

МАРК САЛЕМ

КАК ЧИТАТЬ ЧЕЛОВЕКА

Советы
ведущего
эксперта

Как научиться:

- ✓ читать мысли других
- ✓ понимать язык телодвижений
- ✓ определять, лжет ли собеседник
- ✓ строить успешные взаимоотношения
- ✓ развивать феноменальную память
- ✓ развивать интуицию

ББК 88.5
С16

Никакая часть данного издания не может быть
скопирована или воспроизведена в любой форме
без письменного разрешения издательства

All rights reserved

Published by arrangement with RODALE INC.,
Emmaus, PA, USA

Выражаем особую благодарность литературному агентству
«Права и переводы» за помощь в приобретении прав
на публикацию этой книги

. Перевод с английского:
«Mind Games» by Marc Salem's, Rodale International Ltd, 2007,
London, UK

Переводчик *Борис Каратаев*

Дизайнер обложки *Наталья Роснко*

ISBN 978-966-343-969-3 (Украина) (доп. тир.)
ISBN 978-5-9910-0434-3 (Россия) (доп. тир.)
ISBN 978-1-4050-9995-0 (ант.)

© Marc Salem, 2006
© Hemiro Ltd, издание на
русском языке, 2008
© Книжный Клуб «Клуб
Семейного Досуга»,
перевод и художест-
венное оформление,
2008
© ООО «Книжный клуб
"Клуб семейного до-
суга"», г. Белгород,
2008

Памяти моих любимых родителей

Мои родные и близкие, примите это как дань любви.

Жена моя Това, ты — моя муза и мой брильянт.

Братья мои Шэйм и Ави и ваши семьи,

вы упоминаетесь в этой книге чаще, чем вы думаете.

Дети мои и внуки, вы вселяете в меня надежду.

Предисловие

**Фрагмент телепередачи
«60 минут-2» по каналу
Си-би-эс**

25 мая 2005 года

(Си-би-эс) Уоллис: Почти каждую неделю в каком-нибудь городском театре собираются зрители — сотни скептически настроенных людей, чтобы посмотреть выступление человека, который называет себя *менталистом*, другими словами, телепатом — тем, кто читает мысли на расстоянии. Через пару часов зрители уходят пораженные, и в то же время они задаются вопросом: «Как он это делает?» Не так давно я тоже был среди этих скептиков. Однако после сеанса я был несколько ошарашен.

Корреспондент «60 минут»: Мы пригласили нескольких случайных людей в нью-йоркский театр «Лицей», чтобы посмотреть на чудеса Марка Салема. На сцене мы установили телекамеры, чтобы запечатлеть этот необычный эксперимент.

Салем: Я попрошу вас для начала выбрать три книги, с которыми мы будем работать.

Уоллис: ...Раз, два, три.

Салем: Великолепно, о'кей... Майк, я хочу, чтобы вы сказали мне «стоп» в любой момент.

Уоллис: Стоп!

Салем: О'кей, прочитайте несколько первых слов на этой странице... и запомните их. Хорошо. Откройте, пожалуйста, книгу на любой странице. О'кей. На вас смотрят сотни слов. Есть ли среди них те, которые вы запомнили?

Уоллис: Да, я нашел одно.

Салем: Отлично, закройте книгу. Я попрошу вас сосредоточенно смотреть мне на лоб. Это несложно, постарайтесь через лоб увидеть мой затылок. Представьте там букву, о которой вы думаете. Майк, думайте о букве, с которой начинается любое из ваших слов. Только сосредоточьтесь на ней, Майк, только на ней сконцентрируйте все свое внимание. Это буква «а»?

Уоллис: Да, это она.

Салем: Превосходно.

Марк каким-то образом прочитал мысли Уоллиса и угадал первую букву, которую загадала еще одна зрительница: выяснилось, что это буква «п».

Как он это делает? Салем дает честное слово, что он не получает никаких подсказок от спрятанных кинокамер или «подсадных уток», находящихся среди зрителей, он даже обещает 100 000 долларов тому, кто сможет доказать обратное. Его трюки шокируют. Некоторые из них просто волшебные, другие — заставляют поверить, что он действительно читает мысли.

Он умудрился отгадать номер долларовой купюры, лежащей в бумажнике Уоллиса. Один врач, случайно присутствующий среди зрителей, был поражен тем, как Салем произвольно останавливал свой пульс, а затем вновь доводил его до нормального состояния. Марк с завязанными

глазами мог распознавать предметы. Он передвинул стрелки с 13.30 на 14.00 на часах у Уоллиса, а одной женщине, которую он никогда не видел, сказал, где та провела свой последний отпуск.

Однако, как ни трудно в это верить, он делает это.

Может быть, он экстрасенс? «Нет, я даже не знаком ни с одним ясновидящим. В том, что я делаю, нет ничего сверхъестественного, никакой экстрасенсорики, — говорит Салем. — Это не имеет отношения к какому бы то ни было потустороннему миру независимо от того, существует он или нет».

Может ли он читать ваши мысли? «Да, я могу уловить вашу мысль, — говорит Салем, — но ведь мысль и интеллект не совсем одно и то же, не так ли? Позвольте пояснить, в чем отличие. Читать мысли означает, что я могу коснуться вашей души и вытащить наружу то, о чем вы бы не хотели мне рассказывать. Мысль — это нечто, на чем вы сфокусировали свое внимание».

Однако если он не экстрасенс, как же он объясняет это свое необычное умение?

«В прошлом столетии проводили удивительный эксперимент. Лошадь, которую звали Умный Ганс, якобы умела читать мысли. Публика спрашивала: «Сколько будет два плюс два?», и Умный Ганс делал четыре круга по арене. Всех это очень удивляло, и лошадка объехала весь мир...

...А потом один исследователь надел на Умного Ганса шоры, — продолжал свой рассказ Салем, — и животное сразу же лишилось возможности делать этот трюк, но не потому, что кто-то занимался мошенничеством. На самом деле во время выступления все с напряжением ждали, пока Ганс сделает правильное количество кругов, а потом расслаблялись. Именно в этот момент лошадь останавли-

валась. Поэтому я действительно думаю, что я иногда, как Ганс, схватываю чужие мысли».

Однако это далеко не все. Семья Салема всегда догадывалась, что он наделен особым даром. Марк, настоящее имя которого Моше Ботвинник, был вторым из трех сыновей известного раввина из Филадельфии. Ребенком Марк обладал сверхчувствительностью по отношению к окружающим людям и обстановке — он всегда вкладывал особый смысл в едва заметные выражения лиц и жесты. В его семье рассказывают, что он, как правило, заранее знал, что за подарок он получит на праздник Хануки, даже не разворачивая его, или куда родители собираются в отпуск еще до того, как они сообщали об этом.

«Думаю, что уже в этом возрасте я понимал некоторые вещи, касающиеся внушения, а также кое-что о вероятности, — говорит Салем, — и мне кажется, что большей частью я догадывался о вещах, получая подсказки из окружающего мира. Получая ограниченное количество информации, я провожу определенные параллели, которые чаще всего оказываются правильными».

В течение долгого времени Салем совершенствовал свое мастерство, включая труднообъяснимое умение определять, когда кто-либо говорит неправду. Использует ли для этого Салем какие-то трюки или нет... однако эта способность превращает его в живой детектор лжи, и благодаря ей он востребован не только на сцене. После того как его выступление посмотрел бывший начальник нью-йоркской полиции, он предложил Салему работу по обучению своих подчиненных определять обман.

В 1998 году адвокаты, участвующие в судебном разбирательстве одного громкого «табачного» дела, наняли Марка, чтобы он помог избавиться от присяжных заседа-

телей, которые скрывали свое предвзятое отношение к курильщикам.

Салем утверждает, что его обмануть практически невозможно. «Даже самый опытный лгун, как бы там ни было, чувствует за собой некую долю вины, поэтому существует то, что мы называем утечкой информации... Подобная информация может быть воспринята окружающими. Поэтому сколько бы ни тренировался какой-нибудь политический деятель, все равно его губы делаются слегка сухими, когда он начинает врать, — добавляет Салем. — Вот так. Небольшое количество адреналина выбрасывается в кровь... Я бы сказал, что фактически каждая наша мысль имеет определенное физическое проявление».

«То есть, для того чтобы прочитать чьи-либо мысли, вам необходимо понять смысл телодвижений?» — спрашивает Уоллис.

«Чтобы понять мысли других людей, обязательно надо понимать язык телодвижений», — говорит Салем.

Именно это и является ключом к пониманию его ментальной техники. Марк полагает, что если бы люди использовали наблюдательность, то смогли бы делать то же самое, что и он. Мы действительно в состоянии читать мысли других людей.

Введение

Я сделал карьеру на умении выявлять скрытые способности интеллекта. Многие считают меня лучшим телепатом в мире, и, когда крутые бизнесмены проводят деловые встречи, я помогаю им принимать решение: проводить или нет ту или иную многомиллионную сделку. Я определял склад ума потенциальных присяжных заседателей в ходе некоторых наиболее скандальных судебных разбирательств, проводимых в Америке, обучал работников некоторых правоохранительных органов, которые используют весьма впечатляющие приемы, выявляя обманщиков, даже соперничал с детектором лжи и одолел его только благодаря вниманию, с которым слушал вопросы. Вместе с тем тысячи зрителей доверчиво смотрят психологические трюки, которые я показываю во время своих индивидуальных выступлений на сцене.

Нет, я вовсе не умнее всех тех людей, которые предлагают мне работу, или зрителей моих шоу. Я несколько не умнее вас. Я всего лишь научился использовать свои умственные способности до предела.

Добро пожаловать в мир интеллектуальных игр! Это — мой мир, однако он также может стать и вашим. Овладевая навыками управления своим интеллектом, вы сможете научиться читать собственные мысли и так же, как я, узнавать, о чем думают другие. Вы сомневаетесь? Я делаю это на протяжении многих лет.

Я всегда был чувствителен к мыслям других людей. Мы с моим младшим братом довольно часто закрывались в темной комнате, и я отгадывал числа, о которых он в этот момент думал. Мне до сих пор не совсем понятно, каким образом это получалось, однако из своего опыта я знаю, что идеи, мысли и понятия могут передаваться от одного человека к другому невербально. Может быть, из-за того, что очень хорошо знал своего брата, я мог заранее угадать, какое следующее число он загадает. Я полагаю, что в этом случае присутствует психологическая составляющая — логика, если хотите, которая и диктует определенную последовательность чисел. (Попробуйте сами попросить кого-нибудь думать о каких-либо числах, и через минуту или две вы сможете угадать одно из них.)

Как-то раз, когда мне было девять лет, я сообщил своим братьям о том, что наши родители хотят сделать нам сюрприз — организовать семейный отпуск. Тогда я понятия не имел, как узнал об этом, однако возможно, что я догадался, обратив внимание на какие-нибудь детали повседневной жизни, и подсознательно обработал полученную информацию. Вероятно, я заметил появление купальных костюмов и новых зубных щеток. Не исключено, что я случайно услышал, как кто-то напевал песенку о пляже. Может быть, отец говорил матери какие-то слова за пределами моей слышимости, которые я нечаянно подслушал, но не придавал им значения. Независимо от того, происходило это или нет, я уверен, что в нашем доме присутствовало чувство ожидания, которое я бы все равно уловил.

Будучи ребенком, я, как правило, впитывал такую информацию неосознанно. Однажды мы переехали на но-

вое место жительства, и до того как ящики были распакованы, наша мама громко спросила сама себя, где ее красная шляпа. Я решительно указал на нужную коробку. Если бы это был единственный случай в моей жизни, то, возможно, члены нашей семьи предположили, что я чисто случайно «ткнул пальцем». Однако подобные вещи происходили постоянно. Мои ближайшие родственники, также как и я, знали, что ни счастливая случайность, ни гадание не имели к этому никакого отношения. Я просто более тонко чувствовал окружающую среду, нежели большинство из них.

Возможно, из-за этой способности меня всегда очаровывала работа интеллекта. С юного возраста я пытался разобраться, как слова связаны с ситуацией или со временем, и определить по тону голоса и манере телодвижений, о чем люди думают. Мне нравилось ходить на вокзалы и в аэропорты и наблюдать за людьми на расстоянии, позволяющем «считывать» информацию, которую несли их жесты, позы и выражения. Мои школьные друзья могли уговорить меня продемонстрировать свои интуитивные способности. Я находил пропавшие вещи или заранее сообщал об очередных нервных расстройствах нашего классного руководителя.

Все это обостряло восприятие, и, вполне естественно, я стал заниматься психологией. У нас в университете Пенсильвании преподавал Рэй Бердвисселл — один из первых исследователей, кто выдвинул идею, что мы наряду со словами в равной мере общаемся посредством телодвижений и жестов. На своих лекциях он учил студентов выступать перед аудиторией и заставлял их самих проводить занятия в учебных группах. Это помогло мне раскрыть в себе способности преподавателя/конференсье.

Одновременно в маленьком клубе, расположенном недалеко от студенческого городка, я решил делать шоу, в основе которого лежали бы эти концепции. Попытка оказалась настолько успешной, что я в конечном итоге организовывал свои выступления прямо на улице, где демонстрировал публике интеллектуальные игры, а вскоре после этого поделился своей догадкой относительно инструментария нашего ума (и о том, как можно улучшить наши навыки общения и совершенствовать взаимоотношения) с международными корпорациями.

После того как я защитил докторскую диссертацию в Нью-Йоркском университете, мне хотелось получить работу в самом эзотерическом мозговом центре, какой только можно найти, чтобы использовать мою с таким трудом полученную ученую степень для улучшения человечества. Естественно, я пошел в «Сезам стрит»¹, где на протяжении десяти лет руководил научной работой. В течение этого времени я использовал свои знания, исследования, способности и профессиональную подготовку, чтобы с их помощью определить наилучшие способы передачи мыслей детям. Телевидение учит детей новым понятиям, используя метод демонстрации, но не рассказа, это положение изменит мир «Сезам стрит» начиная от таких простых концепций, как алфавит, и заканчивая идеями относительно общественных ценностей.

Последнее возвращает нас к настоящей книге. Мы все обладаем такого рода способностями, которые я использую всю свою жизнь. По-настоящему таинственным в про-

«Сезам стрит» — детская некоммерческая учебно-развлекательная телепередача. (Здесь и далее примеч. пер., если не указано иное.)

