не покажется обременительным остановиться иной раз и посмотреть на пятна на стене или на пепел костра, или на облака, или на грязь, в которых, если хорошенъко их рассмотреть, найдешь ты удивительнейшие находки.

ЛЕОНАРДО ДА ВИНЧИ

Когда одна известная компания искала кандидата на замещение вакантной должности в высшем руководстве, она предлагала участникам собеседования решить следующую задачу: вы за рулем машины, один, в грозовую ночь; подъезжая к автобусной остановке, вы замечаете на ней три фигуры — старушку, которая, кажется, вот-вот преставится, мужчину/женщину вашей мечты и врача, которая однажды спасла вам жизнь. У вас в машине есть место только для одного пассажира. Кого вы подберете и почему? Проявите ли вы милосердие, посадив к себе старушку, или отблагодарите врача, забрав ее? Может быть, ваша романтическая натура

заставит вас выбрать человека своей мечты? Или, как вариант, вы эгоистически проедете мимо? Как вы думаете, какой ответ выбирали самые перспективные соискатели? Они... не забирали никого. Их решение лежало в совершенно другой плоскости: они отдавали ключи от машины врачу и просили ее отвезти старушку в больницу и позаботиться о ней, а сами оставались ждать автобуса в компании мужчины/женщины своей мечты. Так действительно ли это личностный тест, или же компания пыталась с помощью него отобрать самые креативные умы? А что выбрали вы?

Давайте я вам расскажу один из моих любимых исторических анекдотов. НАСА потратило миллионы долларов на создание суперручки, которой можно было бы писать в невесомости, вниз головой и в условиях экстремальных температур. Короче, не буду пересказывать всю историю создания всем известной «спэйс пен»⁹. У русских в то время космический бюджет был скучным, поэтому они писали в космосе карандашом... Хотя все в этой истории выдумка, она заставляет задуматься, не правда ли?

Я много думаю. Мой разум работает постоянно, я использую его для внушения, чтения мыслей, приручения энергии чи, обращения к интуиции и т.п. Я останавливаю часы и гну мелочь, угадываю дни рождения и имена бойфрендов, заставляю людей выбрать нужное мне слово на языках, на которых даже не умею читать. В этой связи мне часто задают один и тот же вопрос: «Как вы думаете, вы используете больше 10% своего мозга?» Вопрос основывается на самом, пожалуй, известном заключении нейронауки, которое по какой-то причине очень нравится обывателям. Услышав этот вопрос в первый раз, я ответил: «Да, вне всякого сомнения, уверяю вас, что чувствую, как нейроны беспрестанно щелкают внутри всего объема моей головы». Но потом я всерьез задумался над постановкой проблемы: почему люди так уверены, что мы используем всего 10% нашего мозга? Такое вообще возможно? Действительно ли существуют эти пресловутые 90%, доступ к которым для нас закрыт; и если человек когда-нибудь заберется в эту запретную зону, то превратится в еще более фантастическое существо? Проштудировав пару-тройку книг, я понял, что растиражированная идея о 10% — это стопроцентный миф. Нейроученые наглядно продемонстрировали, что большинство участков нашего мозга работают непрерывно и что

⁹ От англ. *Space Pen* — космическая ручка. — Прим. перев.

в течение дня человек, да, в разной степени, но действует весь мозг целиком. Конечно же, мы не используем 100% мозга все 100% времени, некоторые участки просто тихонько жужжат, поддерживая нас в сознании, в то время как их коллеги выполняют некие определенные задачи.

Но, знаете, этот вопрос никак не выходит у меня из головы. Размышления о том, сколько процентов собственного мозга мы используем, вызывают у меня перегрев нейронов. Если ученые утверждают, что каждый из нас использует свой мозг целиком, то это означает, что в нашей голове не осталось больше неизученных областей. Однако мне кажется, что мы не всегда правильно используем силу разума. У меня нет сомнений, что некоторые люди используют ее более эффективно, чем другие. Будучи менталистом, я всю жизнь посвятил тренировке разума с целью решения нескольких конкретных менталистских задач, поэтому смею считать, что имею неплохое представление о том, как работают наши мозг и разум; я изучил все доступные материалы по психологии и исследованиям мозга в контексте влияния на поведение индивида, я научился концентрироваться, добывать дополнительную энергию чи, стимулирующую мыслительный процесс, и медитировать, поэтому мне кажется, что я использую свой мозг достаточно хорошо. Тем не менее существуют дни, которые я проживаю в мозговом тумане, как бы переставая думать. Я рассеян. Или устал. По моим ощущениям, в такие дни я использую только половину мозга.

Лучше я приведу пример. Меня пригласили выступить на частной вечеринке, я взял в аренду машину, чтобы добраться до места, и в данный момент занят тем, что ищу свободное место на парковке. День в неизвестном городе успел меня вымотать: я пропустил деловой обед, потому что перепутал даты, потерял ключ от номера и три раза свернул не туда, прежде чем наконец попал в нужное место. Покатавшись какое-то время по парковке, я — ура! — нахожу свободное место, втискиваю туда машину и паркуюсь. Выходя из машины, я думаю о том, что мне нужно выключить радио, не забыть сумки и одновременно прогоняю в голове сценарий сегодняшнего выступления. Я собираюсь запереть дверь, как вдруг обнаруживаю, что она уже заперта, а ключи остались внутри. Слышили стук? Это упало мое сердце. Но времени на беспокойство не осталось совсем, меня ждут зрители.



Как думаете, удачно ли прошло мое вечернее шоу? У вас есть некоторые основания полагать, что я ошибался на каждом шагу, неправильно прочитал мысли, забыл имена людей и вообще превратил выступление в кошмар. Нет. Если я стою перед зрителями, это значит, что мой разум настроен, сконцентрирован и вообще находится во всеоружии, поэтому выступление прошло без сучка и задоринки. Только лишь когда я вновь очутился на парковке, я осознал, что совершенно не помню, куда поставил машину, и имею еще меньшее представление о том, как буду доставать ключи, запертые в салоне.

Да что вообще происходит? Создается впечатление, что я живу с двумя разными разумами. На стоянке — до шоу — я был рассеян, существовал, пользуясь исключительно рефлексами, не задействовал разум. Если бы я откинул все внешнее и сосредоточился на сиюминутных задачах (а для этого мне всего лишь надо было сказать себе: *Сосредоточься!* или *Остановись на секунду и подумай, что ты делаешь!*), то совершенно точно не забыл бы ключи в машине и придумал бы какой-нибудь способ запомнить парковочное место. Дни в «недумающем» режиме случаются со всеми, часто ли, редко ли, но мы все через это проходим. Даже вы. Мне кажется, что именно в такие моменты мы и действуем лишь малую толику мозга, даже если на самом деле он привычно работает на полную.

Вернемся на пару часов назад, когда я только собирался выйти к гостям. Что произошло? Я привел свой мозг в высшую боевую готовность, сознательно разбудив все до единой мозговые клетки. Индикатор мощности мозга стоит на «макс.», значит — можно начинать. Ключ к использованию всей силы разума — это совершенно сознательная активация полного объема его ресурсов, своего рода щелчок тумблером, переключающим световой поток из режима фотовспышки в режим лазерного луча.

Похоже, что некоторые люди проживают всю свою жизнь на автопилоте. Даже если им предоставляется возможность выйти за рамки рутинного мышления, они отвергают ее, и я никогда не мог понять почему. Сейчас я расскажу вам одну историю. Когда я встречаю кого-то, кто сознательно не хочет раскрыть свой разум, то всегда вспоминаю о своей первой поездке в Америку.

Я помню, с каким восторгом принял самое первое приглашение выступить в этой стране. Мои мечты на глазах становились реальностью. По факсу я получил согласующие документы, необходимые для оформления рабочей визы, оставалось получить официальную подпись, и можно было вылетать! Как же долго тянулось время в визовом центре! Ощущая себя ребенком, я ерзal на стуле от нетерпения. Наконец настал мой черед, я пошел к окошку и протянул стопку документов. Сделав шаг назад, я ждал, пока служащая просмотрит их, проштампует и отпустит меня с миром.

— Прошу прощения, сэр, — послышался голос из-за стекла, — но срок вашей визы истек.

Факсовые листы перекочевали на мою сторону, а представительница визового центра явно потеряла ко мне интерес. Я заметил, что она собирается пригласить следующего ожидающего.

— В смысле? — мне нужно было чем-то привлечь ее внимание и сохранить за собой место у окошка.

— Срок истек, — повторила она, указав на факс. Дальнейших разъяснений не последовало.

Взяв в руки документ, я пробежал глазами по строчкам и рассмеялся. «А! Теперь вижу, — сказал я и подтолкнул факс обратно в окошко. — Виза заканчивается в следующем году, 2008. Да, в этом месте текст немного размытый, но там написано 2008».

Служащая отрицательно покачала головой: «Сэр, здесь написано 2006. Ваша виза недействительна». Я увидел, что еще секунда, и она произнесет: «Следующий!» — «Да нет же, посмотрите, здесь написано 2008, мне визу только в прошлом году выдали». Мельком взглянув на документ, она не изменила своего мнения: «Прошу прощения, сэр, но здесь написано 2006». В ее голосе появился металлический оттенок. Я услышал постукивание ее каблуков под столом. Так мы никуда не приедем, пора менять тактику.

Я забрал факс и посмотрел на него еще раз. Все верно. Я рассмеялся, надеюсь, это выглядело мило. «Посмотрите, вот здесь стоит год выдачи: 2007. Поэтому год окончания действия никак не может быть 2006. Это же просто нелогично».

— Сэр, тут стоит 2006.

— А год выдачи?

— 2007.

Я рассмеялся снова — ситуация действительно была комичной. «Тогда позвольте задать вам вопрос». Служащая подняла на меня взгляд. Брови подняты, подбородок решительно смотрит вперед. Не самая многообещающая невербалика. «Пожалуйста, ответьте мне, как виза, выданная в 2007 году, может закончиться в 2006? Может быть, мы путешествуем во времени?»

Я рассчитывал хотя бы на тень улыбки, но все, что получил в ответ, было: «Сэр, я не могут ответить на этот вопрос. Год окончания — 2006».

Продолжать не имело смысла. Я бы очень хотел использовать свою харизму и навыки убеждения, чтобы заставить эту женщину сказать: «Да, вы правы, цифра действительно похожа на 6, но, конечно же, это 8. Давайте, я вам все проштампую. Хорошего дня». Но ее разум был закрыт, наглоухо.

У меня было два варианта дальнейших действий. Я мог позвонить отцу и попросить его отправить факс лучшего качества или мог взять ручку и аккуратно дорисовать размытую шестерку, превратив ее в желанную восьмерку, коей она на самом деле и являлась. Что же, по-вашему, я сделал? Подсказываю: эта глава посвящена креативному мышлению.