цессе мышления является то, что мы не замечаем, как поглощаем информацию, однако этот процесс происходит. Мы просто не знаем, как уловить информацию, либо просто отбрасываем ее. Все это можно изменить. Я намерен показать (и постараюсь сделать это в самом лучшем виде), как раскрыть неизведанные умственные способности, указав множество путей для ознакомления с теми деталями, которые вы теряете. Расширяя кругозор, вы сможете обрабатывать поступающую информацию, которая, возможно, изменит вашу жизнь благодаря тому, что вы всегда будете действовать более эффективно в любой ситуации. Как родитель вы сможете понять, о чем думают ваши дети, определить слабые и сильные стороны их интеллекта, а также говорят ли они вам правду. Кроме того, вы узнаете, что общение на самом глубинном уровне не предполагает слов. В качестве супруга вы будете готовы воспринимать достаточное количество информации о том, как лучше понять партнера, что, в свою очередь, поможет поддерживать более тесный контакт друг с другом. На работе все заметят, что с недавнего времени вы стали вести себя более уверенно (мне кажется, это самый важный компонент успеха) и вместе с тем проявляете новые, выдающиеся умственные способности.

Заурядный бизнесмен Джордж У Буш говорил известному священнику Джеймсу Робинсону: «Я чувствую, что Бог хочет, чтобы я баллотировался на пост президента. Я не могу это объяснить, но я ощущаю, что скоро буду нужен своей стране. Что-то должно случиться в ближайшее время... Я знаю, как нелегко будет мне и моей семье, однако Бог хочет, чтобы я сделал это». Все мы знаем, чем

в конечном итоге все закончилось. Буш нашел свою судьбу, которая, *он знал*, принадлежит ему. Вы можете попробовать найти свою.

Эта книга разделена на две части, несмотря на то что они разные, обе в чем-то совпадают. В первой части содержится то, что я назвал «Ключи' аппаратных средств» — это три условия, которые лежат в основе интеллектуального формирования человека выдающегося ума. Это — релаксация, внимание и смысл — то, что я называю РВС, — ваши основные аппаратные средства.

Вторая часть книги посвящена ключам программного обеспечения. Это более тонкие структуры. Хотя они относятся к областям практическим, но в силу того, что при этом происходит, на первый взгляд кажется, что у ключей программного обеспечения нет никаких преимуществ перед РВС. Достаточно сказать, что навыки, приобретенные в сфере ИПГ (интуиция, память и игра), в силу своего весьма обширного применения, имеют еще большую ценность, чем уровень РВС (релаксация, внимание, смысл).

При помощи шести ключей вы сможете открыть много секретных дверей и отправиться в захватывающие путешествия. Делая увлекательные упражнения, которые иллюстрируют, поясняют и используют принципы каждого ключа, вы узнаете, как попасть в умственную реактивную струю, познакомитесь со «сценарием интеллектуального

Ключи — информация, которая помогает понять субъективные структуры человека, к ней относятся ключи глазного доступа, предикаты, дыхание, поза, жесты, тон и тональность голоса и т. д.

поведения», т. е. методом беседы с самим собой, помогающим научиться думать по-новому.

Первый ключ откроет тайны релаксации и познакомит вас с ее функциями, вы откроете истинные способности своего интеллекта, а также увидите, как только одним этим ключом можно открыть двери, ведущие к остальной части ваших врожденных ментальных данных.

Второй ключ, внимание, позволит раскрыть перспективы вашей жизни, которые вы в настоящее время не можете постичь с помощью разума, и, таким образом, поможет обрести сосредоточенность и восприимчивость, необходимые для выработки решений.

Ключ номер три, которому посвящена четвертая, пятая и шестая главы, рассказывает о тайнах проникновения в смысл, превращая простые сенсорные исходные данные в ярко выраженные ситуации. Такое раскрытие плана содержания невербальных коммуникаций и других компонентов общения является информационным каналом, обеспечивающим доступ к мыслям людей, который дает вам неоценимое преимущество.

Этот ключ также помогает разгадать тайны, находящиеся в четвертой главе, из которой вы узнаете, как использовать невербальные знаки, чтобы отличить правду от лжи, — навык, необходимый в любви, работе и даже в семье для воспитания детей.

Наконец, благодаря третьему ключу вы изведаете силу влияния, которая поможет использовать процесс формирования намерений. Вы сможете произвести впечатление и повлиять на других в целях улучшения состояния как ваших личных дел, так и повседневного бизнеса.

Четвертый ключ, интуиция, покажет, как включить ее в работу, чтобы реализовать уникальную способность проникновения в суть проблемы, а также успешного ее решения.

Пятый ключ, интеллект и память, поможет укрепить «мускулы» своего разума посредством усиления концентрации внимания и улучшения памяти, и каждое из этих двух качеств укрепит вашу способность схватывать смысл знаков и реплик, а также использовать полученное от этого преимущество.

В ключе номер шесть, в разделе «Игра», вы, используя физическое проявление мысли, откроете новую возможность интуитивно принимать решения в проблемных ситуациях и, как маятник, совершать следующий шаг, чтобы ответить на вопрос, который в ином случае мог бы озадачить вас, а также находить выход из самой трудной ситуации. Вы также узнаете, что собой представляют последние ключи, с помощью которых можно открыть свои выдающиеся мыслительные способности. Познакомьтесь с играми, дающими возможность практиковать полученные навыки, и тестом, чтобы проверить, насколько широко вы смогли развить свои умственные способности.

Не пугайтесь, если все это звучит непонятно. Несмотря на то что вы, возможно, не обладаете выдающимися природными способностями или обширной подготовкой, тем не менее вы можете всему научиться. Я не раскрываю самые глубокие и затаенные человеческие секреты. Я читаю мысли. Здесь существует определенная разница. Мысли — это то, на чем сосредоточено ваше внимание, то, что приходит и уходит. Я не телепат, я —

человек, читающий мысли. В том, что я делаю, нет ничего сверхъестественного или тайного. Все основывается на поведении человека и на его умении справляться со своими чувствами. Уловки психологов, фокусников, рекламных агентов, священников и комедийных актеров — все это достойные приемы в моих поисках. Я улавливаю эти хитрости и читаю, что написано на лицах людей: я студент человеческого интеллекта и продолжаю им быть всю свою жизнь. Имея 30-летний практический опыт, я не делаю ничего такого, чего не мог делать, когда был 10-летним мальчиком.

Часть первая

**КЛЮЧИ АППАРАТНЫХ
СРЕДСТВ -
ВИРТУАЛЬНАЯ
ОСНОВА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ИНТЕЛЛЕКТА**

PBC (релаксация, внимание, смысл)

Глава 1

Релаксация (ключ № 1)

Берегите нервные клетки!

Эта глава закладывает фундамент, который позволит раскрыть огромные способности вашего интеллекта. Вы сможете читать мысли и понимать язык телодвижений, обнаруживать обман, интуитивно отвечать на вопросы и решать проблемы, а также делать вещи, которые вы сейчас себе даже не представляете. Узнаете, как развить умственные способности, о существовании которых не догадываетесь. Бытует мнение, что мы используем только 10% интеллекта. Не представляю, что взято за 100%, однако точно знаю, что мы задействуем только часть наших ментальных возможностей. Все остальное присутствует и не приносит никакой пользы, потому что мы не знаем, как к нему подступиться. Пора изменить такое положение дел. Попробуйте, и это преобразит вашу жизнь.

Первый ключ (возможно, вы удивитесь, когда узнаете) — это умение расслабляться.

Конечно, это совсем не означает, что, научившись, вы сразу же станете читать мысли или будете делать собственное шоу на площади.

Релаксация нервных волокон — ключ номер один для освобождения ваших умственных возможностей... и она несет в себе собственный потенциал. Все остальные ключи начинают взаимодействовать с вашим разумом, когда он находится в состоянии покоя, а вы ощущаете его живость, — и уровень вашего напряжения низок.

Все могут изучить основы искусства рисования, однако далеко не каждый способен стать художником (хотя, если посмотреть на картины, которые сегодня продают на улицах, вполне возможно, что у вас получится и это). Всем ясно, несмотря на то, что большинству известно, как составить предложение, вовсе не обязательно, что все мы сможем написать книгу, даже если от этого будет зависеть наша жизнь. Более того, доступное всем умение рассказывать анекдоты никак не сравнимо с выступлениями артиста комедийного жанра. Поэтому вы, вероятно, не сможете овладеть всем в полной мере. Однако, без сомнения, вы сможете проявить свои умственные способности и заняться собственным интеллектуальным волшебством.

Вам не следует откладывать это до следующего раза. Вы можете запрограммировать свой мозг, для того чтобы тело, эмоции и ощущения всегда находились в тонусе. Это можно продемонстрировать посредством того, что называется *сценарий поведения* или проще — беседа с самим собой.

Когда вы разговариваете с собой непосредственно как с собеседником (сценарий поведения), вы находитесь в состоянии, которое способствует вашему произвольному изменению. Каноническая форма биоэлектрической коммуникации происходит через выделение биохимических

медиаторов, находящихся в теле человека, и начинается процесс, похожий на самовнушение. Так работает сценарий поведения. Вы программируете мозг, и другие уровни сознания включаются в работу.

Воздействуя на процесс мышления и вызывая в нем изменения, человек подвергается влиянию на нескольких уровнях. Однако, чтобы открыть шлюз, разум, находящийся в сознании и работающий сверхурочное время, нуждается в перерыве. Вам необходимо расслабиться.

Известно, что стресс — часть нашей жизни. Работаете вы или учитесь, экзамены, конкурентная борьба, сроки выполнения задания, ваша нерешительность или проблемы в отношениях с окружающими создают стрессовые ситуации. Дома это могут быть вопросы финансов или сфера межличностных контактов. Стресс может стать причиной болезни и, без сомнения, подвергает негативному влиянию психику.

Бороться или бежать

Для защиты здоровья у нас есть два встроенных механизма: ответная реакция на стресс, а также релаксация. Когда мы чувствуем угрозу, реакция (стресс) срабатывает автоматически. Сердце начинает биться сильнее, дыхание учащается, давление крови поднимается — и мы готовы бороться или бежать.

Такой механизм выживания является великолепным для непродолжительных чрезвычайных ситуаций, например, когда вы спасаетесь от медведя. Всплеск адреналина провоцирует ответную реакцию: бежать как сумасшедший и искать укромное место либо вступить в схватку со зверем.

/

ч

Как научиться расслабляться (основные понятия)

Многие из тех, кто умело распоряжается чужими жизнями, часто не разбирается в той области знаний, которая охватывает потребности собственного организма. Нам необходимо научиться расслабляться. Вот несколько маленьких советов:

1. Понаблюдайте, как ваша психика и тело реагируют на то или иное происходящее событие (обратите внимание, когда вы напрягаетесь, а когда расслабляетесь).
2. Превратите снятие напряжения в привычку: потяните шею (коснитесь подбородком груди, затем — по очереди каждого плеча, после этого коснитесь плеча сначала одним, потом другим ухом), взгляните в небо, напрягите мускулы, дышите глубоко всегда и везде.
3. В стрессовых ситуациях повторяйте про себя: «Мое тело спокойно, моя голова ясна».
4. Чтобы сбалансировать свою жизнь, займите свой досуг каким-нибудь делом: изготовлением керамики или стеганых одеял, боевым искусством, живописью, пением и т. д.
5. Принимайте ванну или массажные процедуры.
6. Время от времени организуйте себе какие-нибудь забавные мероприятия.
7. Смотрите комедийные фильмы по телевизору или ходите в кино.
8. Увлекайтесь играми.
9. Обедайте с другом или ходите с ним в кино.
10. Когда едете за рулем, слушайте успокаивающую музыку.
11. Дополнительные действия: после напряженной работы делайте энергичную зарядку.

ч

/

Однако такая реакция вредна, когда ее механизм взведен под действием постоянной тревоги. Аналогичная ситуация происходит, когда у вас нет возможности бороться или бежать. Если ваш шеф постоянно давит на вас, нет шансов убежать, вы не можете спрятаться и до тех пор, пока не подадите на него в суд, вы не сможете вступить с ним в сражение. Такая неспособность делать то, чего требует ваше тело, приводит к физиологическим изменениям, которые негативно влияют на иммунную систему, сон и пищеварение, а также могут привести к более серьезным проблемам.

Когда вы пребываете в состоянии релаксации, скорость работы сердца замедляется, мышцы расслабляются, а дыхание становится более глубоким и спокойным. Релаксация снижает беспокойство, страх, мускульное напряжение, физическую боль, а также избавляет от бессонницы. Она укрепляет иммунную систему и дает возможность восстановить силы, в то время как вы находитесь в гуще событий, меняющихся непрерывной чередой. Кроме того, релаксация обеспечивает спокойствие, которое вам так необходимо, чтобы понять ход мыслей своего шефа и выработать стратегию для следующего шага, направленного на достижение контроля над ним или над ситуацией.

Методы расслабления

Физические упражнения: они являются испытанным способом снятия напряжения мускульной системы независимо от того, совершаете ли вы стокилометровый велопробег или быстро идете вокруг дома.

Интенсивная релаксация: напрягите каждую группу мышц на 10 секунд, а потом резко расслабьтесь. Обратите внимание на разницу ощущений.

Медитация: вы прекращаете все занятия, чтобы не спеша достигнуть высшего спокойствия. Разум невозмутим и осознает, что напряжение проходит, а голова и тело расслабляются.

Йога: эта дисциплина включает в себя дыхание и принятие определенных положений тела.

Сценарии поведения/беседы с самим собой/самовнушение/визуализация (все — одинаково): повторяя позитивные выражения, такие как «Я все делаю хорошо», вы расслабляетесь и фокусируете свое внимание на теме, относящейся к делу. Вы «видите» себя расслабленным, успешным, счастливым, радостным или наблюдаете любую другую картину, созвучную с вашим настроением.

Полная релаксация

Начнем с того, что определим, что же такое полная релаксация. После напряженного трудового дня вы можете чувствовать себя совершенно расслабленным, вы приходите домой и садитесь в свое любимое кресло. Боюсь, что суть совершенно в другом. Мысли, которые крутились в вашей голове в течение дня, продолжают одна за другой проноситься у вас в мозгу.

Всевозможные личные проблемы продолжают мелькать перед глазами. Чувство некоторого страха и волнения все еще занимает ваше сознание. Мышцы остаются в напряжении. Возможно, что у вас болят ноги и ноет спина. Я даже готов держать пари, что вы не сможете вспомнить,

когда в последний раз действительно хорошо спали ночью. К сожалению, вы до сих пор даже не попробовали избавиться от всего этого. Полная релаксация — это такое состояние психики и тела, которое должно достигаться и развиваться осознанными тренировками.

Это база для всего остального, что следует далее в нашей программе обучения. Вы не сможете уловить, о чем идет речь, если находитесь в состоянии стресса и слушаете невнимательно. Поэтому не пропускайте эту часть книги.

Чтобы достичь полной релаксации, разум должен успокоиться и очиститься от каких бы то ни было мыслей. Мышцы должны быть полностью расслаблены. Физические или психические беспокойства будут мешать успеху. Если вам захочется узнать, до какой же степени вы на самом деле напряжены, попробуйте провести несложный эксперимент. Оглянитесь и позвольте глазам остановиться на каком-нибудь предмете, находящемся в комнате. Это должен быть относительно небольшой по размеру и не очень сложный по форме объект. Пепельница, например, или какая-нибудь безделушка подошла бы в самый раз. Не отрывая глаз, смотрите на этот предмет около минуты: в точности запоминайте, какая у него форма, цвет, а также всевозможные другие детали. Потом закройте глаза и мысленно представьте, как он выглядит. Не забудьте, что изображение должно быть отчетливым, с резкими очертаниями краев, а его цвет — насыщенным и ярким. Сохраняйте картинку в течение 5 минут и не позволяйте ей исчезать или блекнуть. Если вы обнаружили, что у вас не получается, пусть это вас не смущает. До тех пор пока человек не разовьет свою способность расслабляться и концентрировать внимание, самый лучший результат по удержанию мысленной картинки составляет от 10 до 20 секунд.

В сущности, овладевая приемами полной релаксации, вы помещаете себя в состояние измененного сознания. Параметры функционирования вашего тела — от частоты дыхания до скорости биения сердца — снижаются. Несмотря на то что вы остаетесь в полном сознании и отдаете отчет о происходящем, вы не слышите отвлекающих внимание посторонних звуков, не замечаете никаких движений.

Именно в таком сконцентрированном состоянии способность отправлять и получать мысли достигает своего высшего предела. Это как раз тот уровень, которого следует достичь.

Следующий сценарий поведения поможет вам входить в состояние полной релаксации, что является первым шагом к раскрытию способностей интеллекта. Необходимо снова и снова отрабатывать приемы техники релаксации, чтобы увеличить ее эффективность.

Поведенческий сценарий релаксации

Не волнуйтесь, если во время первой попытки вы не достигнете состояния полного спокойствия. Попробуйте просто расслабиться и отдохнуть.

Поведенческий сценарий полной релаксации

Для начала выберите комнату, в которой вы каждый день примерно в течение 30 минут смогли бы побыть в одиночестве. Позаботьтесь, чтобы в ней было тихо и чтобы вас

ничего не отвлекало. Комната должна быть прохладной и хорошо вентилируемой, а также относительно темной, поэтому опустите шторы и выключите освещение. Естественно, вам придется выключить радио, стерео и телевизор. Можете надеть любую одежду, которая, по вашему мнению, необходима, однако убедитесь, что она свободно на вас сидит и не слишком теплая. Снимите все украшения: заколки, кольца, ожерелья, часы — все, что может отвлекать внимание. На вас также не должно быть обтягивающего тело нижнего белья, в частности трусов и бюстгалтеров.

Выберите самый удобный стул, а лучше — мягкое кресло. Поставьте рядом еще один стул или табурет для ног, чтобы не препятствовать оттоку крови. Сядьте в кресло поглубже, поднимите ноги, расслабьтесь и почувствуйте уют. Позвольте своему телу размякнуть: начните с ног — потом живот — плечи — руки — шея — и лицо. Закройте глаза.

Дышите через нос, а не через рот. Если во время этого упражнения волосы в носу начинают шевелиться, замедлите дыхание. Попробуйте, делая вдох, досчитать до десяти, потом задержите дыхание и считайте до трех, а затем, считая до десяти, делайте выдох. Повторите это упражнение 10 раз. Не открывая глаз, дышите несколько секунд в нормальном темпе.

К этому времени, если все указания были выполнены правильно, вы должны испытывать состояние легкой релаксации. Дыхание должно быть ровным и ничем не сдерживаться, а мышцы — не испытывать напряжения.

Теперь попробуйте напрячь все мышцы тела. Начните с левой ноги. Напрягите мускулатуру левой ноги и не расслабляйте ее. Сделайте то же самое с мышцами правой

ноги, потом — живота, груди, шеи и лица. К этому моменту каждый мускул вашего тела должен находиться в напряжении. Сохраняя это напряжение, считайте до десяти, потом постепенно дайте телу возможность расслабиться, начните с ног и продолжайте с остальными группами мышц в таком же порядке. На данном этапе вы должны почувствовать, что каждый нерв вашего полностью расслабленного тела ощущает покалывание, сопровождаемое приятным чувством легкости.

Наслаждайтесь эффектом полной релаксации. Представьте, что вы поднимаетесь над землей, выше тело плывет на подушке из теплого воздуха. Ни о чем больше не думайте, задержитесь в этом ощущении. Медленно откройте глаза, посмотрите вокруг, освоитесь с этим безмятежным, приятным состоянием релаксации, которого вы достигли. Не двигайтесь в течение нескольких минут, затем приступайте к своим обычным занятиям.

Такое релаксационное упражнение необходимо выполнять каждый день, а если возможно, то и два раза в день. После каждого занятия, голова и тело будут становиться все более и более восприимчивыми. С каждым разом достичь состояния релаксации будет легче, а времени для ее достижения потребуется меньше. Первые занятия потребуют 20—30 минут, чтобы почувствовать полное расслабление. Возможно, что при первых попытках вам не удастся достичь нужного состояния в полной мере. Не огорчайтесь, чем чаще вы будете тренироваться, тем легче будет выполнять это упражнение. Через 2—3 недели, вы сумеете достигать полной релаксации в течение 1—2 минут.

Тонизирующая релаксация

Если у вас нет времени заниматься релаксацией по полному сценарию, попробуйте достичь ее в ускоренном варианте, приведенном ниже, который вы можете использовать в любое время, когда необходимо снять стресс. В конце концов, стресс для ясной головы все равно что гиря на ноге у скорохода. Поэтому релаксация стимулирует восприимчивость, она прочищает дорожки в нашем мозге, работа которого в противном случае может быть заблокирована.

Почувствуйте, как стресс покидает вас через большой палец левой ноги, постепенно вытекает весь, без остатка. У вас появляется чувство общей, полной и совершенной релаксации. Напряжение снято, большой палец полон удовлетворения и спокойствия. Мысленно представьте, что то же происходит и с другими пальцами левой ноги. Этот переход может проходить деликатно и медленно, или, возможно, большой палец уже не в состоянии удерживать такое изобилие спокойствия, и оно взрывается, наполняя соседние пальцы. Почувствуйте, как они полностью расслабляются. Теперь спокойствие распространяется на левую ногу и, наполняя ее, медленно ползет по вашей лодыжке и дальше вверх по икре, голени, колену, бедру, до самого верха. Ваша левая нога сейчас полностью расслаблена. Попробуйте мысленно увидеть и почувствовать это.

Теперь сосредоточьте внимание на большом пальце правой ноги и повторите процедуру, пока обе ноги полностью не расслабятся. Когда вы будете делать это первый раз, вас будут отвлекать разные мысли, что вполне естественно и объяснимо. Так же как и любой навык, этот будет

совершенствоваться по мере практической отработки. Даже если поначалу упражнение не будет приносить удовлетворения, вы все равно почувствуете существенную разницу, и от раза к разу она будет усиливаться. Если во время тренировки вас что-то отвлекло и вы сбились, то просто улыбнитесь сами себе, а затем продолжайте с того места, на котором остановились.

Когда ваши ноги полностью расслабились, займитесь большим пальцем левой руки. Постарайтесь увидеть и почувствовать, как он расслабляется, а затем — другие пальцы, ладонь, предплечье, локоть, плечо. Прodelайте то же с правой рукой. Теперь почувствуйте, как расслабляющая волна передается от верхних частей ваших ног к нижней части живота и внутренним органам, поднимается через грудную клетку к верхней части груди и плечам.

Некоторое время потребуется для релаксации шеи и плеч, поскольку они обычно значительно сильнее напряжены. Почувствуйте, как спокойствие проникает через шею в нижнюю челюсть и щеки, проходит в уши и глаза, охватывает голову. Еще раз ощутите в себе силу. Сделайте несколько глубоких вдохов, дайте возможность голове и телу насладиться состоянием расслабленности и спокойствия.

Когда вы научитесь полностью расслабляться в специально отведенной комнате, а время, необходимое для достижения полной релаксации, не будет превышать одной минуты, можете идти дальше, к рубежам реализации всех своих способностей, расслабляясь в любой ситуации, даже в активной деловой среде или в очень шумных местах.

Был ли этот сценарий поведения чем-либо полезен для вас или он показался абсолютно бессмысленным? На-

сколько успешно проходит его осуществление? Что в конечном итоге он вам дал? Запишите вкратце в блокнот ответы на эти вопросы и отметьте свои основные ощущения (психического и физического плана).

Теперь, занимаясь делами и заметив, что от усталости вас начинает «вести в сторону», закройте на несколько секунд глаза и почувствуйте, как ваше тело излучает душевную силу. В течение дня вы можете использовать этот прием столько раз, сколько необходимо, поскольку он займет совсем немного времени.

Если содержание этого поведенческого сценария не вызывает вопросов и вы почувствовали, что поняли процесс, выучите его и повторяйте в форме монолога.

Видоизменяйте его, создавая и развивая силу воображения. Проявляйте творчество! Когда-то у меня был один студент, который надеялся на мою помощь, потому что его сверхаппертивный разум не давал ему спать по ночам. Он сравнивал несущиеся в его голове мысли с каруселью, вращающейся на большой скорости. Я объяснил, как лучше использовать именно эту ассоциацию, для того чтобы он смог успокоить свои мысли. И теперь всякий раз, когда студенту хотелось расслабиться, он рисовал в своем воображении карусель на фоне пронзительной музыки, затем представлял, что выдергивает вилку из розетки, и наблюдал, как она, постепенно сбавляя обороты, останавливалась! Он находил, что в конце каждого дня это очень помогало ему успокаивать психику и не мешало перед сном тренироваться по одному из поведенческих сценариев.

Когда вы будете работать по сценарию, поставьте себе задание выявить группу символических образов, которые действуют на вас более эффективно. Такой поиск сам по

себе является частью сценария, события которого находятся под вашим контролем.

Как и с любым другим комплексом упражнений, только их практическое выполнение (а не прочтение!) поможет максимизировать рост умственных способностей. Несмотря на то что вам захочется попробовать все из предложенного, в конечном итоге вы оставите в репертуаре только то, от чего есть действительная польза, и станете выполнять эти упражнения чаще. И здесь нет ничего стран-

—
/

Письменный тест

1. Пытались ли вы недавно заставить кого-либо делать то, что хотелось бы вам? Что из этого получилось?
2. Склонны ли вы думать о чем-то или наблюдать что-либо глубоко и в деталях? Либо вы делаете это поверхностно? Из чего вы исходите, делая такой вывод?
3. Читали ли вы успешно чьи-либо мысли?
4. Легко ли вы расслабляетесь?
5. Насколько высок или низок уровень вашего стресса?
6. Считаете ли вы себя творческой личностью?
7. Являетесь ли вы человеком, который разрешает проблемы в уме?
8. Наблюдательны ли вы к деталям?
9. Всегда ли вы понимаете людей правильно? Как вы об этом узнаете?
10. Насколько вы предрасположены к невербальной коммуникации?
11. Понимаете ли вы язык движений своего тела и осознаете ли, о чем говорит ваш выбор одежды и аксессуара?
12. Пытались ли вы когда-нибудь установить, лжет ли ваш собеседник? Получалось ли у вас это?

ного, ведь каждому нравится какой-то свой, особенный прием. Сравните это с кулинарией: вы выбираете рецепт, который вам кажется привлекательным, но добавляете ингредиенты, исходя из собственного опыта, а затем готовите блюдо по собственному вкусу.

Поэтому начнем с того, что определим, каков уровень имеющихся у вас умственных способностей. Используйте письменный тест, приведенный ниже, чтобы посмотреть, в каком месте вы находитесь на шкале соответствия

v

13. Оказывали ли вы когда-нибудь успешное влияние на чей-либо выбор, изменяли чье-либо мнение по какому-нибудь вопросу?
14. Тренируете ли вы свой интеллект?
15. Легко ли вы запоминаете имена и фамилии? Что вы можете сказать в этой связи относительно фактов и цифр?
16. Помогает ли вам интуиция, когда дело касается людей и событий?
17. Были ли у вас случаи, когда сбывались ваши предсказания (прогнозы)?
18. Развито ли у вас чувство опасности?
19. Обладаете ли вы способностью находить предметы, лежащие не на своем месте, или потерянные вещи?
20. Пробовали ли вы когда-нибудь применять нестандартные способы решения проблем?
21. Запоминаете ли вы свои сны?
22. Используете ли вы визуализацию, чтобы попытаться узнать, чего вы хотите? Были ли эти попытки успешными?
23. Используя десятибалльную шкалу, оцените, насколько хорошо, по вашему мнению, вы используете свой умственный потенциал?

/

ПРИКЛАДНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТА

Перед вами простой тест, чтобы узнать, каких рубежей вы уже достигли в области релаксации. Перед тем как ложиться спать, выполните действия, предусмотренные вашим сценарием поведения, или воспользуйтесь любой другой техникой расслабления, упомянутой в этой главе. Затем, вместо того чтобы ставить будильник, впишите в график, представленный ниже, время, когда вам бы хотелось проснуться. Скажите себе: «Мне надо проснуться в семь часов утра, и я проснусь в семь часов утра». Если вы нормально спали всю ночь, то проснетесь в пределах до нескольких минут от времени, которое установили себе. Мы все на это способны, однако искусство можно довести до совершенства. Попробуйте использовать прием каждый вечер на этой неделе (хотя, если вы оказались где-нибудь вне дома, все же лучше подстраховаться будильником).