Инцидент меня взволновал. Мысль о том, что в разных уголках планеты живут люди, которые даже не пытаются использовать свой разум для осуществления хотя бы маленькой умственной деятельности, до сих пор не умещается у меня в голове. Они существуют в закрытом пространстве, начисто лишенном всякой логики, интуиции (о чём речь!), воображения и креативности. Тьма беспрозветная. Они связаны очень жесткими инструкциями и, встретившись с чем-то, что не попадает в формальные рамки пресловутых правил, попросту отключаются. Я не могу сказать, в чем причина. Внутри меня стоит другое программное обеспечение. Нам в голову засунули фантастическую штуку — мозг, разум, называйте, как хотите, почему же не выжать из него максимум?

С детства я был большим фанатом Леонардо да Винчи, этого гения созидания. Вот он, действительно, с завидной регулярностью использовал свой мозг на 100%. Большинству он известен как художник; «Мона Лиза» и «Тайная вечеря», безусловно, входят в число величайших шедевров мировой живописи, но знаете ли вы, что он также был невероят-

но талантливым скульптором, архитектором, музыкантом, ученым, математиком, инженером, изобретателем, анатомом, геологом, картографом, ботаником и писателем? Он оставил потомкам более тринадцати тысяч листов с подробнейшими заметками и детальными чертежами. Из-под его пера вышло бесчисленное множество изобретений: пушка, автомат, планер, вертел для жарки мяса, каналы для ирригации полей и транспортировки грузов, парашют, поворачивающийся мост для миланского герцога, разнообразные лестницы для осады и штурма крепостных стен, аппарат для производства вогнутых зеркал, насос для поднятия воды из скважины, вращающаяся сцена и надувная цилиндрическая камера для плавания. Некоторые полагают, что именно он изобрел велосипед. За три сотни лет до его появления! А еще он использовал зеркальное письмо. Посмотрим, сможете ли вы прочитать эту надпись.

·mýð oñadd aðgðo býw ·æn hþro p hþro

·pwoðiðrnhnþro oñadd osh e ðrgonH

На случай, если у вас при себе нет зеркальца, сообщаю: «Один и один не всегда равно двум. Иногда это равно одиннадцати». Перед вами самый настоящий лиорсушардизм. Другими словами, окружающий нас мир не всегда так очевиден, как кажется, поэтому иногда нам следует мыслить нешаблонно. Мы должны научиться комплексно анализировать проблемы и выработать привычку оценивать идеи с разных точек зрения.

Человеческий мозг способен на многое, и хотя я не стану утверждать, что каждый из нас обладает достаточным потенциалом для того, чтобы стать Леонардо да Винчи, я свято верю, что внутри нас скрыта врожденная способность совершать деяния, о которых мы даже не можем помыслить. Настало время выбраться за рамки обыденного, зашоренного мышления и увидеть, на что мы в действительности способны. Настало время стать креативными.

178 8



Предлагаю вашему вниманию несколько загадок, которые помогут разогреть ваш мозг. Напоминаю, что подход к решению должен быть комплексный, и предостерегаю вас от выбора тех ответов, которые кажутся самыми очевидными. Другими словами, время включить мозг.

1. ВЫСОКО ВИСЕЛИ ДЕСЯТЬ ПЛЮС ДВЕ ГРУШИ, ОДИННАДЦАТЬ МУЖЧИН ПРИШЛИ ПОКУШАТЬ, КАЖДЫЙ ВЗЯЛ ВСЕГО ОДНУ, ОДИННАДЦАТЬ ТАК И ВИСЯТ В САДУ. УМНЫЙ ОТВЕТИЛ МНЕ УЖ ДАВНО, КАК ПОЛУЧИТЬСЯ ТАКОЕ МОГЛО?
2. ГОД СОСТОИТ ИЗ ДВЕНАДЦАТИ МЕСЯЦЕВ. В НЕКОТОРЫХ МЕСЯЦАХ 31 ДЕНЬ. В СКОЛЬКИХ МЕСЯЦАХ 28 ДНЕЙ?
3. ЧТО ПРИНАДЛЕЖИТ ТЕБЕ, НО ДРУГИЕ ЛЮДИ ИСПОЛЬЗУЮТ ЭТО ГОРАЗДО ЧАЩЕ, ЧЕМ ТЫ?

1. Ответ: *Однoro ni myñin ñebarin kažkypin.*¹⁰
2. Ответ: *Bo bçx.*
3. Ответ: *Tboe nra.*

Теперь вы понимаете, что на все в этом мире можно смотреть с разных сторон! Вы всегда должны держать свое ментальное ухо востро!

¹⁰ В оригинале *each* — «каждый» (англ.) и *Each* как имя одного из мужчин. — Прим. перев.



Одной из первостепенных моих задач в качестве гастролирующего менталиста является постоянное обновление моего шоу. Я должен развивать новые навыки и демонстрировать их зрителям. За пределами сцены я думаю, думаю, думаю, постоянно думаю, как сделать выступление лучшее. Что я еще не показывал? Что я могу показать? Чего ни один менталист до меня не делал? Как я могу прокачать свои навыки?

Теперь, когда я стал достаточно часто выступать на ток-шоу, возможность «перетряхнуть» сценарий выступления и показать что-нибудь новенькое стала для меня особенно актуальной. Мне бы не хотелось, чтобы зрители из раза в раз смотрели одно и то же! Совсем недавно я получил приглашение еще раз приехать на «Вечернее шоу» Джая Лено. На первом эфире я отгадал, что нарисует Джей (символ доллара), передал энергию чи между ним и Заком Эфроном и отгадал, о какой песне думал фронтмен домашней группы «Вечернего шоу». Во второй раз я хотел показать что-нибудь новенькое и непременно крутое. Но что? Я сел и стал думать, записывая кое-какие мысли в блокноте, освобождая тем самым место в голове для новых идей. Моя соображалка никак не выдавала ничего конкретного, хотя я провел несколько мозговых штурмов. Гениальные мысли предпочитали держаться подальше от моего сознания, но я был уверен, что начатый поиск обязательно приведет меня к решению, ведь мой разум продолжит поиск ответов, даже когда я переключусь на другие задачи.

За несколько дней до шоу я узнал, что вместе со мной в студии будет Ким Кардашян, и решение пришло само собой. Я принесу с собой огромную пачку газет и угадаю, какое слово она выберет. Помните профессора Ооцуки? Но в этот раз номер будет дополнен небольшим финтом. У меня было пространство для маневра, так как я заранее предвидел, какое слово она выберет, и именно это слово натолкнуло меня на интересную мысль. Уже в телестудии Ким выбрала газету, потом страницу и, наконец, слово. После этого я попросил ее произнести слово вслух, и она сказала: «Лето». В этот раз я не стал ничего писать на бумаге. Вместо этого я снял пиджак и рубашку, оставшись в одной футболке, на которой спереди было написано *Я думаю, что Ким...*; повернувшись к аудитории спиной, я продемонстрировал продолжение фразы: *...выберет слово ЛЕТО*. Удивлению Ким и Джая не было предела. Идея была на редкость классная, потому что с ее

помощью я доказал, что действительно предсказал слово еще до появления Ким в студии, задолго до ее появления. Получилась самая что ни на есть наглядная демонстрация моих навыков, да еще и в необычном формате. На мысль о такой оригинальной подаче меня натолкнула невыносимая жара, стоявшая в ту неделю в Нью-Йорке. Весело и креативно, правда?

Придумывая новые номера для выступлений, перерабатывая и перемешивая старые, я заметил одну интересную закономерность — обновление программы плодотворно влияет на мой разум. До недавнего времени считалось, что способностью к адаптации и изменению обладает только детский мозг, но теперь выяснилось, что это не так. Совсем недавно нейроученые обнаружили, что биохимический состав мозга взрослого также можно изменить. Мы с вами уже упоминали об экспериментах, доказывающих, что медитация и положительная энергия могут влиять на структуру мозга. Так вот, другие исследования показали, что у буддийских монахов, много часов и лет отдавших практике медитации, гамма-активность головного мозга гораздо выше, чем у обычных людей. Гамма-волны появляются в момент соединения и совместного действия различных мозговых контуров и свидетельствуют о том, что в мозгу происходят энергоемкие процессы, такие как концентрация, запоминание и обучение. Мозг как мускул, чем больше его используешь, тем сильнее он становится. Мне бы хотелось когда-нибудь замерить свою гамма-активность.

Новые виды деятельности, как и разнообразие старых, создают в нашем мозгу новые нейронные проводящие пути. Вы можете подумать, что в моей, лишенной рутинь жизни, создание нейронных путей происходит элементарно. Мой мозг, должно быть, наслаждается ночными перелетами, новыми странами и новыми людьми. Любое нововведение в выступлении направляет мои мысли по новым, неизведанным мозговым тропинкам. Пробуя что-то новое, человек всегда выпадает за пределы ментальной (а зачастую и физической) зоны комфорта. Регулярное использование мозга закаляет его, делает сильнее. Помните, как вы учились завязывать шнурки или кататься на велосипеде? Вам приходилось действительно сильно концентрироваться и много тренироваться, чтобы получить первый красивый узелок или проехать первый километр, не свалившись с велосипеда. Многочисленные тренировки создают в голове новые нейронные маршруты, которые остаются с нами на всю жизнь, и мы по-

лучаем возможность использовать их в любой ситуации. Если мы достаточно времени уделили оттачиванию приобретаемых навыков, то в какой-то момент наш разум перестает тратить силы на контроль их выполнения, реализуя их на автомате, это и есть конец обучения.

Хотите, чтобы ваши синапсы загорались чаще? Приучите себя чистить зубы нерабочей рукой (для правшей – левой, для левшей – правой), начните учить иностранный язык, займитесь новым для себя спортом, придумайте хобби, завяжите себе глаза и постарайтесь какое-то время передвигаться на ощупь. Доказано, что эти приемы активизируют человеческий мозг. Попробуйте сами. Вы знаете, почему взрослые так не любят браться за что-то новое? Согласно опросам на первом месте стоит страх выставить себя в глупом свете. Конечно! Лучше сидеть на диване и ждать, пока мозги потухнут окончательно, чем прослыть сумасбродом. Не дайте страху вас остановить, не бойтесь развиваться, с улыбкой встречайте все новое, мыслите творчески и заставляйте свой мозг работать.