	Запрограммированное время подъема	Фактическое время подъема
1-й день		
2-й день		
3-й день		
4-й день		
5-й день		
6-й день		
7-день		

Каков результат? Смогли ли вы улучшить показатели в течение недели? Помогли ли беседы с самим собой перепрограммировать ваш разум? Настойчиво продолжайте, у вас получится!

МАЛЕНЬКИЙ СОВЕТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УМА

Чтобы научиться инстинктивно понимать (и, таким образом, контролировать) время, просто оставьте часы дома. Если вы не представляете себя без часов, это значит, что на самом деле вы не используете время как инструмент, а этот прием заставит вас по-другому думать и относиться ко времени.

с людьми выдающегося ума. В отличие от большинства тестов, в этом нет правильных и неправильных ответов. В конце курса вы пройдете такой же тест и сравните свои ответы, чтобы посмотреть, как происходит изменение уровня вашего интеллекта.

Эта книга и те шесть ключевых граней, о которых я рассказываю, не предназначены для того, чтобы контролировать мысли людей. Она направлена на использование удивительного потенциала мозга человека с целью осуществления его более тесного контакта с собственными чувствами, с людьми, живущими рядом, и со всем окружающим миром. Когда вы покупаете автомобиль, стиральную машину, сотовый телефон, плеер или даже комнатное растение, вы обычно получаете в комплекте руководство по эксплуатации. А наш разум — уникальное устройство, которое мы используем и на которое полагаемся каждую секунду, — вручается нам без всяких инструкций и наставлений по применению! Поэтому можете считать, что *шесть ключей* и есть руководство пользователя, которое поможет подобрать оптимальный режим для работы мозга.

Каков же следующий шаг в этом процессе? Раскройте разум для исследования совершенно нового пути.

Восемь способов сохранения спокойствия духа

Мозг, как и тело, нуждается в отдыхе, но вы не сможете просто упаковать его и отправить на недельку на Суматру. Предлагаю несколько вариантов мини-отпуска для мозга без всяких транквилизаторов и даже без звонков в бюро путешествий.

Сыграйте в технологический хоккей. Работая за компьютером, выкройте немного времени и зайдите в Интернет побродить по сайтам. Просто отдайтесь всемирной паутине, пусть она несет вас куда глаза глядят: игры, дневники, иллюзионы, музыка, далекие края. Сеть выведет вас в свет за пределами ваших внутренних границ; туда, где вы сможете отключиться. Попробуйте делать это каждый день в одно и то же время или (если у вас не возникнет неприятностей) устройте себе день (неделю) отупляющего счастья.

Перечитайте любимую книгу. Нет, не из новых, а старую подругу. Хороший автор и любимый роман — довольно приятное сочетание, и оно увлечет вас в романтическое путешествие на ту самую улицу, где вы когда-то были... и радовались. Еще приятнее во время чтения заснуть в уютном кресле... как будто боги кладут вас на облачную подушку и укрывают одеялом из весеннего тумана.

Дзен (просветление от созерцания) запретного плода. Учителя-буддисты знают, что сосредоточение внимания на чем-либо уникальном (экстравагантном) вызывает чувство блаженства. Окунитесь с головой в то, что любите. Мечтайте и думайте об этом, а если осмелитесь,

то говорите об этом всем и без умолку. Делайте это, если только процесс не вредит здоровью и все законно. Жареная пища, худые женщины, мультфильмы 60-х, многочасовые просмотры концертных программ, наслаждение спортивными состязаниями, транслируемыми по теле-радио-интернетканалам в прямом эфире. Тут главное — удовлетворение своих желаний, повторяющееся чувство вдохновения. А потом можно продолжать свою повседневную жизнь... до тех пор, пока вам не потребуется очередной такой отпуск.

Пустая мантра. Попробуйте ни о чем не думать. Сначала это покажется невозможным, однако не горячитесь: правительства некоторых стран только тем и занимаются. Вы можете, если захотите, снова и снова повторять в мыслях какое-нибудь глупое слово (попробуйте «сига» — это мое любимое), но больше ничем не тревожьте свою голову. Через 10 минут такой разминки, вы почувствуете невероятное очищение.

Манипуляции со временем. Попробуйте поспать с 16.00 до 20.00. Вы не много потеряете, однако у вас появится целый вечер для развлечений и организации интеллектуального мини-отпуска.

Вы также можете, в качестве запасного варианта, зайдя в свой кабинет, на несколько минут закрыть глаза, продолжая при этом делать то, чем вы обычно занимаетесь перед началом рабочего дня. Это возымеет такой же эффект на ваши эндорфины, жаждущие возбуждения, как прыжок с моста на страховке из эластичного троса.

Тренировка в условиях невесомости. Представьте себе, что ваше тело занимает все больше и больше места, до тех пор пока вам не покажется, что оно поплыло (глаза открывать необязательно). Делайте такое упраж-

нение в течение пяти минут, чтобы, как воздушный шарик, испытать на себе воздействие этого состояния.

Три варианта иллюзорных отпусков. Запишите, куда бы вы хотели отправиться, при условии, что у вас есть деньги и время.

- Куда бы вы хотели поехать?
- С кем бы вы хотели провести отпуск?
- Чем бы вам хотелось заниматься?
- Как долго вам бы хотелось пробыть в отпуске?
- Чтобы вам хотелось увидеть... испытать... узнать?
- Каким бы вы хотели видеть кульминационный момент путешествия?
- Радуйтесь и наслаждайтесь вашим фантастическим отпуском. Если есть желание, пойдите и найдите больше информации о тех местах.
- Не хочется ли вам, чтобы хоть один из вариантов стал реальностью?
- Что для этого необходимо сделать?

Остальное — на ваше усмотрение: либо вы продолжаете фантазировать, либо направляете все в реальное русло.

Проводите время в одиночестве: это может быть самым ободряющим и стимулирующим моментом в течение дня.

Глава 2

Внимание (ключ №2)

Давайте узнаем, что мы теряем, и увидим то, чего раньше никогда не замечали!

Надеюсь, в искусстве расслабления вы достигли определенных успехов. Для того чтобы максимально использовать все, что дает нам окружающий нас мир, важно получить более ясное, более точное и полное представление о том, что же вы теряете. Осознание собственных ограниченных возможностей позволит вам поднять уровень сознания, принять и преобразовать получаемую информацию, необходимую для общения с другими людьми.

«Вы сможете многое понять, всего лишь окинув кого-то взглядом», — говорит знаменитый бейсболист Йоги Берра. Он каким-то образом всегда знает, что надо сказать в следующий момент. Вам принадлежит весь мир — интерпретируйте его по-своему, вникайте в суть. Если вы сможете осмыслить то, что сообщает вам этот мир, вы сумеете лучше понять его. Это похоже на настройку радио: постепенно усиливайте принимаемые сигналы для собственной пользы и удовольствия.

Однако очень часто мы видим то, что хотим (или не хотим). Наше внимание рассеяно. Мы воспринимаем окру-

жающий мир избирательно, не замечая некоторых деталей, которые, казалось бы, просто бросаются в глаза. Мы не можем избавиться от стереотипов, скрывающих эти детали или делающих их неразличимыми. Именно так многие из нас живут всю свою жизнь. Называется это избирательностью восприятия.

Привычка способствует тому, что мы не чувствуем многих вещей, а заученные формы создают достаточную вероятность стереотипного восприятия.

Один мой хороший друг, весьма сообразительный, который занимает пост генерального директора одной из корпораций списка *Fortune 500* был остановлен полицией за то, что не выполнил требования дорожного знака «Проезд без остановки запрещен». Дело в том, что знак был установлен, пока он некоторое время работал в другой стране. Друг привык ездить по этой улице без всяких остановок и вследствие стереотипа даже не понял, что это за знак. Ему пришлось заплатить штраф: незнание закона не освобождает от ответственности.

Большинство из нас, отгородившись от всего на свете, завернувшись в кокон и находясь в полумраке, идут по жизни и не ведают, что окружающий мир меняется каждую секунду, пробуждая к себе интерес. Невнимание может привести к беде. Я знал об этом, еще будучи ребенком, хотя, наверное, вряд ли выразился бы таким образом. Я бы сказал: «Не ходи туда, там змеи». Именно так я и говорил брату, когда он собирался отправиться

¹ Список 500 крупнейших по объемам продаж американских корпораций, публикуемый журналом *Fortune*.

в ущелье Бичвуд. Не знал точно, *почему* мне пришла в голову мысль о змеях, но мой брат, зная меня к тому времени достаточно хорошо, поверил и не рискнул идти. Позже мы выяснили, что район буквально кишит этими тварями. Потом, поразмыслив как следует, я понял, что, видимо, раньше обратил внимание на визуальные знаки — маленькие отверстия на склонах ущелья, которые оказались змеинными норками. Это не было логическим заключением, скорее, мое внимание уловило сигналы. Моя «радарная антенна» была настроена на прием, впрочем, она и сейчас настроена. Я внимательно изучаю объекты и узнаю о них больше, чем многие другие люди. Вы также можете научиться это делать.

Прошлый опыт и полученные ранее знания создают схему восприятия. Для того чтобы в полной мере испытать свои умственные возможности, необходимо отказаться от привычного образа мышления и расширить восприятие.

Доводилось ли вам когда-нибудь, купив сотовый телефон, неожиданно узнать, что весь мир, все вокруг вдруг начали пользоваться точно такими же?.. А когда идет вызов, он играет такую же дьявольскую музыку! Не переживайте, вы не сходите с ума. Не берите в голову, что объемы продаж этих телефонов резко пошли вверх, и не терзайте себя за то, что вы не купили вместе с этим мобильным аппаратом еще и акции компании, которая их производит. Телефон просто подал сигнал, чтобы вы его заметили. Ваш телефон всегда продавался в этом магазине, но однажды вы

Для того чтобы в полной мере ощутить возможности своего интеллекта, необходимо уйти от стереотипов и активизировать способности восприятия.

посмотрели на него по-другому. Более того, вы подсознательно искали его, чтобы попытаться утвердить свое покупательское решение.

Определенную часть информации мы воспринимаем и действуем на ее основе, кое-что не воспринимаем совсем, а какую-то часть получаем, но игнорируем. Однако большая часть информации все-таки попадает в наше сознание и оказывает на него воздействие. Свидетельство тому — так называемый феномен вечеринки с коктейлями. Сразу же после первого бокала гости, разбившись на небольшие группы по интересам, начинают беседовать настолько оживленно, что на этом фоне вы едва слышите людей, говорящих за вашей спиной, и не улавливаете, о чем идет речь. Так происходит до тех пор, пока они не упомянут ваше имя. Вы всегда отчетливо слышите, когда вас зовут, даже если праздничный шум по своим коктейльным децибелам перевалил за уровень третьего бокала. Звучание вашего имени резко выделяется, потому что это слово хорошо вам знакомо.

Не так давно один известный в Нью-Йорке писатель-романист и светский лев, пригласил меня к себе домой на коктейль. Среди гостей были Элен Гарлей Браун, Грегори Пэк, Курт Воннегут и Карл Бернштейн. Некоторое время я демонстрировал им свое искусство. Мы развлекались игрой «Угадай, где эта вещь?», правила которой описаны

Helen Gurley Brown (род. 1922) — американская писательница, главный редактор журнала *Cosmopolitan*; Gregory Peck (1916—2003) — американский киноактер. Kurt Vonnegut (1922—2007) — американский писатель; Carl Bernstein (род. 1944) — американский журналист.

в последней главе книги. Я должен был найти какой-нибудь предмет, используя невербальные сигналы, посылаемые человеком, спрятавшим ее. После успешного поиска мне предложили отгадать любимое кушанье Грегори Пэка. К его большому изумлению, я сделал и это. (Вы, должно быть, знаете: это крекеры «Ритц».)

Подошла хозяйка дома, и я решил продемонстрировать элитному обществу, что такое феномен вечеринки с коктейлем, о котором шла речь выше. Однако вместо того чтобы просто слушать, не произнесет ли кто знакомые имена, я обратил ее внимание (другими словами, предложил им подслушать) на двух женщин, которые стояли и разговаривали на противоположной стороне шумного зала. Все дело в том, что когда вы, находясь в комнате, тихо с кем-то беседуете и при этом смотрите на окружающих, ваш разум и ваше внимание способны улавливать, о чем они говорят. Оказалось, что попавшая под наше наблюдение парочка обсуждала хозяйку дома, причем не по-дружески. Мы все чуточку смутились. К счастью, она смогла улыбнуться и сказать: «Вы знаете, Марк, я постоянно ощущала какую-то плохую волну, исходящую от этих людей, но она вызывала у меня неясные чувства. Может, это потому, что я нахожусь рядом, когда они обсуждают меня за моей спиной». «И ваше подсознание улавливает эти разговоры», — добавил я. Вот и все. Думаю, читатель без труда догадается, кого из «хороших друзей» больше в этот дом не приглашали.

Как же работает этот феномен вечеринки с коктейлем? Когда большое количество информации бомбардирует наш мозг, то довольно обширная ее часть должна игно-

рироваться нашим подсознанием. На самом деле эта информация не теряется бесследно, она просто оседает на подсознательном уровне. Понимание этого процесса — лучшее средство, чтобы воспользоваться ею в нужный момент, а доступ к такой информации дает совершенно новые возможности для оценки ситуации.

Мы полагаемся на свои чувства, которые говорят нам, что происходит. Мы видим предметы, людей и ситуацию, слышим шум и чьи-то слова, чувствуем вкус пищи и напитков, обоняем запахи, осязаем грубую, мягкую и скользкую поверхности, чувствуем холод, влагу. Мы получаем информацию на биологическом уровне, которая вызывает определенные побуждения. Однако все, что регистрирует мозг (звуки, вкусы, прикосновения или зрительные образы), не является реальным предметом. Интеллект и опыт воссоздают образ реальности в вашей голове.