Еще один способ форсирования мощности мозга состоит в продолжительном и сознательном повторении одного и того же действия. Это может быть спорт (профессиональные спортсмены показывают высокие результаты именно благодаря длительным тренировкам), это может быть хобби, например, шахматы, игра на гитаре или вязание. В моем случае речь идет о многолетнем и целенаправленном развитии ментальных навыков. Я создавал нужные мне нейронные маршруты, отвечающие за выполнение определенных ментальных действий, а потом доводил некоторые из них до автоматизма. Автоматизма в хорошем смысле, потому что я мог использовать отработанные навыки в качестве фундамента и выстраивать на них следующий, более продвинутый уровень приемов и методов. Спортсмены поступают так же: путем постоянных тренировок они оттачивают спортивные навыки или приемы, доводя их до автоматизма, а потом переходят на следующий уровень, постоянно сдвигая рамки своей зоны комфорта. Следуя той же логике, со временем мои выступления становились более сложными, и я до сих пор придерживаюсь этой методики: любой новый номер в моей программе основывается на доведенных до автоматизма ментальных навыках, которые позволяют мне выполнять трюки следующего уровня сложности; и дело снова в тренировках, постоянных, непрерывных тренировках.

Лондонские таксисты — удивительные люди. Хотите знать почему? Их гиппокамп (часть мозга, отвечающая за долгосрочную память, ориентацию в пространстве и навигацию по виртуальным картам) больше, чем у большинства людей. Для получения разрешения на вождение традиционного черного кеба будущие таксисты проходят обучение и сдают специальный тест в безумном лабиринте улиц в районе Чаринг-Кросс. На обучение может уйти до трех лет, и по дороге отсеивается три четверти претендентов. Однако те, кто доходит до конца, получают бонус в виде настоящей «прокачки» мозга и, конечно, более высокой оплаты труда.

Как прокачать память

Помните, как я запер ключи в машине? Существует простой способ защитить себя от подобных ситуаций. Закрывая машину, используйте левую руку (если вы правша). Непривычное действие зажмет ваши мозговые нейроны, создаст дополнительный уровень сознательного реагирования, заставит вас задуматься о том, что вы делаете, и снимет с автопилота; впоследствии у вас не возникнет вопроса, закрывали ли вы машину, или нет. Этот метод подходит и для других ситуаций.

Хороший менталист должен работать над развитием своей памяти, чем я долгое время и занимался, поэтому теперь могу без труда запомнить логику выполнения сценических номеров и удержать в голове большую часть своего лихорадочного графика. Для запоминания длинных списков информации я использую технику, которая называется «Система колышков».

Для начала вы должны запомнить последовательность слов-«колышков», которые впоследствии будете использовать для легкого запоминания любых перечней и списков.

Последовательность «колышков» выглядит так:

- 1—тумба;
- 2—Ной;
- 3—шар;
- 4—чума;
- 5—полиция;
- 6—сом;
- 7—гора;
- 8—вол;
- 9—дама;
- 10—ток.

Повторяйте их вслух до тех пор, пока они не будут отскакивать от зубов: «Один — тумба, два — Ной, три — шар» и так далее.

Когда вам понадобится запомнить некую последовательность, просто свяжите каждый пункт запоминаемого списка со словом-«колышком» для создания мнемонического образа.

Допустим, вам нужно запомнить список из трех позиций: блокнот, карандаш и ложка. Свяжите «колышки» со списком: 1. Тумба — блокнот, 2. Ной — карандаш и 3. Шар — ложка. Теперь представьте гротескный, необычайно странный образ, объединяющий «колышки» и слова из списка, — он поможет вам запомнить пары. Например, у вас на даче вместо комаров завелись мерзкие летающие тумбы с крылышками, и вы бегаете по комнате с блокнотом, пытаясь изничтожить этих тварей. Такую картинку трудно забыть, не правда ли? Для второй пары предлагаю вам представить Ноя, стоящего на палубе огромного ковчега и разглядывающего гору

Аарат, к которой он только что причалил. Библейский герой ступает на берег, открывает люк в борту ковчега, а оттуда лавиной высыпаются карандаши. Третья связка может быть зашифрована в изображении маленькой девочки, идущей под руку с мамой и держащей большую связку шаров в форме столовых ложек. Мне кажется, идею вы поняли.

Поначалу этот мнемонический метод может показаться вам сложным, но как только вы запомните слова «колышки», все остальное получится само собой. Техника действительно работает, потому что она основана на создании мыслительных ассоциаций. Подумайте сами, вряд ли кто-то из нас вспомнит, что на нем было надето в прошлую среду, но мы, скорее всего, никогда не забудем, где находились и чем занимались 11 сентября 2001 года. Наша память нуждается время от времени в мотивационном толчке, катализирующем процессы концентрации и запоминания.

Единый, неделимый мозг. Или...

Есть еще один вопрос, который мне очень часто задают: «Какое полушарие мозга у вас от природы лучше развито — правое или левое?» Как и в истории с процентами используемого мозга, я сперва принимал такое разделение за чистую монету и отвечал, что в школьные годы я абсолютно точно был левополушарным ребенком, с явно выраженным способностями и интересом к математике и точным наукам, то есть к предметам, предполагающим наличие рационального разума и выраженных логических способностей. Помимо того я читал книги, что называется, «под задачи», разыскивая в них нужные мне знания, например, по психологии, что еще раз подчеркивало мой pragmatичный подход к обучению. Но, чем больше

я размышлял над вопросом, тем отчетливее понимал, что книги я читал совершенно не рационально и не логично. Я мог забраться в самый конец, потом перескочить на первую главу, да так и прыгать по книге без всякой системы, непоследовательно. Потом я вспомнил о своей необычайно развитой интуиции, которая начала проявляться еще в самом детстве, и о миллионе потерянных ключей от дома... Может быть, я не был левополушарным вовсе? Но был ли я правополушарным?

Поняв, что такой прямолинейный подход совершенно не отражает действительность, я решил взглянуть с другой стороны на принцип, положенный в основу самого вопроса. Что же имеется в виду на самом деле? Действительно ли принцип разделения отражает фактическую организацию работы мозга? Как вы можете догадаться, я опять взялся за книги.

Еще недавно господствующей концепцией в науке о мозге была следующая: левая сторона мозга является доминирующей и отвечает за рациональное мышление, вербальную деятельность (речепорождение, чтение и письмо), решение математических задач и за прочие навыки, которым нас учат в школе. Правому полушарию мозга отводилась гораздо более скромная роль. Затем, в 1968 году, Роджер Сперри получил возможность провести ряд исследований с участием пациентов с разделившимся мозгом. Что это за люди? При определенных медицинских показаниях мозг человека приходится хирургически разделить на две части, в результате чего два полушария лишаются какой-либо возможности коммуницировать между собой. Результаты исследований оказались очень интересными. Например, если пациент видел изображение только левым глазом, соединенным с правым полушарием, он не мог назвать нарисованный предмет, потому что не имел доступа к языковому центру, расположенному в левом полушарии. То есть он различал предмет, но не мог назвать его. При этом если пациенту демонстрировались сразу несколько изображений, включая то, которое только что показывалось его левому глазу, то он без проблем указывал на предмет, который видел в первой части эксперимента, и мог взять в руку правильный рисунок. Почему? Потому что правое полушарие мозга уже видело этот предмет ранее и посыпало сигнал левой руке, что ей следует взять его. Звучит как фантастика!

Подводя итоги экспериментов, Сперри написал: «Все наши наблюдения указывают на то, что после хирургического вмешательства пациенты получили два разделенных разума и, следовательно, две разделенных области сознания». В процессе исследования ученый выявил уникальные различия между двумя полушариями мозга, за что позднее был удостоен Нобелевской премии. Свою речь на вручении он закончил такими словами: «Огромное удовольствие и сильнейшие эмоции, которые испытывает правая половина моего мозга, настолько велики, что моя левая половина никак не может подобрать нужных слов».

Обратите внимание на то, как распределены зоны ответственности между полушариями нашего мозга.





После того как Сперри доказал, что правая половина мозга не уступает по важности левой, правое полушарие внезапно стало суперпопулярным. Человечество поспешило раскрыть обнаруженный потенциал, которые долгие годы был скрыт внутри наших собственных голов без внимания и поддержки. Золотой век левого полушария близился к закату, наступило время свободных эмоций и креативности. Школы попали под шквал критики, связанной с их чрезмерной концентрацией на развитии левополушарного мышления. Стандартизованные тесты kleямились как неэффективные (но продолжали использоваться), в умах зрела революция. Артисты выдвинулись на авансцену, бухгалтеров попросили уйти в тень кулис.

Но революции не суждено было набрать силу. Предаваясь теоретическим размышлением, я с восторгом думаю о мире, в котором искусство и творчество, эмоции и интуиция играют такую же важную роль, как практические, рациональные навыки. Стала бы наша жизнь интереснее и веселее? С научной точки зрения два полушария мозга не могут рассматриваться отдельно друг от друга. Не существует четко правополушарных и четко левополушарных людей, все не так просто. Да и почему это должно быть так просто? Речь, на минуточку, идет о такой штуке, как человеческий мозг. Мозг, который построил египетские пирамиды, нашел лекарство от осды и отправил человека на Луну. Дело в том, что полушария мозга имеют свою «специализацию» и не одинаково хорошо обрабатывают ту или иную информацию. Левое полушарие отвечает за последовательность, буквальность и анализ, а правое — за контекст, эмоции и синтез.

Вы лучше поймете, о чем я говорю, если попытаетесь пройти тест Струпа, который я поместил на отдельную страницу. Ваша задача — называть ЦВЕТ слова, а не прочитать сами слова. Я подожду, пока вы решите первую часть теста, посмотрим, как это у вас получится.

Вы уже решили вторую часть? Знаете, почему онадается так сложно? Потому что левая половинка мозга пытается прочитать написанные слова, а правая изо всех сил тужится назвать цвет, что порождает мими-конфликт между вашими полушариями. Только после того как левая половинка, наконец, понимает, что задача состоит в произнесении цвета, вы начинаете нормально читать тест. Немножко сводит мозг, правда?

Мы настолько привыкли автоматически обрабатывать читаемые слова, что замена содержания слова на его цвет требует от нас действительно огромных усилий. Этот пример прекрасно иллюстрирует мою мысль о необходимости снимать себя с автопилота и заставлять мозг работать осознанно для решения актуальной задачи. Кстати, вопрос: почему третья часть идет легче?

Жизнь становится проще, если в глаза не лезет значение слова, правда?

Вернемся к вопросу, левополушарный я человек или правополушарный. Как и у большинства людей, во мне немного от обоих. Две половинки нашего мозга отвечают за разную работу, но выполняют ее сообща. Практически все, что мы делаем, естественным образом задействует оба полушария.

Помните мозговой штурм, который я устроил перед вторым появлением на шоу Джая Лено? В тот момент я использовал обе половинки мозга. Я садился и начинал рационально и рассудительно обдумывать тот факт, что мне следует показать на шоу что-нибудь новенькое, в результате чего родился список возможных действий. После этого я отпустил свой разум в свободное плавание по волнам фантазий, предоставив ему свободу создания ассоциаций и ментальных связей, некоторые из которых были весьма далеки от логики, а зачастую могли показаться совсем абсурдными. Это поле пахала моя правая половинка, и в конце концов именно в недрах правого полушария родилась идея о футболке. Отмечу особо, что решение задач креативным путем чаще всего требует и анализа, и внезапного небанального озарения. Все это напоминает ментальные прыжки от общего к частному и обратно. И снова, и снова.

Я где-то слышал, что во время импровизации музыканты отключают переднюю часть мозга, словно бы пытаясь уменьшить градус разумного контроля за происходящим и предоставить воображению большую свободу. Мне также очень по душе образ автора «Гарри Поттера», Д.К. Роулинг, сидящей в поезде и расслабленно обозревающей проносящиеся мимо окрестности, а в это время в интуитивном сознании писательницы рождается озарение о мальчике-волшебнике, которому суждено стать мировой знаменитостью и превратить ее книги в бестселлеры. Но идея — это только начало пути. После озарения Роулинг, должно быть, переключилась



на другой способ мышления, тщательно прорабатывая личности каждого персонажа и продумывая перипетии сюжета.

Мы постоянно задействуем оба полушария мозга, хотя даже не отдаём себе в этом отчета. Представьте, что вы с подружкой организуете вечеринку-сюрприз. Вы должны сделать миллион приготовлений: решить, кого позвать, что купить из напитков, какую приготовить закуску, где купить все продукты и т.д. и т.п. Подготовка — ваш конек, поэтому вы составляете список дел. Среди прочего в нем значится пункт «купить лед». Вы в курсе этого, и ваша подруга тоже. Чтобы успеть все вовремя, вы разделили перечень, и теперь каждый из вас отвечает за свои пункты. К семи часам вечера все приготовления закончены. Как раз вовремя! Пока вы что-то доделываете, ваша подружка решает налить себе стаканчик свежего домашнего лимонада, раз уж никого пока нет. Она открывает морозилку. Льда нет. «Где лед?» — кричит она вам. Вы выключаете фен и с выражением неподдельного ужаса на лице выбегаете в одних трусах из ванной, зажав по дороге себе рот, чтобы не закричать от досады. «Отлично! Я поехала за льдом», — ворчит она, шлепает стакан на кухонный стол, хватает ключи от машины и высекивает через черный ход. У вас нет никаких сомнений в том, что сейчас происходит у нее в голове, а она без проблем предугадала ваш ответ на вопрос «Где лед?» — хотя вы не успели произнести ни единого слова.

В этой ситуации обе половинки ваших мозгов сработали на отлично. Левое полушарие обработало смысловое значение фразы *Отлично!* Я поехала за льдом, используя ваше знание родного языка и правил грамматики. В то же время, если бы левая половинка мозга функционировала в гордом одиночестве, то, услышав эти слова, вы смогли бы понять только их буквальное значение, из которого следует, что ваша подруга сейчас выйдет из дома и отправится покупать лед; но благодаря правому полушарию, отвечающему за сбор несловесных подсказок, вы ни на секунду не засомневались, что подруга на вас очень рассердилась. Правая половинка отвечает за так называемую просодию — ритмику, ударения и интонационный рисунок речи. Прекрасно выполнив свою работу, она распознала эмоциональное состояние вашей подруги, обратила ваше внимание на сарказм, с которым было произнесено «отлично»,

и на смысловое ударение на слове «я». Без проблем считав раздражение в ее жестах, вы составили представление о том, что она чувствует. Эффективно задействовав обе половины мозга для расшифровки всей содержательной части поведения подруги (вербальной и невербальной), вы решаете быстро закончить вечерний туалет и зажечь пару свечей, втайне надеясь, что гости не заставят себя долго ждать и вам не придется надолго оставаться с подружкой вдвоем, когда она вернется со льдом.

Прекрасный пример работы мозга и использования обеих его половинок. Но если вы попытаетесь провести параллель между вышеописанной ситуацией с вечеринкой и тем, как использую мозг я на выступлениях и во время мозговых штурмов, наподобие того, что был перед Лено, вы, скорее всего, обнаружите некоторые отличия. Некоторые значительные отличия. Проблема со льдом для вечеринки решалась обоими полушариями мозга в автоматическом режиме, это естественная реакция мозга, и он прекрасно с ней справляется. На шоу и во время мозговых штурмов я поступаю иначе — сознательно вовлекаю в процесс оба полушария. Есть определенные приемы мышления (разумного мышления), которые активизируют обе половинки мозга, позволяя осознанно получать результаты с двух сторон. Многие номера шоу отрепетированы и отточены в виде четкой последовательности действий (левое полушарие), но время от времени случаются нештатные ситуации, требующие спонтанной реакции и креативного подхода (правое полушарие). Я использую юмор (правое полушарие), но большинство шуток — домашние заготовки (левое полушарие). Я опираюсь на природную интуицию (правое полушарие), но при принятии решений часто задействую ее сознательно (левое полушарие). Выстраивая программу шоу, я анализирую его целиком (правое полушарие), но также очень внимательно слежу за каждым его элементом в отдельности (левое полушарие). Попеременно обращаясь к каждой половинке, я пытаюсь использовать мозг целиком, до последнего грамма, и решительно выжимаю максимум из обоих полушарий.

Мне представляется важным помнить о полезности обоих полушарий, потому что в современном мире упор делается, прежде всего, на рациональное мышление и логику. Большинство людей живут с балансом мышления, слишком сильно сдвинутым в сторону левой половины мозга.

Для нас стало естественным полагаться на филигранную логику в ущерб интуиции. Мир вокруг нас поощряет такой подход. Мы предпочитаем следовать правилам, даже не пытаясь найти в них лазейку, прекрасно ощущая себя внутри установленных рамок. Человечество остро нуждается в небанальном мышлении, в людях с открытым разумом, смотрящих внимательными и широко открытыми глазами на происходящее вокруг, готовых впитывать свежие идеи и принимать новые вызовы. Грубо говоря, нам следует дать ход навыкам правого полушария и использовать мозг целиком. Проверим, готовы ли вы к двухполушарному мышлению. Пробуйте решить следующую задачку.

Представим, что я дам вам свечу, картонную коробку с канцелярскими кнопками и бумажные спички и попрошу прикрепить свечу к стене так, чтобы воск не капал на стоящий внизу стол. Вы не можете использовать ничего, кроме предметов, которые дал вам я. Подумайте над решением. Правда, подумайте хорошенько.

Какие варианты? Если вы последуете за большинством, то попытаетесь расплавить один конец свечи, чтобы приклейть его воском к стене, но у вас ничего не получится; вы также попробуете прикрепить свечу к стене кнопками, тоже, впрочем, без особого успеха. Если по какой-то счастливой случайности один из вышеперечисленных методов все-таки сработает (что маловероятно), как вы решите проблему с капающим на стол воском? Правильный вариант лежит за пределами банального мышления. Представьте, что коробка от кнопок — это вовсе не коробка, а подсвечник, который можно прикрепить к стене с помощью кнопок. Получается? Тогда добро пожаловать в число тех, кто знает правильное решение знаменитой задачи Карла Дункера о свече.

Теперь проверим, способен ли ваш мозг найти отгадки на более сложные, требующие нелинейного мышления загадки. Помните фразу «Один и один не всегда равно двум...»? Возможно, она вам сейчас понадобится.

1. Убийцу приговорили к смертной казни. Он должен выбрать одну из трех комнат. Первая комната полна смертоносного огня, во второй его ждут палачи с заряженными винтовками, а в третьей заперты львы, которые не ели три года. Какая комната для него самая безопасная?

2. Человек, одетый во все черное — черные ботинки, носки, штаны, плащ, перчатки и лыжную маску — идет по маленькой улице, где выключено все освещение. Прямо на него едет черная машина с выключенными фарами, но все-таки успевает вовремя остановиться. Как водитель увидел человека?

3. В комнате находятся три лампочки, выключатели от которых расположены снаружи, каждый выключатель соединен всего с одной лампочкой. Ваша задача — определить, какой выключатель связан с какой лампочкой, но вы можете нажать только на два выключателя и заглянуть в комнату всего один раз.

4. На смертном одре король повелел передать королевство своему сыну, если тот вытянет из шляпы нужный листок. Душеприказчиком король назначил своего брата,

дядю мальчика. Когда король отошел в мир иной, дядя сказал принцу, что ему придется выбрать один листок из двух, спрятанных в шляпе, и от этого выбора будет зависеть его судьба. На одной бумажке написано «Все», а на другой — «Ничего». Как принцу удалось получить королевство?

5. Для оплаты проезда в автобусе вы можете купить один билет за один доллар или комплект из двенадцати билетов за 10 долларов. В автобус заходит пассажирка и передает водителю 10 долларов, не задумываясь, он протягивает ей комплект из двенадцати билетов. Как водитель узнал, что пассажирке нужен был комплект, а не один билет?

6. Можете ли вы нарисовать прямоугольник с тремя линиями?

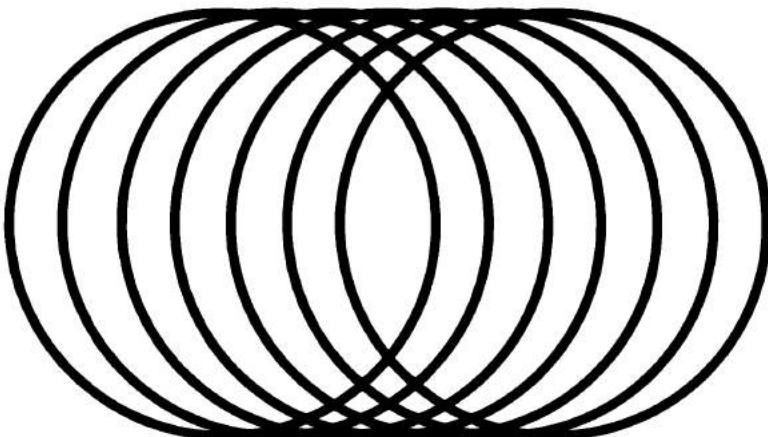
7. Вы участвуете в забеге, и вам удается обогнать соперника, идущего вторым. Какую позицию в гонке вы теперь занимаете?

Постарайтесь сначала сами сформулировать ответы, а потом сравните их с объяснениями, которые даны на странице 221. Когда ответы известны, загадки уже не кажутся такими сложными, правда? Нам просто нужно научиться смотреть на жизнь с другого ракурса, а иногда и с нескольких ракурсов сразу.

Давайте устроим вашему креативному мышлению еще одну проверку.

Взгляните на этот цилиндр. Какая его сторона находится ближе к вам?

Большинство людей видят этот цилиндр развернутым правой стороной к смотрящему, но достаточно приложить немного умственных усилий, и вы сможете развернуть изображение так, чтобы ближе к вам была левая сторона цилиндра. Какое-то время может потребоваться на перенастройку аппарата восприятия, мозг должен перестать самостоятельно обрабатывать информацию (поворачивать цилиндр привычной стороной) и начать слушаться ваших приказов, потому что вы решаете, какой стороной цилиндр будет повернут к вам. Вы подчиняете его своей воле, а не идете привычно у него на поводу. Мозг надо заставлять работать.