Наши ожидания, или как в нашем уме отражается действительность

Помню случай, когда на званом обеде я указал на тарелку с чем-то круглым кремового цвета и спросил официанта: «Сыр?» Он кивнул в знак согласия. Я взял кусочек в ожидании, что это ватрушка. Это оказалась самая мерзкая вещь, которую я когда-либо пробовал, — бри. Сейчас я ничего не имею против бри, но если вы мысленно надеялись, что это ватрушка... Вы представляете картину. А мы видим, слышим и верим в то, во что хотим верить. Поэтому очень часто, не имея достаточной инфор-

мации и глядя на вещи прямолинейно, мы позволяем опыту или ожиданиям дополнять эту картину.

В ожидании появления двух точек

Держите эту страницу на расстоянии примерно 30 см от лица. Закройте или чем-нибудь прикройте левый глаз и внимательно смотрите на точку слева: вы должны увидеть две точки одновременно. Теперь медленно приближайте страницу к своему лицу. В какой-то момент точка справа исчезнет. Остановите движение страницы. Точка не появляется. Все, ей капут. Продолжайте приближать страницу... и эта точка возвращается! Куда она пропала? ДелЪ в том, что существует так называемая «мертвая зона»: в том месте, где оптический нерв соединяется с сетчаткой, нет никаких сенсорных рецепторов. Мы спокойно живем, недополучая информацию из двух областей в поле зрения, однако мозг дополняет картину. Разум делает удивительные вещи. Вы ожидаете получить широкий спектр непрерывных изображений... и мозг обеспечивает вам его.

Мы не просто пассивно получаем «там» все эти внешние стимулы — без нашего восприятия не существует никакого «там».

Другими словами, то, что находится «там», настолько бесконечно по своей глубине и разнообразию, что мы должны отдавать приказ (пусть даже искусственно) относительно того, что необходимо принимать.

Обратите внимание, я не сказал «принимать все подряд». Мы засыпаны сенсациями и окружены вещами, людьми, запахами, вкусами, процессами, шумами, бликами света и цветами. Мозг позволяет упорядочить существующую сенсорную неразбериху — то, что Вильям Джеймс¹ называл «жужжащим и цветущим беспорядком» жизни.

Мы спокойно живем, недополучая информацию из двух областей в поле зрения, однако мозг дополняет картину. Поэтому мы не ощущаем никаких дефектов.

Мозг позволяет упорядочить существующую сенсорную неразбериху — то, что Вильям Джеймс¹ называл «жужжащим и цветущим беспорядком» жизни.

Современный мир пронизан радио-, световыми и магнитными волнами, поскольку мобильная связь, передача информации с помощью инфракрасного излучения и универсальная технология *Bluetooth* стали привычным явлением. Если бы мы фиксировали все, что происходит вокруг, то поток информации просто захлестнул бы нас с головой и мы не смогли бы с ним справиться. Поэтому мы защищаемся и избирательно уменьшаем этот поток, довольствуясь частью всего, находящегося «там».

Независимо от того, фиксируете вы окружающие объекты или нет, они существуют и без вашего восприятия. Вы являетесь не пассивным, зомбиподобным получателем неотсортированных сигналов, вы — движущая сила процесса восприятия, активный участник событий, происходящих вокруг. Каждый день, каждую секунду вы посредством восприятия создаете собственную реальность.

Глядя на незнакомых людей, мы пытаемся понять, кто они, чем занимаются, что у них на уме. Однако маловероятно, что два человека, проходя мимо одного и того же

William James — американский философ и психолог, один из основателей прагматизма.

незнакомца, охарактеризуют его одинаково. Вполне возможно, что один из этих людей даже не заметит его.

Поистине изумительный социологический эксперимент демонстрирует, что, как только определен ожидаемый результат, пусть даже не совсем точно, мы склонны действовать, сообразуясь с этими ожиданиями. И очень часто результат ожидания, как по волшебству, становится реальностью. Если ребенку постоянно говорить, что он станет плохим... вполне вероятно, что станет. Если наше ожидание подразумевает, что кто-то, исповедующий определенную религию, является дьяволом, мы начинаем принимать соответствующие меры, а человек отвечает соответственно нашим поступкам. Основополагающий труд «Пигмалион в классе» всесторонне описывает это явление.

Группу школьных учителей убедили (и те поверили), что в одном классе отобранные наугад ученики должны продемонстрировать всплеск интеллектуального развития. В конце учебного года те, на кого надеялись учителя, показали гораздо лучшие результаты, чем другие, обучаемые в экспериментальном классе.

Почему? Потому что присутствовало ожидание и элемент сбывающегося пророчества. Ожидание учителя, по всей видимости, создавало едва ощутимую разницу в его отношении к своим подопечным. Возможно, было больше подбадривания отдельных учеников, больше похвал, больше молчаливого одобрения. Главное, что те школьники изменили свое отношение к учебе. Возможности этой методики демонстрировались снова и снова начиная от маленьких групп на производстве, изучающих технику промышленной сварки металлов, до огромных офисов, работники которых тренировались четко и своевременно заполнять крупноформатные таблицы.

Мы не воспринимаем вещи такими, какие они есть на самом деле, а создаем собственное ощущение, используя индивидуальные фильтры. Биологическое восприятие начинается с пяти чувств, но существует нечто гораздо большее, чему мы подвержены, выстраивая реалии. Наша картина мира зависит от сложных моделей наших же ощущений, полученных ранее знаний и эмоционального багажа (хорошего или плохого), который мы несем с собой.

Люди скорее всего будут обращать внимание на те аспекты окружающей действительности, которые они надеются увидеть, или те, которые еще сильнее укрепят их существующие знания или убеждения. Поэтому люди склонны предвкусывать или предугадывать то, с чем они хорошо знакомы.

Прочитайте все, что написано ниже:



Если вы смогли найти лишнее слово в каждом треугольнике, погладьте себя по голове.

Ж-Е-Л-А-Т-И-Н — это _____

Ж-Е-Л-Т-У-Х-А — это _____

Прозрачная часть яйца называется _____

Думаю, что здесь аналогия дала вам неверный ответ.
Прозрачная часть яйца называется белком.

Подумайте, правильно ли решены следующие примеры:

$$2 + 2 = 4$$

$$10 + 3 = 1$$

$$4 + 4 = 8$$

$$2 + 3 = 5$$

$$5 + 4 = 9$$

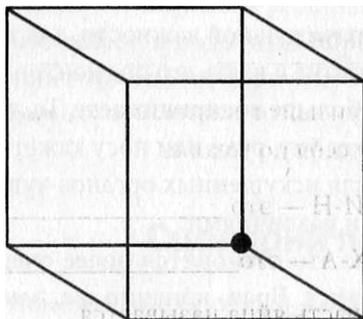
$$11 + 5 = 4$$

Ответ «да» для всех примеров, если речь идет о времени суток. Например, если сейчас 10 часов утра, и вы прибавите 3 часа, то получится 1 час дня.

Если вы нашли ошибку хоть в одном примере, то, возможно, что сложившееся восприятие подобных задач уменьшило видимый спектр проблемы, а это, в свою очередь, ограничило возможности их решения.

Так вот, в будущем постарайтесь это исправить. И всякий раз, когда-перед вами поставят стакан, до половины наполненный водой, и спросят, какой он, я хочу, чтобы вы, вопреки ожидаемому «наполовину пустой или наполовину полный», сказали, что он... граненый! Или... стеклянный... Ну... в том смысле, что этот стакан... большой.

Теперь попробуйте гибкость своего ума вот на этом изображении:



Посмотрите на эту точку. Где она находится: внутри в правом нижнем углу или в том же углу, но снаружи? Мы

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Вам не надо быть специалистом, достаточно одного только желания научиться и раскрыть свои умственные способности. Представленные упражнения помогут нарастить «мускулы» восприятия. Подобно тому как вы качаете бицепсы, можно держать в тонусе и «мускулы» восприятия, если тренировать их регулярно. Ежедневно выбирайте для рассмотрения какой-нибудь предмет, детально изучайте его. Позже в этот же день постарайтесь мысленно представить его и описать до мельчайших подробностей. Таким же образом, но более тщательно, наблюдайте за своими действиями и за окружающим вас миром. Создавайте мысленные образы действий и предметов.

думаем, что эти квадраты каким-то образом меняют положение в пространстве, мозг не может одновременно воспринимать получаемые изображения (в этом случае два плана — передний и задний).

От тренированности вашего ума в большой степени зависит и ваше восприятие. Образование и чтение — это процессы исключительной важности, для того чтобы расширить восприятие и взять его под контроль. Чем больше вы знаете, тем больше воспринимаете. То, что не натренированному глазу, уху, руке или носу кажется совершенно одинаковым, для искушенных органов чувств наполнено значительными различиями.

Конечно, все это становится более очевидным, когда рядом специалист. Врач, конечно же, заметит разницу между двумя одинаковыми на первый взгляд симптомами. Моя жена Това — дизайнер ювелирных изделий и худож-

ница — способна отличить два бриллианта, которые неопытному человеку покажутся идентичными.

Что касается меня, все эти драгоценные камни похожи друг на друга. Я не отличаю овальной огранки от шестигранной. Для меня бриллианты — маленькие сверкающие предметы, и поэтому все они похожи. Однако для искушенного глаза они выглядят совершенно по-разному.

По мере того как вы будете знакомиться с какими-то новыми объектами, вы буквально будете смотреть на них по-новому: внимание изменяет восприятие.

Когда я иду по парку с ботаником, каждый из нас видит свою картину. Теория коммуникации утверждает, что мы не распознаем предметы до тех пор, пока не назовем их. Как только кто-то присваивает чему-либо название, предмет подпадает под определенную классификацию. Если вам неизвестно название того или иного объекта, то это всего лишь очередной листик. Маркируя вещи, вы обретае возможность категорировать и использовать их. Следовательно, наш ботаник видит парк совсем в другом свете, так как для него это мир, которому он уже придумал имя и который понятен ему. Если я спрошу его, что он видит и как он это делает, и подобным образом расширю круг своего восприятия, то этот парк откроется мне в том же свете, что и ему.

Сценарий поведения

Этот сценарий поможет вам улучшить наблюдательность. Закройте глаза и полностью расслабьтесь.

Мысленно представьте, что ваш мозг похож на губку, которая впитывает в себя все, на что вы обращаете внимание.

Вообразите, что ваши глаза, как телескоп, сосредоточенно обзеревают все вокруг.

Скажите себе, что ваша способность вести наблюдение расширилась.

Обратите внимание: в вашем мозгу начинает что-то покалывать в предчувствии новой возможности.

Перед тем как закончить это упражнение, усильте ощущение спокойствия и расслабленности (помните, как это

делается?), используя воображаемые картины по собственному выбору.

Формирование и развитие способностей к восприятию окружающего мира является одним из способов наведения порядка в том хаосе мыслей, которыми набит ваш мозг.

Другие мысленные образы, которые могут помочь вам, включают в себя представления, что ваши глаза —

это теле- или видеокамера, а ваш разум — экран, куда вы проецируете воображаемые картинки.

Формирование и развитие способностей к восприятию окружающего мира является одним из способов наведения определенного порядка в том хаосе мыслей, которыми набит ваш мозг. Для того чтобы раскрыть возможности своего интеллекта, необходимо научиться расширять поле зрения, а также включать в работу органы чувств. Увеличение уровня восприятия предполагает удаление ментальных шор. Избирательное внимание ограничивает вашу наблюдательность. Действительно, большинство из нас сужает действия собственного интеллекта до такой степени, которая, как нам кажется, обеспечивает получение необходимой информации, и мы даже не знаем, что происходит под самым носом.

Это можно продемонстрировать в деталях. Мысленно представьте купюру в одну гривну. Вы держали ее

в руках тысячу раз. Теперь вспомните: что изображено на ее обратной стороне (противоположной портрету Владимира Великого)? Теперь проверьте себя. Шансы того, что вы ошиблись, достаточно велики. Не переживайте, со всеми происходит то же самое. Что, вы думаете, изображено на обратной стороне купюры достоинством в двадцать гривень?

Вы рассчитывались ею и получали на сдачу очень часто. Итак, что же там, на обороте? Могу поспорить, что вы будете несколько удивлены.

Секрет использования ВНИМАНИЯ, как мощного универсального КЛЮЧА, заключается в том, чтобы научиться каждый день смотреть на этот мир по-новому. Подобно тому, как физическими упражнениями укрепляют здоровье, можно отшлифовать внимание и наблюдательность. Осматривая, слушая, пробуя на вкус и даже вдыхая запах, вы сможете основывать свои выводы на фактах, а не на предубеждениях или предположениях. Шерлок Холмс не был экстрасенсом, однако чувствовал себя всегда уверенно.

Секрет использования ВНИМАНИЯ, как мощного универсального КЛЮЧА, заключается в том, чтобы научиться каждый день смотреть на этот мир по-новому.

Коротко говоря, вы перебираете свои восприятия, имея то, что ваши чувства выхватили из окружающего мира. Потом классифицируете полученную информацию и выстраиваете ее в каком-то определенном, *понятном вам* порядке. Наконец, вы интерпретируете возникшие у вас ощущения, исходя из конкретной ситуации и предшествующего опыта возникновения аналогичных чувств.

Предположим, что вы входите в комнату. Вы чувствуете запах. Это утонченная обработка окружающего мира

вашим восприятием. Вы делаете вывод, что это запах духов. Это — классификация. Вы делаете вывод, что в комнате была женщина. Это — интерпретация. Конечно, вы можете ошибаться в зависимости от вашего опыта и от того, где вы находитесь. Ароматы, подобные исходящим от человека, могут присутствовать во многих местах, а гниющие остатки пищи часто имеют сладковатый запах, который напоминает духи.

Независимо от того, что сообщают ваши чувства, это ничего не значит до тех пор, пока вы не проявите внимание к полученной информации. Упражнение, приведенное ниже, поможет разобраться и понять, как вы видите этот мир и насколько ваши чувства подвержены влиянию внутренних и внешних факторов. Вам это пригодится, поскольку всякий раз, принимая решение, вы сможете распознать тенденции, навязанные собственным опытом, и не будете чересчур зависеть от них.