Проверим его работу в другой ситуации. Представьте, что вы должны успеть на самолет, который доставит вас на важное деловое совещание. Вдруг у вашей арендованной машины спускается колесо. Нет проблем, ваш друг соглашается подкинуть вас до аэропорта. Но исправная машина нужна вам в этот же вечер, как только вы вернетесь с сове-



щания. Времени у вас совсем немного, поэтому ваш мозг работает быстро и креативно, пытаясь понять, как вам следует построить разговор с «Кланкерсом» (это фирма, в которой вы взяли машину), чтобы она решила проблему с колесом до вашего возвращения. Хорошенько все спланировав, вы оставляете одного своего друга сторожить прокатную машину на обочине, а сами едете в сторону аэропорта со вторым другом, на ходу набирая номер «Кланкерса».

Вы объясняете ситуацию и с радостью обнаруживаете, что ответивший на ваш звонок представитель «Кланкерса» проникается вашей проблемой и готов помочь: «Мы с радостью отправим специалиста. Он или поменяет колесо, или предоставит вам подменную машину». Отличные новости. «Сколько это займет?» — спрашиваете вы.

— Два часа, сэр. Я прошу вас оставаться возле машины и ожидать приезда нашего специалиста.

— Понимаете, это невозможно, потому что я уже еду в аэропорт, но рядом с машиной ждет мой друг, я отдал ему ключи и все документы. Он останется там, пока все проблемы не будут решены, — вы мысленно хвалите себя за то, что предвидели этот вариант развития событий и попросили друга подежурить.

— Я сожалею, сэр, но у машины должны быть вы, а не ваш друг.

— Меня там уже нет, потому что прямо сейчас меня везут в аэропорт. Все, что нужно, есть у моего друга, и он ждет вашего специалиста.

— Я понимаю, сэр, но рядом с машиной должен быть человек, вписанный в договор аренды.

— Я что, должен отменить поездку, пропустить встречу, которая, возможно, откроет мне дорогу на телешоу, и стоять около машины?

«Прощу прощения, сэр, я не могу ответить на этот вопрос». Звучит знакомо? Вы, конечно же, сами попадали в подобную ситуацию. Что делать?

Может быть, юмор поможет решить проблему? «Давайте представим, что я стою и жду вас около машины. Все правильно? Да, все правильно. Вдруг меня сбивает проезжающая машина, и меня отвезут в больницу, где у меня диагностируют переломы обеих ног. Что тогда? Я больше не смогу стоять у машины и ждать вас. При таком раскладе вы поменяете мне колесо?»



«Прошу прощения, сэр, я не могу ответить на этот вопрос». Правое полушарие моего мозга только что потеряло свое право участвовать в общении со службой поддержки. Последний ответ менеджера отрезал мне путь к поиску нестандартного выхода из сложившейся ситуации.

Вы, наверное, уже догадались, что все это в действительности произошло со мной. Один мой менеджер, Гарри, сидел в машине и ждал парня из «Кланкера», в то время как другой мой менеджер, Майк, вез меня в аэропорт и прислушивался к моим телефонным мытарствам. К счастью, меня переключили на старшую смену, которая смогла ответить на мои вопросы, мы — она, я и Гарри — организовали конференц-звонок и нашли-таки решение. Победа всегда на стороне креатива.

Представьте, что по телевизору только что передали, что сегодня был ноль градусов по Фаренгейту, а завтра будет в два раза холоднее. Как вы обрабатываете такую информацию? Как может быть в два раза холоднее, чем ноль?

ОТВЕТ:

Ноль по Фаренгейту соответствует минус 17,77 по Цельсию. В два раза холоднее — это минус 35,54 градуса по Цельсию, то есть минус 31,972 по Фаренгейту. Смысл этого вопроса не в поиске правильного числового ответа. Его задача показать вам, что проблему можно решить, если отбросить тот факт, что у нее нет решения. Креативный подход заключается во всестороннем анализе проблемы, а не в желании решить ее «в лоб».

Еще одну задачку? Если шоколадка и жвачка вместе стоят 1 доллар 10 центов и шоколад стоит на 1 доллар дороже, чем жвачка, сколько стоит жвачка?

Вы, наверное, помните, что я задавал эту задачку в самом начале книги. Самый распространенный ответ — 10 центов. Людей сбивает 1 доллар, но этот же доллар является ключом к правильному ответу. Важно понять, что шоколадка стоит на 1 доллар ДОРОЖЕ, поэтому если бы жвачка стоила 10 центов, то за шоколадку пришлось бы отдать 1 доллар 10 центов (а шоколадка и жвачка вместе стоили бы 1 доллар 20 центов). Жвачка должна стоить 5 центов, это единственный правильный ответ, тогда шоколадка будет стоить 1 доллар 5 центов, а оба угождения обойдутся вам в 1 доллар 10 центов. Впрочем, я уверен, что вы и сами нашли правильное решение, поскольку к концу книги вы достаточно активизировали свой мозг и стали настоящим экспертом в решении подобных головоломок.



Вы уже знаете, что в одном из своих номеров я прошу добровольца нарисовать картинку на листе бумаги, а сам выхожу из комнаты и, прочитав его мысли, рисую ту же картинку. Я уже говорил вам, что большинство участников рисуют одно и то же: улыбающуюся рожицу. Неужели людям так не хватает творческой жилки, что все они рисуют одно и то же, первое попавшееся изображение? Это же сумасшествие! Может быть, и так, но теперь я специально прошу: «Нарисуйте что-нибудь, но только не улыбающуюся рожицу. Я бы все-таки хотел растрясти свои ментальные навыки!»

Может быть, в это трудно поверить (особенно если вы до сих пор находитесь в лагереrationally мыслящих левополушарных людей), но самые глупые, самые простые и бессмысленные шутки могут разбудить ваш спящий творческий потенциал. В число моих любимых «креативных» шуток входит целая серия загадок про слонов, многие из которых я знаю с самого детства. Мы с друзьями могли часами сидеть и от всей души хохотать над новыми неожиданными ответами: чем меньше в них было условностей, тем круче они считались. Если вы помните пару слоновых приколов, то следующие две страницы перенесут вас обратно в детство, если по какой-то причине вам не известен ни один, то приготовьтесь к отличному развлечению, только не забудьте настроить свой мозг на правильный лад. При желании я могу вспомнить где-то с сотню разных вопросов про слонов. Или даже больше! Но мне придется ограничиться гораздо меньшим количеством. Даю подсказку: откройте свое сознание для самых невероятных вариантов, сойдите с пути чистой и непорочной логики и постараитесь отвечать как можно быстрее. Развлекайтесь!



Вопрос: Как посадить четырех слонов в мини-купер?

Ответ: Двух на передние сиденья и двух – на задние.

В: Как убрать слона в холодильник?

О: Открыть холодильник, положить слона, закрыть холодильник.

В: Как убрать жирафа в холодильник?

О: Открыть холодильник, достать слона, положить жирафа, закрыть холодильник.

В: Лев, Король джунглей, собирает важное совещание, кто из животных не пришел?

О: Жираф. Он в холодильнике.

В: Вы должны пересечь реку, кишащую крокодилами. Как вы это сделаете?

О: Спокойно. Все крокодилы на совещании.

В: Как определить, что в холодильнике слон?

О: По звуку, он чавкает.

В: Как определить, что в холодильнике два слона?

О: По звуку, они разговаривают.

В: Как определить, что в холодильнике четыре слона?

О: По мини-куперу, припаркованному снаружи.

В: Зачем слоны делают красный педикюр?

О: Чтобы прятаться на земляничной поляне.

В: Вы когда-нибудь видели слона на земляничной поляне?

О: Видите, работает...

В: Как сделать так, чтобы слон не провалился через игольное ушко?

О: Завязать узелок с одной стороны слона.

И самый глупый вопрос из всех:

В: В чем сходство слона и банана?

О: Они оба желтые. Кроме слона.

Думаю, что идею вы уловили. У вас были какие-то другие ответы? Или вы смогли пару раз угадать «правильные»? Если да, то я вас поздравляю, вы задействовали оба полушария.

Сила неразделенного мозга

Предполагаю, что у вас есть смартфон, iPod или какой-нибудь другой чудесный гаджет, а если не у вас, то у друзей или знакомых уж точно есть. Современные технологии поразительным образом влияют на человеческий мозг. Чуть больше десяти лет назад компания «Эппл» представила первый iPod. По многим параметрам это было революционное устройство. Пользователи в одночасье получили возможность практически никогда не расставаться с любимой музыкой, которая, переведенная в цифровой вид, теперь умещалась на ладони, но справедливости ради следует отметить, что своим планетарным успехом новинка во многом была обязана прорывному дизайну и грамотной маркетинговой компании. Плеер получился крутым и очень продвинутым и действительно находится на острие технического прогресса. Мы все хотим быть крутыми и продвинутыми. За первым iPod появились следующие поколения плеера и принесли с собой новые потребительские ожидания. Мы, покупатели, стали более требовательными и жаждали увидеть техническое совершенство, обложенное в безукоризненный дизайн. Да, и не забудьте, пожалуйста, раскрасить технологии в наши любимые, яркие цвета. Плееры должны быть тоньше и легче, мы этого требуем. Нам нужны эстетика, форма. Нас уже не устраивают компьютеры, телефоны и музыкальные плееры, которые ограничиваются только обработкой информации и хранением фотографий, нам подавай красивую функциональность. Компании, подобные «Эппл», сами того не подозревая, связали нас с правой половинкой мозга. Вы когда-нибудь наблюдали за компьютерным фанатом, изливающим свои чувства и эмоции по поводу нового iPad? *Он такой красивый. Я должен его купить. Мне нравится цвет.* Он станет сыпать доводами об оперативной памяти и мегабайтах, найдет еще миллион причин, объясняющих, почему эта покупка будет рациональной, но мы-то знаем, что им движут эмоции и эстетическое наслаждение.

Дэниел Пинк написал потрясающую книгу, она называется «Абсолютно новый разум»¹¹ и посвящена двухполушарному мышлению в контексте рынка занятости США. Пинк выдвинул теорию, согласно которой золотой век левополушарных людей прошел, и в будущем все меньше и меньше ра-

¹¹ Оригинальное название *A Whole New Mind* (англ.). — Прим. перев.

бочих мест будут занимать специалисты, полагающиеся целиком и полностью на рациональное, логическое, последовательное, компьютероподобное мышление. Для написания простого компьютерного кода, составления бухгалтерской отчетности, анализа юридических документов или финансовых данных будет дешевле привлекать компании, расположенные за пределами США. Американский работник будущего должен обладать другим менталитетом, позволяющим ему быть более инновационно направленным, изобретательным и сопереживающим, а для этого ему придется одинаково хорошо владеть как право-, так и левополушарным мышлением.