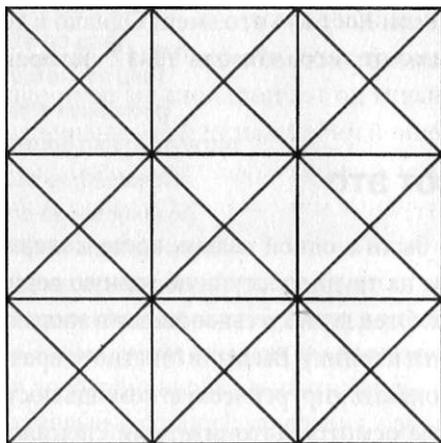
Запишите, как настроение и окружение могут изменить ваше поведение и уровень восприятия. Например, выглядит ли зал (комната для гостей) для вас одинаково, если вы в хорошем настроении или в плохом? Как ваши эмоции влияют на впечатления от музыки, шума, запахов, а также от воспоминаний?

Если бы вы обнаружили некий предмет, который раньше никогда не видели, каким образом вы бы узнали, что это? Каким органом чувств воспользовались? Какова была бы последовательность ваших действий? Обратите внимание, как вы классифицируете предметы, как создаете образ того, что предлагает ваше внимание.

Если к вам зашел полицейский, какова ваша первая эмоциональная реакция? Почему именно эта?

Предположим, что вы находитесь на мероприятии (кино, концерт, театр), которое вызывает у вас другое чувство, нежели у вашего партнера. Чем обусловлено различие?

Сколько квадратов вы видите на рисунке ниже? Покажите их своему другу. Сколько насчитает он? Как вы объясните эту разницу?



(0£ :хэхехо)

Какой-то заметно пошатывающийся мужчина в потертой одежде подходит к вам и сообщает, что потерял бумажник. Вы могли бы одолжить ему немного денег? Он обещает, что вернет деньги переводом по почте.

Даже когда мы общаемся с людьми, наше восприятие событий обусловлено ожиданиями или ошибочными предположениями.

Как вы поступите? А что, если к вам подойдет незнакомая женщина с такой же просьбой? Будет ли состояние ее одежды иметь для вас какое-либо значение?

Попробуйте это

На склоне горы лежит *Кобра* без хвоста. Рядом — мертвый человек. По какой причине он умер?

Ответ: Он погиб в результате авиакатастрофы. Это — пилот. Несчастье произошло из-за сильного снегопада.

Ошибочное предположение, основанное на ожидании: А что, если *Кобра* — это змея? Однако в действительности это самолет-истребитель YF-17 «Кобра».

...Или вот это

Отец и сын были в одной связке, когда, совершая опасное восхождение на труднодоступную горную вершину, сорвались и упали. Отец погиб, а сын остался в живых и был срочно доставлен в клинику. Вызвали опытного врача-травматолога, чтобы оказать хирургическую помощь пострадавшему. Однако после осмотра авторитетный специалист заявил: «Я не смогу оперировать этого человека, потому что он мой сын». Как вы думаете почему? Поясните ситуацию.

Ответ: Опытный хирург — мать этого парня.

Ошибочное предположение: Хирург значит мужчина.

Перевод, пожалуйста

Как только у вас возникли впечатления, вы должны трансформировать всю эту информацию в ПОНЯТИЕ, то есть превратить их в следующий КЛЮЧ.

Основываясь на полученных ранее результатах восприятия, ожидания и знания, вы переводите или, други-

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Закройте глаза и представьте какую-нибудь любимую вещь. Мысленно тщательно рассмотрите. Теперь попробуйте выполнить следующие действия:

- Медленно вращайте ее перед собой
- Внимательно осмотрите ее сверху
- Осмотрите ее снизу
- Измените ее цвет
- Снова измените цвет
- Выверните наизнанку
- Заставьте ее плыть по воде
- Увеличьте ее размеры
- Сделайте ее маленькой
- Сделайте ее еще меньше
- Заставьте ее исчезнуть

Такие интеллектуальные игры дадут возможность фокусировать внимание на том, как вы воспринимаете реальность, и одновременно осознавать, как вы это делаете. Такой параллельный процесс узнавания и анализа ваших ответных реакций будет развивать наблюдательность, творчество и интуицию, а также умение интерпретировать образы. Эти упражнения помогут использовать ваш интеллект более эффективно. Теперь, когда я привлек ваше внимание (не так ли?), займемся переводом.

ми словами, извлекаете смысл из своих впечатлений. Чем сильнее вы подвержены воздействию окружающего мира, тем объемнее хранилище информации, из которого вы получаете образ. Обычный человек, идущий по городской улице, возможно, заметит (обратит внимание) на тень, следующую за ним, однако у него не будет времени, чтобы внимательно ее рассматривать или пытаться

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Вы можете расширить горизонты своего восприятия, глядя на мир так, как смотрят на него дети. Попробуйте представить, что видят собаки, птицы или драгоценные камни.

каким-то образом анализировать ее появление. Он — легкая добыча. Когда вы владеете знаниями и опытом, то ваш мозг, наблюдая за тенью, сосредотачивается на ней и осознает, что такую тень может отбрасывать целый набор объектов, многие из которых представляют опасность. Поэтому вы, возможно, побежите, возможно, обернетесь и убедитесь, что за вами идет безвредный человек, но в любом случае ваш опыт — это как раз то, что сообщает о потенциальной опасности. Вы можете назвать это личными страхами, но это результат повышенной осведомленности. (Животные очень часто имеют «жестко встроенную память», которая вызывает у них страх при виде некоторых теней.)

Мы не всегда улавливаем смысл в том, что находится вокруг. Всем известно чувство, возникающее при многократном прочтении страницы, когда ускользает истинный смысл написанного. Мы напрягаем внимание, нам известны все буквы в слове и его значение, но мы слишком расстроены, чтобы связать слова в текст. В таком настроении вы не поймете смысла чего бы то ни было. Просто не хватит сил! Мозг автоматически закрывается или фильтрует мотивирующие стимулы таким образом, что вы не в состоянии переварить получаемую информацию. Для того чтобы максимально использовать умственные способности, необходимо активизировать реакцию выбора, направ-

ленного на интерпретацию большего объема сознательного опыта, полученного ранее.

Процесс формирования понятий является как рациональным, так и творческим. Творчество не является чем-то таким, что присуще одним и отсутствует у других. У каждого достаточный творческий потенциал. Визуализация, познание, любопытство и смелость — вот необходимый инструментарий. К счастью, все это у вас есть в избытке, независимо от того, насколько глубоко вы их в себе похоронили.

К тому же вы находитесь на расстоянии всего лишь нескольких страниц от начала изучения нового языка, о котором вы, вероятно, не подозреваете, несмотря на то, что используете его каждый день.

Прежде всего, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ нужен для того, чтобы определять, насколько вы становитесь чувствительны к тому потоку информации, который стремительно несется в вашу сторону и в тоже время является почти незаметным для других.

Туше одним пальцем

Для проведения этого теста требуется два участника: один — «отправитель», второй — «получатель». «Отправитель» вытягивает руку перед собой ладонью вверх, пальцы широко расставлены и сосредотачивает внимание на каком-либо одном пальце. Необходимо полностью сконцентрироваться.

«Получатель» указательным пальцем начинает медленно постукивать по каждому пальцу на вытянутой руке «отправителя». На каком-то одном из пальцев можно

остановиться подольше. «Получатель» пытается почувствовать, о каком пальце думает «отправитель».

Не предпринимайте никаких осознанных усилий, полностью расслабьте свой мозг. Один из пальцев, по которому вы стучите, будет «реагировать» особым образом, воспринимая постукивания легче или труднее остальных. Когда вы почувствуете, что один палец ведет себя иначе, укажите на него и попросите «отправителя» ответить, правильно ли вы определили или нет.

Выполните это упражнение не менее десяти раз без перерыва. Если вы правильно определяете нужный палец два-три раза, у вас средний результат. Все, что выше, — очень хорошо. После десяти упражнений поменяйтесь ролями.

Все результаты регистрируйте здесь:

	Правильно	Неправильно
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

Глава 3

Формирование понятий (ключ №3) — то же самое, что чтение мыслей

Следите за невербальными компонентами
коммуникации и общайтесь без слов

Наши чувства знают гораздо больше, понимают все намного глубже, чем мы можем себе представить. Невербальный язык звучит громче, чем слова. Пришло время научиться, как понимать этот безмолвный язык. Нет, я не оговорился. Если вы прислушиваетесь к головам в своей голове, это совсем не значит, что вы теряете рассудок. На самом деле вы учитесь слушать и обращать внимание на то, что пытается вам сообщить окружающий нас мир.

Диапазон невербальной информации весьма внушительен. Вы можете найти целые тома, посвященные какому-нибудь одному способу и средству невербальной коммуникации из того множества, которые мы используем ежедневно: только о мимике, о жестах или пространственных отношениях. В этой главе я коротко останавлюсь на этих базовых компонентах коммуникации, поскольку

они отражают ход чтения мыслей других людей. Понять значит узнать. Такова моя мантра.

Язык служит для выражения мыслей, идей и чувств, его функция — сделать общение людей возможным. Однако информация, которой обмениваются люди, необязательно должна быть в вербальной. Очень часто мы понимаем без всяких слов смысл передаваемых сообщений. Вспомните, пожалуйста, когда это было в последний раз: вы едете за рулем, и это раздражает какого-то мачо, подгоняющего вас сзади на своей «тачке». Уверен, что ему удалось всего лишь одним простым жестом выразить вам свое негодование. Конечно, не все акты невербальной коммуникации настолько красноречивые. Но они вполне могут быть такими же очевидными.

Невербальный язык, включающий в себя тон голоса, движение глаз и использование окружающей обстановки, может в определенной мере раскрывать наши мысли, чувства и желания. Каким же образом? О многом говорит поза, которую мы принимаем, жестикуляция, выражение лица, тон и громкость голоса, а также паузы. Из-за того что мы используем этот язык главным образом подсознательно, во время дружеских и деловых встреч у нас появляется склонность приуменьшать его значение. Это ошибочная тенденция. Сам факт реализации данного языка на подсознательном уровне вызывает к нему больше доверия, нежели к произносимым словам.

Смысл этого КЛЮЧА — научиться владеть языком собственного тела в целях достижения определенных преимуществ, а также для понимания языка телодвижений других людей, что, в свою очередь, поможет в полной мере и правильно реагировать и влиять на действия и поступки окружающих. Это лучший способ установления

отношений с друзьями, знакомыми, детьми или коллегами по работе.

Я не перестаю удивляться тому, что в школе мы учили азы арифметики, письма и чтения, однако тот режим получения информации, который наиболее часто обеспечивал нас информацией об окружающем мире, изучался или очень редко, или никогда. Антрополог Эдвард Холл¹ назвал его «язык безмолвия». Это мир невербального общения.

Несмотря на то, что мы, возможно, и не знакомы с ним, однако наше невербальное поведение прививается с рождения. Мы тратим годы и развиваем навыки, которые дают нам возможность трактовать намерения других людей, глубже понимать смысл и мотивы их поступков. Большинство из нас считают, что такой процесс обучения является вполне естественным, поэтому мы склонны забывать, что большая часть межличностного общения происходит именно на этом полубессознательном уровне.

Когда вы действительно думаете об этом, слова перестают иметь большое значение. Это происходит не только потому, что их (слов) и так не хватает, несмотря на то что они далеко не в полной мере выражают наши действительные мысли, но и потому, что слова зачастую неверно передают значение некоторых понятий. Еще хуже то, что они часто используются в целях дезинформации. «Я подготовлю вам этот отчет позже» звучит вполне логично, однако фраза содержит в себе некоторую двусмысленность. Когда именно наступит это «позже»: сегодня... завтра... или после Армагеддона? Дополнить создавшу-

¹ Edward Hall — американский ученый (род. 1914)

юся картину помогают внешние реакции человека: избегает ли собеседник вашего пристального взгляда, не понижает ли внезапно свой голос, не начинает ли кривить свои губы — все это красный сигнал, говорящий о том, что вам необходимо уточнить определенные детали полученной информации. Конечно, двусмысленность со стороны руководителя тоже могла сыграть свою роль: когда подчиненному давалось задание, звучала ли в голосе начальника нотка, свидетельствующая об отсутствии срочности или о какой-то неопределенности в сроках подготовки этого отчета? Невербальные компоненты коммуникации усиливают значение, а иногда меняют смысл произносимого слова.

Вы, наверное, удивитесь, когда узнаете, что всего лишь 7% сообщений, которые мы передаем при личном контакте, достигают собеседника при помощи слов. Голос — высота звучания, сила и тембр — несет на себе почти 40% смысла передаваемых сообщений, а принимаемая поза, жесты и даже запах парфюмерии составляют целых 50%. Тем не менее согласно результатам исследований языка телодвижений все это правда.

За пределами слов остается такое большое количество смысловых единиц, что я иногда думаю: просто чудо, что

За пределами слов остается большое количество смысловых единиц.

нам вооОбще удается понять друг друга. Однако представим себе, что мы, вместо того чтобы неловко двигаться по такому пути общения и упрямо полагаться на слова (как это делает большинство людей), имели бы возможность увеличить свою наблюдательность для лучшего понимания людей и обстановки. С целью расширения возможностей восприятия окружающей действительности стоит

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Чтобы попробовать свои силы, найдите партнера по игре (женщину) и попросите его разложить на столе четыре листа бумаги. Предварительно на одном из них он должен нарисовать крестик и перевернуть этот лист, чтобы вы не видели метки. Затем он берет вас за запястье и думает о листе с крестиком. Не отпуская рук, начните водить ими над четырьмя листами, причем ваш партнер продолжает думать о нарисованном крестике.

Обратите внимание на то, как его рука будет водить вашу. Особа, которая знает, где находится крестик, не догадывается, что незаметно для себя направляет вашу руку. Однако это происходит. Вы почувствуете бесконечно маленькие толчки в направлении крестика. Какими бы ни были получаемые вами импульсы, прежде чем перевернуть определенный лист бумаги, обязательно скажите: «Я думаю, что крестик нарисован вот на этом листе», чтобы проверить, не ошиблись ли вы. к.

Вы удивитесь, обнаружив, что партнер буквально тянет вашу руку в направлении спрятанного крестика, несмотря на то, что сам будет отрицать это. Таковы условия работы с чьим-то интеллектом. Вы читаете мысли.

изучить основы безмолвного языка, который мы постоянно используем.

Человек обладает неограниченным потенциалом мышления, внимания и вместе с тем может на удивление мастерски контролировать свою психику. Вы можете научиться интерпретировать оттенки голоса, значения жестов и манеру поведения людей, а также реакции, которые вы у них вызываете, и, ощущая впечатления и интуитивные

Как интеллектуальный инструментарий помогает понять невербальные компоненты коммуникации

Представьте себе мир, в котором все чувствуют мысли друг друга на расстоянии. Это не научная фантастика. Вас постоянно окружают люди со своими мыслями — вы постоянно улавливаете значение многих из них. Те средства и приемы, которые заложены в данной программе обучения, помогут вам настроиться на понимание других людей. Точно так же, как радиоприемник настраивается на электромагнитную волну и преобразует ее в звук, вы можете научиться улавливать «частоту вещания» других людей и слушать их, как музыке. Используйте такой инструментарий, и у вас будет достаточно сил, чтобы не только управлять этим миром, но и изменить его к лучшему.

намерения своих собеседников, сможете читать их мысли. Мы действительно являемся частью системы жизненных взаимоотношений. То, что воздействует на одного человека, может вызывать ответную реакцию у кого-то еще. Мы все связаны друг с другом. Меняя свое настроение (я покажу, как это делается) вы станете более восприимчивыми к малейшим колебаниям этой сети, несущим в себе определенное значение, о котором вы раньше не догадывались.

Предположение, что мысли имеют физическое проявление, не соответствует тому способу, с помощью которого вы привыкли общаться и понимать окружающих людей. Тот факт, что вы можете заметить едва уловимые движения, которые что-то означают, свидетельствует о новом способе коммуникации. Опущенный подбородок

говорящего человека часто означает готовность подчиниться собеседнику. Вы сможете легко управлять такими людьми. С другой стороны, прямая спина и поднятый подбородок могут свидетельствовать о том, что вам необходимо прекратить свои попытки влиять на собеседника с такими качествами (хотя, как мы увидим далее, и в этом случае есть определенные приемы).

Визуализация, представленная ниже, поможет вам глубже понять невербальное окружение.

Закройте глаза и позвольте себе полностью расслабиться.

Мысленно представьте цилиндр или трубу, которая выходит из макушки вашей головы и огибает всю комнату, втягивая в себя при этом все, что находится рядом: видимые образы, запахи, звуки, чувства и даже волнующие впечатления.

Теперь представьте, что все это — продолжение вашего мозга и позвоночника.

Втяните все это в себя. Одновременно просматривайте образы, вдыхайте запахи, слушайте звуки, испытывайте чувства, ощущайте волнующие впечатления.

Скажите себе, что ваше сознание и способность интерпретации элементов окружения находятся в состоянии повышенной готовности.

Убедитесь в том, что вы обрели сверхчувствительность.

Когда вы почувствуете, что «наполнились до отказа», «уберите» сознание на место.

Исследуйте окружающую обстановку новыми обостренными чувствами.

Параллельно с растущим в геометрической прогрессии уровнем вашего понимания окружающих и их действий

компоненты невербальной коммуникации позволят создать основу, благодаря которой можно читать мысли других людей.

В результате вы сможете догадываться, что у них на уме. Я не имею в виду что-то сверхъестественное или телепатию, скорее я бы назвал это чтением мыслей — тех впечатлений, которые возникают у людей и которые могут вами интерпретироваться и направляться. Когда какой-то человек медленно и многократно кивает своей головой, вы можете прочесть его или ее мысли. Неторопливый кивок обычно способ, которым вам говорят «продолжайте» или «мне не хочется быть в роли говорящего». Быстрое движение головы вверх — вниз означает «поторопитесь... я хочу вам что-то сказать» или «мне хочется побыстрее уйти отсюда». Улыбка и даже определенные запахи — все несет информацию.

На своих презентациях я часто прошу собравшихся людей: «Поднимите руку над головой таким образом» — и показываю, как это надо сделать. Большинство поднимают руки. Потом я прошу этих людей смотреть на мои часы и говорю им: «Когда я скажу «НАЧАЛИ», опустите руки». Потом я начинаю считать: «5,4,3,2, 1...» — и опускаю руку. Девяносто процентов людей в аудитории тоже опускают руки, несмотря на то, что я не сказал: «НАЧАЛИ!» Это и есть сила невербального общения, которое оказалось более действенным.

Вы можете использовать знания о невербальной коммуникации для того, чтобы выяснить, когда чьи-то слова противоречат мыслям и эмоциям говорящего. Я коллекционирую книги первых изданий. Как-то раз я отправился за очередной покупкой в антикварный магазин, где нашел одну великолепную книгу оригинального из-

дания, которую мне захотелось купить. Я поинтересовался у человека за прилавком ценой книги. Продавец схватился за прилавок, посмотрел прямо в глаза и не моргнув глазом произнес: «150 долларов». Думаю, вы понимаете, что цена была чересчур высока. Своим взглядом и поведением он пытался взять верх надо мной, чтобы добиться своего и заставить заплатить. Я не любитель торговаться, однако все-таки подошел к этому молодцу и заявил: «Книга не стоит больше 50 долларов» — и повернулся к выходу. Стоит ли говорить, что я купил ее за 50 долларов.

Язык невербальной коммуникации — это цельная система, которая может активно использоваться самостоятельно. Стоит немного попрактиковаться, и вы сможете определить, когда чья-то невербальная реплика противоречит, а не усиливает то, что собеседник произносит словами. Также имейте в виду, что невербальные знаки не могут в значительной степени контролироваться лжэдьми, которые их подают. Этот факт дает получателю информации огромное преимущество перед незадачливым собеседником, выказывающим свои истинные намерения, которые стоят за его словами. Все, что необходимо сделать, — настроиться на получение таких невербальных сигналов, которые мы обычно воспринимаем как нечто само собой разумеющееся, однако не придаем им большого значения.

И если в следующий раз какой-нибудь продавец будет пытаться «грузить» вам, вы сможете разгадать его истинный замысел. Прежде всего, следует уяснить, что на полке магазина, где, скажем, из пяти выставленных в ряд на продажу DVD-плееров, самая высокая наценка сделана на изделия, расположенные на втором месте слева и на вто-

ром месте справа. (По статистике клиенты не покупают товары, выставленные с краю и в центре витрины.) Если вам настойчиво предлагают приобрести что-либо находящееся на этих местах, спросите: «Неужели вы бы купили эту вещь?» Затем посмотрите продавцу в глаза. Если его зрачки начинают расширяться или он начинает отводить взгляд, вы задели его за живое. Вы увидите не только то, как у продавца меняется настроение, но и кто перед вами по сути. И что бы он ни говорил, у вас уже будет готов ответ «нет».

Даже если вы так и не научились считать по-французски до пяти или не смогли приобрести навыки пороссячьей латынивы сможете освоить этот невербальный, малопонятный язык. Я бы позволил себе сказать, что фактически вы уже знаете его, но только не догадываетесь об этом.

То, о чем мы думаем, всегда проявляется каким-то образом

Процесс мышления проявляется в формах невербального поведения. Тело человека и его разум неотделимы друг от друга. То, о чем мы думаем, всегда имеет внешнее проявление, главное знать, на что обращать внимание: ритм дыхания, цвет кожи или поза человека. Задумайтесь над таким примером: вы спросили супруга или очень близкого друга, как у него дела, а он вялым голосом ответил:

Манера коверкать слова, переставляя буквы и добавляя слоги.

«Прекрасно». Вы поняли, что дела далеко не прекрасны, а совсем наоборот. А ведь вы догадались об этом потому, что его лицо и голос не отражали ничего, что напоминает о «прекрасно». При встрече вы можете распознать фальшивое приветствие, однако часто даже не задумываетесь, как это у вас получается. А что же после свидания? Действительно ли парень хочет пообщаться с вами, когда говорит: «Я позвоню» — или это просто вежливая отговорка. Вы легко чувствуете разницу, поскольку язык телодвижений во всех своих многообразных формах и проявлениях работает, чтобы сообщить правду о мыслях собеседника. Хотя мы не очень часто сознаем, как мы о них догадались.

Человек не может жить без общения. Это базовый принцип невербального языка. Мы находимся в постоянном коммуникационном процессе, делая невербальные знаки и отправляя информацию.

Почерк тоже может передавать сообщения помимо тех, которые содержатся в написанных словах: неряшливые строчки, загнутые вниз у края страницы, свидетельствуют о не очень радостном настроении, в то время как размашистый, с завитушками почерк говорит о противоположном состоянии духа.

Даже в переполненном автобусе мы делаем эти «неприставайте-ко-мне-со-своими-разговорами» знаки: опущенные глаза, повернутая в сторону голова, пристальный, но рассеянный взгляд. Когда мы демонстративно

Почерк тоже может передавать сообщения помимо тех, которые содержатся в написанных словах: неряшливые строчки, загнутые вниз у края страницы, свидетельствуют о не очень радостном настроении, в то время как размашистый, с завитушками почерк говорит о противоположном состоянии духа.

не хотим общаться, то начинаем подавать знаки, что именно сейчас у нас нет никакого желания вступать с кем-либо в разговоры.

Улыбайтесь, вы в объективе невербальной камеры

Выражение лица несет в себе обширную информацию о состоянии чувств, мыслей и о том, что вы пытаетесь (или не пытаетесь) сказать. Поупражняйтесь в чтении того, что написано на лицах незнакомых людей. Вглядывайтесь в лица прохожих, когда идете по улице. Какие ассоциации они у вас вызывают? Если бы вы всего одним словом описывали выражение каждого из них, сказали бы вы, что это — счастье, грусть, скука, безразличие?

Изучайте лица. Чем они отличаются друг от друга? Что заставляет вас именно так их описывать?

Теперь сосредоточьте все свое внимание на самом эффективном средстве для понимания того, что же значит то или иное выражение лица, — на улыбке. Все люди улыбаются, когда счастливы, даже слепые, глухие и немые. Улыбка не является чем-то, чему мы учимся, она — от природы. В действительности существует три вида улыбок: искренняя, недовольная и поддельная. Фактом является то, что улыбка может быть использована как маска, под которой легко спрятаться: такое бывает, когда человек улыбается, испытывая несчастье или разочарование. Но есть люди, которые, кажется, способны улыбаться и поддерживать приятный разговор с теми, кого они недолюбливают.

Люди, работающие с клиентами в сфере обслуживания или выступающие перед публикой привыкли постоянно улыбаться даже тогда, когда не испытывают желания. Следовательно, мы всегда должны принимать во внимание, что улыбка может быть, скажем, не совсем подлинной. Умение отличать (и интерпретировать) что-либо естественное от фальшивого настолько же важно, как и умение заметить разницу между настоящим бриллиантом и подделкой.

Настоящая чувственная улыбка выглядит так: мы прищуриваем глаза, слегка открываем рот, показывая зубы. Такая улыбка медленно появляется и так же медленно исчезает. Обычную улыбку можно часто видеть на лице человека, который улыбается сам себе, думая о чем-то своем, это «сокращенная версия» чувственной улыбки.

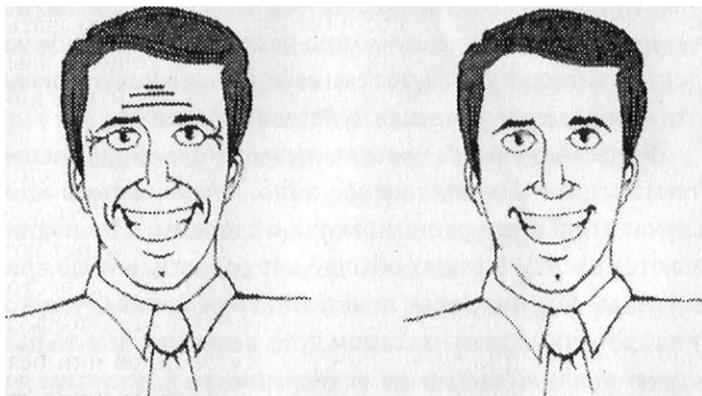
Несчастливая улыбка проскальзывает тогда, когда мы пытаемся сделать мужественное лицо. Очень часто в этом случае уголки рта растягиваются в стороны, а не поднимаются кверху. В глазах обычно нет радости, они не прищурены. Мы пытаемся показать окружающим, что все у нас хорошо, однако на самом деле, вероятно, чем-то расстроены или испытываем неуверенность и не хотим демонстрировать истинные чувства, которые вполне могут вызвать вопросы, а мы предпочитаем их избегать.

Неискренние улыбки, хорошо знакомые всем, кто когда-либо говорил неправду, задерживаются на лице дольше, чем искренние мимические движения, однако появляется внезапно и так же быстро исчезают. Губы твердеют и вытягиваются в ниточку, глаза не улыбаются, в уголках нет морщинок радости.

Встречая друзей, люди обычно улыбаются иначе, демонстрируя только верхние зубы. Широкая улыбка обна-

жает оба ряда зубов, при этом рот открывается. Эта улыбка часто переходит в смех, и тот, кто часто улыбается именно так, является, по всей видимости, экстравертом (Смех сам по себе — так же как и улыбка, весьма индивидуален, поскольку людей часто узнают по их манере смеяться, даже в случаях, когда они находятся за много миль — за несколько морей — от своего дома.)

Он все смотрел на меня...



Искренняя улыбка

Натянутая улыбка

Умение читать выражение лица, распознавать манерность и повторяющиеся коммуникационные приемы может оказаться весьма полезным. Если кто-нибудь, глядя вам в глаза, говорит: «Это мое последнее слово», не верьте ему.

Экстраверт — человек, который легко устанавливает контакты с людьми.

Этот человек хочет произвести впечатление, показаться решительным, а это знак, что у него другие намерения, нежели он утверждает. С другой стороны, вы сами, ведя деловые переговоры, можете использовать знания нюансов невербальной коммуникации. Моя жена Това, отправляясь на восточный базар, европейский *маркато* или на вещевой рынок возле нашего дома, понимает, что желание поторговаться — это неотъемлемая часть шарма при заключении коммерческих сделок. В тот момент, когда ей называют «последнюю» цену на какую-то вещь, жена поворачивается спиной к торговцу и идет прочь. В девяти случаях из десяти он зовет ее и в конечном итоге делает предложение, от которого она не может отказаться. Она использует свою интуицию, а также приемы языка телодвижений, чтобы не ошибиться и не уйти слишком далеко от прилавка.