Похоже, что будущее за двухполушарными работниками, равноценно использующими обе половинки мозга и работающими в компаниях, поощряющих двухполушарное мышление, необходимое для создания продуктов и услуг для двухполушарных потребителей.

Есть одна классная история о парне, который стал миллионером. Он разместил в газете рекламное объявление, в котором пообещал каждому, кто пришлет ему 1 доллар, выслать инструкцию о том, как стать миллионером. Он получил в общей сложности 3 миллиона долларов от потенциальных миллионеров и, как обещал, отправил им инструкцию. Что в ней было? Это была всего лишь маленькая записка со словами: «Сделайте, как я!» Он не соврал, потому что даже после оплаты почтовых услуг и расходных материалов, у него все равно осталось больше миллиона долларов.

Раз уж речь зашла о креативных миллионах, вспомним основателей «Гугла» Ларри Пейджа и Сергея Брина, которые заложили в основу своей компании постулат о том, что работа должна быть трудной и веселой. Сотрудники «Гугла» по всему миру могут пользоваться корпоративными спортзалами и классами для занятий йогой, играть на бильярде и в видеоигры, и все это, не выходя из офиса. Мозговые штурмы и обмен идеями осуществляются в открытых рабочих пространствах и на стихийных собраниях, индивидуальные кабинеты не предусмотрены. Каждую пятницу Ларри и Сергей участвуют в общем совещании, обмениваются идеями, отвечают на вопросы и выслушивают предложения работников. Они ввели правило «20 процентов»: любой инженер может потратить одну пятую своего рабочего времени на разработку собственного проекта, который не обязательно должен относиться к сфере его обычных должностных обя-

занностей. Программа «20 процентов» подарила миру такие популярные приложения «Гугла», как Gmail, Picasa, «Карты Гугла» и Google Suggest. Я полагаю, что в «Гугле» не очень поощряется ответ: «Прошу прощения, сэр, но я не могу ответить на этот вопрос».

Вы, конечно, знаете, что появлению глагола «гуглить» мы обязаны именно компании «Гугл». В англоязычном мире никто уже не предлагает *поискать информацию в Интернете через поисковую систему*, ограничиваясь лаконичным *you can google it* («просто загугли это»). 15 июня 2006 года авторы Оксфордского словаря официально зафиксировали глагол *to google* в качестве английского слова. Интернет-гигант был этому не очень рад, посчитав, что подобная деперсонификация может нанести вред корпоративной идентичности. По мне, так это замечательный маркетинговый инструмент в стиле Ури Геллера и его скептиков. Предлагаю немного размять мозговые извилины. Сколько еще компаний вы можете вспомнить, названия которых стали нарицательными? Позволю себе маленькую подсказку — начните с «Ксерокса». Еще что-нибудь приходит на ум? Сколько примеров? Десять? Двадцать? Теперь придадим заданию больше креативности. Какие бренды, по вашему мнению, станут нарицательными в ближайшие пять лет? Как насчет бренда «Лиор Сушард»? Уже не надо будет говорить: «Bay, ты прямо читаешь мои мысли!» — ведь можно просто сказать: «Ну ты сейчас сушарднул!»

Есть одна история о креативном мышлении, которую я просто обожаю. В возрасте пятидесяти двух лет некто Рэй Крок принял решение потратить все свои сбережения на покупку эксклюзивных прав на продажу аппаратов для приготовления молочных коктейлей «Мульти миксер». В один прекрасный день он получил заказ от своих клиентов, двух братьев, на поставку восьми аппаратов. В мозгу предпринимателя щелкнул тумблер, и мистер Крок задал себе простой вопрос: «С чего бы?» Почти все клиенты заказывали один аппарат, максимум два. Но восемь? Это просто неслыханно. Рэй сел за руль и отправился в Сан-Бернардино, штат Калифорния, чтобы разобраться, в чем же дело. Приехав, он обнаружил, что его клиенты держат ресторан, в котором было так много посетителей, что Рэй не поверил своим глазам. К слову, фамилия братьев была МакДональд, поэтому конец истории вы знаете сами. Креативное мышление вновь наносит удар!

Золотое мышление

Стол основателя «Фейсбука» Марка Цукерберга стоит в большой комнате и ничем не огорожен, хотя в этом помещении трудится еще куча инженеров. Когда кто-нибудь дописывает большой кусок кода, Цукерберг отмечает это событие ударом в специальный гонг.

«Проктер энд Гэмбл» только что поменяла концепцию своей научно-исследовательской деятельности, установив новый целевой показатель: отныне 50% всех новых товаров должны разрабатываться в сторонних лабораториях. Компания создала отдельную должность технических предпринимателей, которые прочесывают университетские лаборатории и исследовательские центры в поисках прорывных технологий и научных решений.

Корпорация «Нокия» учредила «Клуб 10», в который торжественно принимаются инженеры, получившие не менее десяти патентов.

Каждый год компания ЗМ присуждает от десяти до двадцати грантов «Генезис» (50 000–100 000 долларов США) тем ученым, которые хотели бы заняться сторонними разработками. Полученные деньги обычно идут на оплату труда ассистентов или закупку необходимого оборудования.

Всю свою профессиональную жизнь я заставляю себя мыслить творчески. Менталист — это не офисный клерк, который просыпается с утра, идет на работу и уходит домой в пять вечера. Каждый день я думаю о будущем и каждый день спрашиваю себя: «А что дальше?» Что я могу

еще сделать? Куда ядвигаюсь? Как я могу изменить себя? К чему все это меня приведет? Привычка задавать себе массу вопросов подстегивает креативное мышление. В своей карьере я не просто выхожу за рамки *обыденного*, в своей карьере я стираю слово *обыденность* из своего лексикона, а следом за ним и слово *рамки*. В моей жизни нет места остановкам, я постоянно должен искать ответы на новые жизненные вызовы, которые появляются сами собой или которые я создаю себе сам. Я должен находиться в постоянном развитии, в постоянном поиске нового «я»: я, выступающий на шоу и закрытых вечеринках, становится мной, выступающим на рекламных презентациях. Я, участвующий в телепрограммах и ток-шоу, превращается в меня, ведущего собственное живое шоу в Лас-Вегасе. Человек, снимающий напряжение в переговорке перед важным деловым совещанием, становится корпоративным детективом. Мир меняется, и я должен быть начеку.

Я постоянно продумываю новые идеи для выступлений, новые способы продемонстрировать мои ментальные навыки. Неудачи тоже случаются, я признаю это, но чем больше идей рождается, тем больше отправляется в мусорное ведро, это совершенно логично. Но провалы — это не всегда плохо. Томас Эдисон однажды сказал: «Это не были неудачи, я просто обнаружил десять тысяч способов как сделать так, чтобы это не работало». Способность генерировать сотни тысяч идей и новых вариантов — это одна из граней креативности. Не все идеи будут величими, да большинство из них не дотянут даже до статуса хороших, а некоторые из них не сработают так, как вы хотели; но провальная идея может заставить вас посмотреть на проблему под другим углом, и этот взгляд, возможно, станет дорожкой к успеху. Творчество — это процесс, а не результат. Я думаю, что величайшие открытия и изобретения когда-то в самом начале были мечтами, зародившимися в светлых умах. *Я хочу сделать это, но как? Как мне получить нужный результат? Как добиться успеха? Какие у меня варианты?* Дорогу от мечты до результата под силу одолеть лишь тому, кто использует каждый кусочек своего разума.

Когда я рос, воздух был пропитан духом креативной культуры, и это была фантастика! Мой отец постоянно что-то изобретал, делал пометки, создавал модели, как настоящий Леонардо да Винчи! Родители совершенно спокойно относились к тому, что я рос странноватым ребенком, маль-

чиком со способностями. Они не пытались сделать из меня «нормального» и не стали уговаривать пойти в колледж. Понимая, что у меня в голове есть план, выходящий за рамки привычного, они позволили мне приняться за его осуществление. Этим я сейчас и занимаюсь.

Я думаю, что мне повезло родиться и вырасти в Израиле, стране, которая наконец-то смогла по достоинству оценить пользу творческого мышления, особенно в последние десять лет. Это своего рода национальный ген — у нас очень много предпринимателей. Территория Израиля совсем небольшая, и на ней живет всего 7,5 миллиона человек. При этом моя страна занимает второе место по количеству компаний-стартапов в области высоких технологий, уступая только США; 80% израильских компаний, ведущих научно-исследовательские разработки, были созданы менее десяти лет назад. В Израиле предпринимательство считается полноценной профессией, такой выбор карьеры не вызывает ни у кого вопросов, это все равно что быть врачом или юристом. Новичкам всегда есть, с кем посоветоваться, потому что у кого-нибудь обязательно найдется друг, у которого есть своя компания. Я тоже считаю себя предпринимателем-стартапером, ведь вначале у меня не было ничего, только я и сила моего разума.

Интересный факт: многие крупные международные компании, такие как «Гугл», «Интел» и «Майкрософт», открыли свои научно-исследовательские центры именно в Израиле, их не отпугнули даже военные конфликты. Считается, что местные инженеры и ученые обладают сумасшедшим воображением и непревзойденной работоспособностью. Я так и вижу эти центры, набитые под завязку людьми, похожими на меня, с мозгами, работающими на полную катушку. Они находятся в постоянном движении и беспрерывно повторяют: «Давайте сделаем это, давайте сделаем то, давайте сделаем это». Может быть, одна из их идей выстрелит и станет новым международным хитом, как это уже случилось с сотовым телефоном, изобретенным в израильском научно-исследовательском центре «Моторола», с компьютерными чипами «Интел», USB-флеш накопителями и самой маленькой в мире видеокамерой, применяемой сейчас в медицине, — все это было изобретено в Израиле. Функцию Google Suggest придумала израильская команда. Если вы ищете информацию через «Гугл», то абсолютно точно, незаметно для себя используете ее;

когда в следующий раз начнете вбивать запрос в поисковую строку на заглавной странице «Гугла», обратите внимание на появившееся внизу окошко с предложениями, это и есть Google Suggest. Я очень люблю ее, потому что она похожа на чтение мыслей. «Гугл» заметил эту идею израильской команды, проработал ее и включил в линейку своих инструментов. Креативное мышление в действии.

Совсем недавно я придумал новый номер. Кое-что, чем я действительно могу гордиться. Вы уже познакомились с ним, но сейчас я раскрою перед вами все перипетии креативного процесса его создания. Я взял за правило освежать шоу новыми номерами, чтобы оно не становилось статичным и скучным ни для меня, ни для зрителей.

Как и любой артист, за сценой я живу обычной жизнью, у меня есть друзья, у меня есть девушка. Мы вместе ходим в рестораны, в кино и так далее. Дело в том, что вдохновение может поджидать меня за любым углом, даже цвет скатерти способен натолкнуть на идею о новом номере, но для этого я должен посадить свое рациональное мышление на привязь, чтобы оно почем зря не мешало полету моей креативности, которая может проснуться без предупреждения. Еще давно у меня появилась идея включить в шоу трюк с телефонными номерами, которые, с одной стороны, понятны всем и каждому, а с другой — всегда содержат элемент чего-то личного. Я уже отгадывал номера зрителей и их пин-коды, но мне хотелось чего-то более серьезного, телефоны должны пройти красной нитью через все шоу и связать вместе несколько добровольцев.

Что же я могу сделать с телефонным номером такого, чего не делал раньше? Обдумывая новые идеи, я всегда начинаю с самой парадоксальной, с самых невероятных планов, а потом разбираюсь, что реально можно сделать. Моя придумка заключалась в следующем: я попрошу участника выбрать номер из толстенного телефонного справочника и отгадаю его еще до того, как он это сделает. Пока неплохо, но чего-то не хватает. Что, если мы прямо со сцены позвоним на выбранный зрителем номер и услышим сообщение на автоответчике, что-то типа: «Привет! Спасибо за звонок. Надеемся, что вам нравится шоу Лиора Сушарда». Было бы очень круто! Тут я задумался на секунду... А я вообще могу это сделать? Это реально? Пришлося повернуть в другом направлении. Номер должен строиться вокруг телефонных номеров

ров, и мне очень нравилась идея дать возможность случайному человеку выбрать случайный номер из телефонной книги. Загрузив эти данные в свой разум, я отправил его в свободное плавание на поиски решения. Время от времени я возвращался к проблеме и проверял, не нашлось ли в мое отсутствие какого-нибудь мало-мальски годного варианта. Может, привязать телефон к номеру страхового свидетельства? Или к дате рождения? Нет. Мой мозг продолжил работу, а я занялся другими делами.

Через пару месяцев, когда идея стала принимать некие понятные очертания, я сидел в ресторане в Лас-Вегасе и собирался заплатить по счету. Вдруг. Бум! Вам письмо. Озарение. Есть ответ. Серийные номера на банкнотах. Я могу связать телефонные номера с цифрами на купюрах. Внезапно в моей голове все кусочки головоломки легли на свои места: один зритель выбирает телефонный номер, другой достает купюру из кошелька, и ее серийный номер совпадает с телефоном. Звучит нереально? Мне нравится. Но этого мне показалось мало, я хотел большего. Появился вопрос: что еще можно добавить? Мне нужен был элемент шоу и эмоции, которые зритель никогда бы не забыл, что-то, что несло бы в себе тройное совпадение и четверную кульминацию, — мечту на грани невозможного. Но креативное мышление помогает мне творить чудеса.

Для практической реализации мечту следует разделить на составляющие, перевести в рациональную плоскость и понять правильный порядок действий. На какие этапы следует разбить номер? Могу ли я использовать внушение? Или мне нужны какие-нибудь другие методы? Я скрупулезно раскладывал номер по пунктам, тренировал его отдельные элементы, решал проблемы по мере их появления, разглаживал неровности до тех пор, пока не научился показывать его без запинки. Только после этого я почувствовал, что могу добавить номер в программу. Перед первым запуском новинки я всегда представляю себя на месте зрителя. Как это будет выглядеть с его стороны? Где мне лучше всего стоять? Какие слова лучше говорить? Сколько времени займет номер?

В моей голове живет режиссер, управляющий мыслями и контролирующий каждый элемент выступления, шоумен и зритель. Я отсматриваю каждый эпизод шоу со всех сторон. Показывает ли он фантастические способности разума? Как там с развлекательным элементом? Зацепит

ли он скептиков? Расту ли я как менталист? Если да, то он мне подходит, и я начинаю показывать его на выступлениях.

Весь номер вырастает из одной маленькой мыслишки, родившейся в сумасшедших глубинах моего разума. Но малышку надо вырастить, вскормить, используя каждую доступную крупицу силы мозга, и только повзрослевшей выпустить в большой мир. Ни это ли свидетельство удивительной силы разума?

210 Ψ



ЛАС-ВЕГАС

2011 год

900 зрителей

Мы вернулись на мое выступление. Я уже показал много чего удивительного: отгадывал имена, передавал энергию, предсказал серийный номер купюры, который совпал со случайно выбранным телефонным номером, выполнил кучу других замечательных трюков, которые вы обязательно увидите, когда придете на мое шоу. Я внушал и смешил, удивлял и очаровывал, и теперь, когда зрители думают, что весь арсенал исчерпан, я собираюсь показать им кое-что еще.

Шоу вышло на финишную прямую. Вечер удался на славу. Огромные объемы положительной энергии перекатываются по залу и насыщают меня. Аплодисменты продолжаются, звуковыми волнами перекатываясь от одной стены зала к другой. Зрители не могут усидеть на местах, их лица светятся от радости. Я поднимаю руку вверх в ожидании небольшого затишья и, перекрикивая собравшихся, говорю: «Есть еще кое-что! Кто-нибудь, дайте мне телефон!» Аудитория замолкает, размыкаясь, что же я мог подготовить еще. Человек в первом ряду машет iPhone. «Спасибо», — отвечаю я и притворяюсь, что прячу телефон в карман. Все смеются. Я возвращаю телефон владельцу и обращаюсь к публике: «Сегодня вечером мы выбрали телефонный номер, — я показываю на записанный номер.— Почему бы нам на него не позвонить?»

«Сэр, — обращаюсь я к мужчине с iPhone, — наберите, пожалуйста, вот этот телефонный номер, включите громкую связь и поднесите динамик к моему микрофону».

Он набирает номер, слышатся три гудка, и в зале звучит сообщение с автоответчика. «Спасибо, что пришли на *Сверхъестественное шоу* Лиора Сушарда. Отдельная благодарность Блейку и Джейн за неоценимую помощь в проведении этого номера», — произносит мужской голос.

В мгновение ока все вскакивают на ноги. Сидеть не остается ни один зритель. Все хлопают и кричат, передо мной море удивленных лиц, волны смеха, восклицаний и обрывки восхищенных фраз. Со всех сторон до меня долетают разрозненные слова. Справа: «Нее-ее-т! Это просто невозможно!» Чуть поодаль: «Боже,

боже!». И так далее, и тому подобное. Очень многие качают головами, не в силах поверить в происходящее. Еще одна реплика: «Это невероятно. Как он это сделал?» Я знаю, что зрители еще долго будут обсуждать сегодняшний вечер, строить версии, обмениваться идеями... как минимум сегодня вечером по дороге домой, да и следующие дни тоже. Я читаю это по их лицам, греясь в идущей из зала положительной энергии. Я счастлив.

Все это — сила внушения. Все это — мое искусство.

Вы прикоснулись к моему дару. Вы прочитали мою книгу и знаете что? Теперь не только я читаю мысли, но и вы тоже.



Всегда думайте позитивно, ведь вы не знаете,
кто прочтет ваши мысли.

216 ⑨

Ой... Чуть не забыл. Помните символ, который вы выбрали? Я никак не мог предугадать, какие у вас были числа в начале и какое число вы получили в конце, правильно? Мне кажется, у меня есть для вас сюрприз. Я обещал прочитать ваши мысли? И я их прочел. Вспомните, какой символ соответствовал вашему числу. Переверните страницу. Я прав?



Символ, который вы выбрали, обозначает вашу скрытую энергию. Внутри каждого из нас спрятан огромный запас энергии: стоит лишь поверить в нее, и она вырвется наружу!

Я уверен, что сейчас вы захотите попробовать еще раз... и вас снова ждет сюрприз. Возможно, это не телепатия, а что-то другое, но вы можете поэкспериментировать с друзьями и близкими. Держите меня в курсе своих результатов!

Когда я впервые увидел эту оптическую иллюзию, я был поражен. Это одна из лучших иллюзий, которые мне довелось увидеть. Она была создана в 1889 году американским психологом Джозефом Джастроу и носит его имя — иллюзия Джастроу.

Думай позитивно

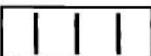
Верь в себя

Какая из фигур больше? Что, по вашему мнению, более важно? Мыслить позитивно или верить в себя?

1. Возьмите ножницы и вырежьте фигуры по пунктирной линии.
2. Положите вырезанные фигуры на стол, одну сверху, другую снизу. Какая из них больше? Что более важно? Мыслить позитивно или верить в себя?
3. Поменяйте фигуры местами. Какая теперь больше? Что более важно?
4. Положите одну фигуру на другую и сравните их размеры.
5. ОНИ АБСОЛЮТНО ОДИНАКОВЫЕ! Мыслить позитивно так же важно, как верить в себя. И наоборот. Удивительно, не правда ли?

Вы правы! И то и другое очень важно.
Мыслите позитивно и верьте в себя.

ОТВЕТЫ НА ЗАГАДКИ НА СТРАНИЦАХ 193–194

1. Третья комната. Львы, которых не кормили три года, давно умерли.
 2. Дело было днем.
 3. Включите один выключатель и подождите пару минут, потом включите другой. Войдите в комнату. Внутри будут гореть две лампочки, одна теплая, другая холодная. Выключенная лампочка подключена к третьему выключателю, который вы не трогали. Теплая горящая лампочка подключена к выключателю, который вы включили первым, холодная горящая лампочка подключена к выключателю, который вы включили вторым.
 4. Принц, как и король, знал, что его дядя вероломный интриган, который сделает все, чтобы принц не получил королевство, и поэтому догадывался, что на обоих листках будет написано: «Ничего». Он взял первый листок из шляпы и проглотил его, после чего достал второй листок, на котором было написано: «Ничего», — и заявил, что на съеденном им листке должно было быть написано «Все». Так он и получил корону.
 5. Пассажирка дала водителю десять купюр по 1 доллару.
6. 
7. Вторую (большинство говорят: первую).

222

A



БЛАГОДАРНОСТИ

Самые теплые благодарности моему добруму другу Рой Йозевичу за длинные бессонные ночи и помошь с идеями, мыслями и историями. Ты настоящий супергерой.

Моей прекрасной, единственной и неповторимой Линси Тейт. Спасибо тебе за британское чувство юмора и доброе сердце, за твой смех над шутками про слонов в два часа ночи и за спокойствие, с которым ты встречала каждое мое предложение, начинающееся словами «У меня появилась еще одна замечательная идея для книги», особенно когда я говорил это за двадцать четыре часа до срока сдачи рукописи. Мне повезло найти такого писателя и друга, как ты.

Спасибо Адаму Корну за тот энтузиазм, с которым он взялся за адаптацию книги, Триш Дали за способность видеть как общую картину, так и маленькие детали, Стефани Майерс за аккуратную первую правку, Мауро ДиПрета за решительность, Франку Вейманну за веру в то, что внутри меня живет книга, и, ни в коем случае не в последнюю очередь, Гарри и Майку за то, что не остановили меня, когда я замахнулся на невозможное, — я люблю вас, ребята.



Посидите смирно, я хочу прочитать ваши мысли. Выберите одну из шести карт, изображенных ниже. Хорошенько запомните цвет, масть и значение карты. Выбрали? Отлично!



Теперь я должен проникнуть в ваш разум, поэтому внимательно посмотрите на мне прямо в глаза.

Отвернитесь на секундочку, я постараюсь убрать загаданную вами карту. Переверните страницу и скажите мне, правильно ли я угадал.



Вашей карты здесь больше нет. Удивительно, не правда ли?



Хотите попробовать еще раз?

Взгляните на эти шесть карт и загадайте одну из них.

Если вы выбрали свою карту, то внимательно посмотрите мне в глаза.

Не волнуйтесь, я не буду вас гипнотизировать (кстати, вы знаете, что в Израиле вводить человека в состояние гипноза разрешено только врачам со специальной лицензией, в противном случае это нелегально).

А теперь приготовьтесь к новому потрясению.

Вашей карты больше нет.



Круто, правда?

Ладно, как я погляжу, вы догадались о том, что это вовсе не демонстрация моих телепатических способностей. Уверяю вас, я способен на большее! В этот раз я просто пытался показать, что наш разум склонен полагаться на мысленные «тропинки». Второй набор карт, который я вам показываю, не содержит ни одной карты из первого. Конечно, вашей карты там нет. В нем нет ни одной карты из первого набора, поэтому ваш выбор в данном случае не играет никакой роли. Несмотря на то, что это

всего лишь обманка, я нахожу ее довольно забавной. Скорее всего, вам удастся провернуть этот трюк один, может быть, два раза, но после этого люди начнут о чем-то подозревать и постараются запомнить другие карты из первого набора... как и вы. Теперь можете показать этот трюк своим родным и друзьям, надеюсь, их реакция вас не разочарует.

Мозг может либо лениться, либо быть суперэффективным. Карты воспринимаются нами по родовым признакам — первый набор состоял только из старших карт, а второй — только из младших, но мы не вникаем в детали. Если вы сидите за игральным столом с маленькими ставками, то в этом нет ничего страшного, но если вы выступаете свидетелем в суде по делу о тяжком преступлении, вам следует быть более внимательным.

Тест Струпа

Назовите вслух ЦВЕТ слов, написанных ниже. Да-да! Я сказал вслух.

Первая часть:

ЗЕЛЕНЫЙ СИНИЙ ОРАНЖЕВЫЙ
ЧЕРНЫЙ КРАСНЫЙ ЗЕЛЕНЫЙ
ФИОЛЕТОВЫЙ ЖЕЛТЫЙ КРАСНЫЙ
ОРАНЖЕВЫЙ ЗЕЛЕНЫЙ ЧЕРНЫЙ

Отлично сработано! Никаких сложностей, думаю, не возникло. Приступайте ко второй части, напоминаю, что вам нужно назвать вслух ЦВЕТ написанных слов, а не прочитать их.

Вторая часть:

ЖЕЛТЫЙ СИНИЙ ОРАНЖЕВЫЙ
ЧЕРНЫЙ КРАСНЫЙ ЗЕЛЕНЫЙ
ФИОЛЕТОВЫЙ ЖЕЛТЫЙ КРАСНЫЙ
ОРАНЖЕВЫЙ ЗЕЛЕНЫЙ ЧЕРНЫЙ
СИНИЙ КРАСНЫЙ ФИОЛЕТОВЫЙ
ЗЕЛЕНЫЙ СИНИЙ ОРАНЖЕВЫЙ

Вторая часть сложнее первой? Это потому, что ваше правое полушарие конфликтует с левым. Теперь попробуйте выполнить третью часть, произнося вслух ЦВЕТ написанных слов.

Третья часть:

АДЖВЛРН ПДПДВНТ ФЗУГНПИЖ
ВДПЛТИВЕАХД ВЛОВЕПИ ВЛОАНВ
ПТВОРАНЕСТ ЖВПЛОФРДЛА ВДАЛОР

Так-то гораздо проще, правда? Возвращайтесь к странице 188, где я объясняю, что сейчас происходило в вашем мозгу.



ДУМАЕТЕ, ЧТО ВЫ
ВЫ СМОЖЕТЕ НАЙТИ
ОШИБКУ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9



Дмитрий Закон — партнер и директор Лиора Сушарда



Джерард Батлер



Барбра Стрейзанд



Тони Блэр



Оливия Уайлд



Арнольд Шварценеггер



Хиллари Клинтон



Ларри Эллисон



Григорий Лепс и Дмитрий Закон



Джон Бон Джови



Роберт Де Ниро



Барбра Стрейзанд
и Стивен Спилберг



Билл Клинтон



Тоби Магуайр
и Леонардо Ди Каприо



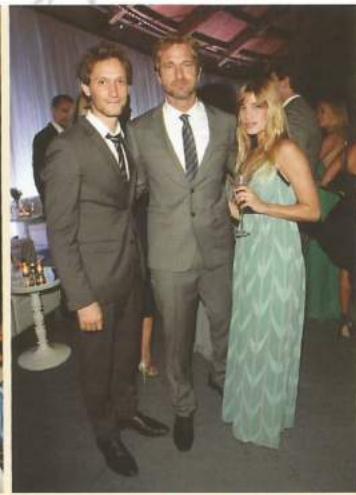
Ларри Кинг



Алиша Киз



Джордж Клуни



Джерард Батлер



Майкл Кейн



Элтон Джон и Сильвестр Сталлоне



Уоррен Баффет и Билл Гейтс



Дмитрий Закон



Хайди Клум



Принц Монако Альберт



Тэйлор Лотнер



Крейг Дэвид



Андреа Бочелли



Джеймс и Дэйв Франко



Джей Лено и Зак Эфрон



Рон Вуд



Новак Джокович



Дэвид Бекхэм





Продюсерский центр Flash Vision
ПРЕДСТАВЛЯЕТ книгу

Я читаю мысли

Ваш разум — ключ ко всему, о чем вы мечтали

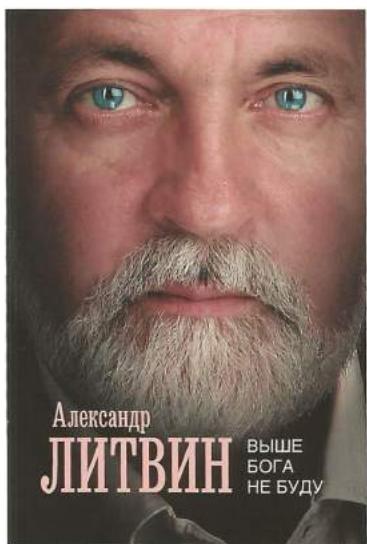
Лиор Сушард

www.flash-vision.com
Москва, 119019
Нащокинский переулок, 14
E-mail: info@flash-vision.com
+7 (495) 220-25-25

впервые на русском языке

Александр Литвин

«ВЫШЕ БОГА НЕ БУДУ»



Я — Александр Литвин. Мое имя знакомо вам по передаче «Битва экстрасенсов». Я стал победителем 6-го сезона и... считаю эту тему закрытой. Не думаю, что мои способности — чудо или особый талант. И не очень люблю слово «экстрасенс» из-за ассоциаций, которое оно вызывает, и стереотипов, связанных с экстрасенсами. У меня нет никакого особого дара. Мой дар исключительно в том, что я верю в свои силы. А отобрать веру не может никто. Интуицию, стоящую в иерархии чувств на последнем месте, я бы поставил на первое. Все остальные чувства важны, но они лишь в дополнение к ней. Я рассказал свою историю в том числе и для того, чтобы вы узнали, как слышать интуицию, как работает шестое чувство!

Однажды Бернард Шоу сказал: «Читая биографию, помните, что правда никогда не годится к опубликованию». Книга Александра Литвина — счастливое исключение. В ней — «правда, одна лишь правда и ничего, кроме правды». Написана книга искренне, сдержанно, четко, лаконично. В ней много подсказок для тех, кто уже готов их найти...
Приятного чтения!

Ирина Безрукова

Меня безумно интересовал вопрос о том, откуда человекудается такой дар — видеть знаки. Книга дает ответ и, нужно признать, довольно неожиданный! Читается удивительно легко, на одном дыхании, а после остается ощущение, что я сама прожила часть жизни — такая насыщенная, интересная, открытая история... Какая же это сила и наука — уметь слышать себя, свою интуицию. Я в восторге!

Ирина Слуцкая

фотограф

ВЛАДИМИР ШИРОКОВ

уже 25 лет

снимает мировых
и российских звёзд.

Теперь все желающие могут
попасть в объектив
легендарного фотографа,
приобретая
«ФОТОСЕССИЮ
ВЛАДИМИРА ШИРОКОВА»
Сделай подарок
друзьям или себе!



все подробности на сайте
www.vladimirshirokov.ru

Instagram:@vshirokov

Facebook:vladimirshirokovf

Я ЧИТАЮ МЫСЛИ

Ваш разум — ключ ко всему,
о чем вы мечтали

ЛИОР СУШАРД

Редакционная коллегия:

Руководитель проекта *O.A. Рахимова*

Менеджер проекта *T.C. Андросов*

Перевод *Г.В. Хаустов*

Дизайн *В.В. Чернякина*

Верстка *Е.В. Махинова*

Корректор *Т.М. Бялая*

Издано при содействии
продюсерского центра «Флеш Вижен»
www.flash-vision.com

Отпечатано в типографии «ДПК Пресс»
www.dpk-press.ru

Формат 70x100/16. Гарнитура «New Standard».
Бумага мелованая. Печать офсетная.
Подписано в печать 07.10.2015
Тираж 3000 экз.



«Всегда думайте позитивно,
ведь вы не знаете,
кто прочтет ваши мысли».

Лиор Сушард – телепат, менталист, человек со сверхспособностями, действие которых невозможно объяснить известными физическими законами материального мира.

Лиор обладает феноменальным разумом, позволяющим читать мысли людей, менять форму предметов, двигать любые вещи на расстоянии.

С Лиором советуются Билл Гейтс, Дональд Трамп, Уоррен Баффет и другие миллиардеры, инвесторы и банкиры. Он организует тренинги, частные и корпоративные консультации, разрабатывает бизнес-идеи для крупных корпораций, в числе которых Microsoft, BMW и другие. Его приглашают самые популярные в мире телеканалы, он выступает в шоу Опры Уинфри и Ларри Кинга, а его представления собирают полные залы по всему миру.

Сейчас Лиор стремительно набирает популярность в России. Он был главным гостем в программе «Вечерний Ургант», ему был посвящен специальный выпуск программы «Пусть говорят» Андрея Малахова на Первом канале российского телевидения, Лиор является ведущим экспертом программы «Сверхъестественное» на телеканале «Пятница». В ближайшее время его «Сверхъестественное шоу» запланировано на самых крупных концертных площадках страны.