Если захотеть, можно стать специалистом-профессионалом по мимике и жестам, уникальным экспертом. Для начала понаблюдайте за людьми, когда они разговаривают. Изучайте собеседников везде: на работе, в гостях, ресторане, в самолете или в парке. Старайтесь уловить все возможные вариации поведенческих стереотипов или безмолвных сигналов. Вы даже можете экспериментировать, сидя у экрана телевизора с выключенным звуком (в действительности неплохая идея, если вы будете делать так постоянно).

После этого, делая покупки в магазине, досконально изучайте мимику и жесты обслуживающего продавца. Сколько видов улыбок вы знаете и как вы их квалифицируете? Что вы можете сказать о нахмуренных лицах, ухмылках, о движениях указательным пальцем, сухом покашливании и о легком постукивании носком ноги по полу?

Вы должны включиться в работу по регистрации и классификации каждого движения, каждой особенности поведенческой реакции. Выглядит ли продавец компьютеров уверенным в своем товаре? Не кажется ли он вам чересчур бойким? Не улавливаете ли вы в тоне его голоса каких-либо сомнений? Если он квалифицированный продавец, тогда таких сомнений не возникает. Он будет стараться подавать только такие сигналы, которые должны подталкивать вас к совершению покупки. Изучайте манеры людей и оценивайте ситуацию. Что они делают и с какой целью?

Совсем скоро вы станете коллекционером человеческих манер. Эта привычка подвергать очевидное поведение окружающих тщательному изучению посредством собственного увеличительного стекла не только не вызовет неприятных ощущений, но и окажется весьма увлекательной. Более того, она сделает вас более чувствительным по отношению к людям.

Несколько хорошо известных адвокатов по криминальному праву развили эти навыки и используют их в ситуациях, в которых защита, достигнув преимущества, занимает доминирующее положение. Полиция, врачи, педагоги, духовенство и руководство корпораций из списка *Fortune 500* посещают мои занятия, очень часто имея конкретную цель, — повысить свою чувствительность по отношению к людям. Для всех этих профессий такие категории, как умение завладеть вниманием, знание поведенческих стереотипов Коммуникации, выявление каких-либо несоответствий, умение читать между строк и извлекать информацию, могут стать ключевыми. И если для всех нас это является важным, то для некоторых — вопрос жизни и смерти.

В наш век терроризма организация безопасности обязывает лиц, отвечающих за охрану и защиту населения, знать определенные поведенческие характеристики, которые сигнализируют о потенциальной угрозе обществу. Такая способность распознавать специфический или «неуместный» язык мимики и жестов отдельных граждан позволяет правоохранительным органам незамедлительно реагировать в сложных ситуациях и выделять из общей массы людей лиц, представляющих угрозу. Все это зависит от обстоятельств. Например, какая-то мама, которая создает панику, потеряв из виду своего ребенка в людном месте, не будет расцениваться как угроза окружающим, несмотря на то что язык телодвижений паникующих граждан может свидетельствовать о высокой степени их волнения и даже о стрессе.

Во время очередных занятий на курсах одна женщина — офицер службы безопасности крупного аэропорта — рассказала, что задержала пассажирку, которая перевозила наркотики, привязав упаковки к своему телу. Пассажирка изображала беременную, но, как сообщила моя студентка, у нее возникли подозрения, поскольку лицо данной особы было не такое, как у беременных женщин. Подобная наблюдательность к деталям (к языку телодвижений) непосредственно связана с интуицией или с обладанием «наметанного глаза».

Артисты и политические деятели (часто, к сожалению, одни и те же лица) также используют познания в невербальной коммуникации в своих интересах. Президент США Дж. Буш, например, просто излучает душевное тепло — элемент, которого его противник по выборам 2004 года был лишен. Также его самоуничижительная манера беседы, которая помогает казаться таким до-

ступным. Буш слегка касается рукой собеседника и, таким образом, цементирует устанавливающиеся дружеские отношения. Если Джон Керри потренируется, то сможет преодолеть этот холодный, характерный для Новой Англии формализм, исходящий от него во время избирательной кампании, а также сможет проявлять подобное добродушие.

Однако вопрос касается не только того, с чем вы выходите «в эфир», но и того, что вы из него принимаете. Развивая природную способность читать на лицах и понимать язык мимики и жестов, вы также расширяете возможность оказывать влияние на других.

Сколько вариаций невербальных знаков, перечисленных ниже, вы можете заметить?

Выражение лица:

- прекращение зрительного контакта
- закрытые глаза
- изменение цвета лица
- хмурый взгляд
- скрип зубами
- смех
- открытый рот
- поднятые брови
- частые моргания
- улыбка
- ухмылка
- усмешка
- беглый взгляд
- пристальный взгляд
- испуганный взгляд
- поджатые губы

влажные губы
взволнованный взгляд

Жесты:

закрывание глаз руками
закрывание рта рукой
сжимание пальцев до хруста
взмахи руками
потряхивание головой
сжимание пальцев в кулаки
кивание
постукивание пальцами (руками)
движения указательным пальцем
потирание лица пальцами
потирание нос пальцами
почесывание головы
ладони «домиком»
демонстрация открытых ладоней
постукивание пальцами
легкое касание собеседника рукой
вращение пальцами обручального кольца
пожимание рук

Знаки, изображаемые при помощи тела и конечностей:

руки, скрещенные на груди
сутулость
покашливание
низкий наклон головы
голова повернута в сторону от собеседника
наклон туловища назад
наклон туловища вперед
сидеть нога на ногу (ноги меняются местами)

нервный тик-
учащенное дыхание
пожимание плечами
постукивание по полу носком ноги

Неязыковые средства (паралингвистика):

сиплый или хриплый голос
речь с длинными паузами
громкий голос/крик
речь без пауз
салонный тон/шепот
прерывистый голос
уменьшение громкости голоса

Движения глаз:

избегание прямого взгляда
бегающие глаза
вращающиеся глаза
смотреть, не отводя глаз
частые моргания
пристальный взгляд
взгляд украдкой
моргание/мигание¹

Данный перечень наиболее употребительных сигналов представляет собой далеко не полный набор невербальных знаков. Если вы наблюдаете какие-то новые знаки, обязательно занесите их в этот список. Простое повторение списка сделанных наблюдений поможет закрепить их

Моргание — это не то же самое, что мигание, потому что моргание происходит умышленно, а мигание произвольно.

в памяти, таким образом, навыки, приобретенные при чтении невербальных сигналов, постепенно, из месяца в месяц доводятся до автоматизма по мере того, как вы укрепляете свои ментальные «мускулы» и вводите в свой репертуар все новые психологические номера.

Помните, что как компонент сложного языка ни одно из этих невербальных проявлений ничего не означает само по себе, их можно осмыслить только устанавливая взаимосвязи. Главное в этом процессе — понимание информации, которую несут эти знаки.

Глаза смотрят на мир

Вряд ли в этой книге я смогу в полном объеме рассказать о всех аспектах нейролингвистики. Однако понимание принципов восприятия окружающего мира (визуально, на слух или с помощью кинесики') могло бы быть весьма эффективным средством для интерпретации мыслительных процессов, а также для анализа поведенческих мотиваций. Глаза являются особыми индикаторами того, о чем думает человек, однако именно направление их движения говорит нам, мыслит ли он категориями образов, звуков или эмоций. Например:

- Если мы рисуем в своем воображении впечатления, испытанные ранее, глаза, как правило, двигаются вверх и влево.

Кинесика (от греч. *kinesis* — движение) — совокупность телодвижений (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого общения (за исключением движений речевого аппарата). Изучается паралингвистикой.

- Если мы пытаемся составить картинку из слов (чтобы представить что-то), глаза перемещаются вверх и вправо. Как только мы начинаем вспоминать какие-то звуки, они уходят влево, хотя, если мы пытаемся воспроизвести какой-либо звук, глаза двигаются вправо.
- Когда мы пытаемся мысленно представить какое-то чувство, глаза перемещаются вправо и вниз.
- Если мы разговариваем сами с собой, глаза — внизу и справа.
- Когда мы рассеянно смотрим вперед, все думают, что мы занимаемся визуализацией, то есть напряженно думаем о картине, находящейся в нашей голове.

Кто-то когда-то назвал глаза окнами души. В этом выражении много правды. Возможно потому, что глаза ярче, чем любой другой орган отражают настроение и эмоции. Они даже могут уличить нас в чем-либо — факт, который вы можете использовать в своих интересах.

Для того чтобы испытать, как это происходит, найдите партнера, желающего принять участие в следующем упражнении. Попросите его взять монету, спрятать за спину и несколько раз переложить ее из одной руки в другую, чтобы вы не смогли отгадать, в какой руке она спрятана. Затем ваш партнер выставляет впереди оба кулака. Ваша задача — отгадать, в какой руке находится монета. Если вы будете угадывать просто «ткнув пальцем», то по статистике правильно вы будете отвечать через раз. Однако можно несколько улучшить результат.

Посмотрите своему партнеру в глаза. Люди, как правило, имеют склонность, отводить взгляд от руки с монеткой или неосознанно пристально смотреть на нее. Эти две противоположные тенденции характеризуют глаза как не самый надежный индикатор, однако нос

независимо от того, куда смотрят глаза, будет, вероятнее всего, указывать на монету. Следите за носом, и вы гораздо чаще будете правильно угадывать руку, в которой спрятана монета. Ваш партнер постоянно будет испытывать желание смотреть на монетку, но он не станет этого делать глазами, а слегка повернет лицо в ее сторону. Самый лучший способ, благодаря которому вы как наблюдатель сможете определить это едва заметное движение, не упускать нос из виду. Поскольку ваш партнер абсолютно не представляет, что он неосознанно выдает свой секрет, ваше мастерство ошеломит его и окончательно собьет с толку.

Глаза также могут использоваться в целях управления людьми. Только на минуту представьте себе пристальный взгляд сержанта-инструктора на новобранца во время занятий по строевой подготовке. Наряду с тем, что полный зрительный контакт является свидетельством заботы и любви, я также могу использовать его для того, чтобы показать своей собаке, что я лидер и все остальные должны мне подчиняться.

Глаза весьма существенно помогают нам взаимодействовать с другими людьми в такой же мере, как и с нашими любимыми домашними животными. Посредством зрительного контакта мы реагируем на окружение, осуществляем с ним обратную связь и регулируем степень взаимодействия между ними. У всех маленьких детей с такими многочисленными расовыми отличиями большие глаза и соответственно большие зрачки. На биологическом уровне мы находим эти большие темные зрачки настолько привлекательными, что никогда не бросаем своих кричащих потомков на склоне горы умирать от голода. Женщины когда-то искусственно расширяли

зрачки, чтобы выглядеть более привлекательными, используя для этого глазные капли из экстракта белладонны¹. Поскольку я в свое время возглавлял исследовательскую работу телекомпании «Сезам стрит», мне было известно, что Джим Хенсон² использовал этот прием, создавая свои забавные куклы, у которых были крупные зрачки (благодаря этой детали картины Кин³ приобрели широкую популярность). Расширенные зрачки означают, что человек находится в состоянии некоторого эмоционального возбуждения. В следующей главе мы увидим, как используется этот фактор при решении различных вопросов.

Так же как размер зрачков несет в себе какой-то смысл (чаще всего это происходит произвольно), зрительный контакт сигнализирует о желании или нежелании вступить в какие бы ни было отношения. Приходилось ли вам отводить глаза, если вам не хотелось с кем-то разговаривать? Без зрительного контакта отсутствует стимул к непосредственному общению. Улавливая прямой взгляд собеседника, мы осуществляем своего рода связь, которая улучшает весь коммуникационный процесс, — этот нюанс отсутствует в электронной почте и других цифровых средствах коммуникации.

Непосредственное воздействие одного человека на другого зависит от того, как долго между ними длится

¹ Белладонна — растение, содержащее атропин, который расширяет зрачки, и поэтому женщины в Древнем Риме использовали его как «средство красоты».

¹ Jim Henson (1936—1990)— самый известный американский кукловод.

Margaret Keane — популярная американская художница.

зрительный контакт. Взгляд, который свидетельствует о незначительном или поверхностном интересе, является социально приемлемым. С другой стороны, пристальное рассматривание собеседника расценивается как вторжение в личную жизнь. Единственное различие между первым и вторым зрительным контактом — их продолжительность. Кстати, существует мнение, что единственно верный способ позволить вашей (или вашему) визави узнать, что вы интересуетесь ею, — посмотреть внимательно в глаза на одну или две секунды дольше, чем обычно, однако ваш взгляд не должен перейти в категорию пристальных. Попробуйте проделать это несколько раз, и такое сообщение должно передать ваше намерение. После этого человек, с которым происходит общение, сделает несколько шагов вам навстречу и продолжит разговор или удалится в противоположную сторону комнаты, однако в любом случае вы поймете, что ваше послание достигло намеченной цели.

Вы можете составить свой собственный каталог движений и типов глаз. Что вы можете сказать о складе ума и настроении человека, судя по одному из следующих признаков?

- Бессмысленный, ничего не выражающий взгляд
- Моргание
- Пристальный взгляд
- Взгляд, направленный вниз
- Смеющиеся глаза
- Убийственный взгляд
- Злобный взгляд
- Соблазнительный взгляд

Как только вы систематизируете все эти понятия, то без труда сможете узнавать их, когда увидите снова, и без особых усилий определите, каким чувствам соответствует то или иное выражение глаз.

В здоровом теле...

Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему бабушки, которых показывают в художественных фильмах, очень редко бывают высокими и худыми или почему мужчины, играющие главные роли в кино, никогда не бывают лысыми или маленького роста? Ответ на этот вопрос заключается в факте, что параметры тела людей влияют на то, как мы на них реагируем. Мы даем характеристику человеку, судя по его росту и телосложению. Исследования показали, что толстые люди кажутся добросердечными, благожелательными, разговорчивыми, веселыми и старомодными. Люди с мускулистыми телами производят впечатление личности, уверенной в себе, сильной и предприимчивой. Изящный человек воспринимается как тихий, пессимистичный и подозрительный. Несмотря на то что полагаться на стереотипы опасно, в основе этих чисто условных суждений существует общая закономерность. Взгляните на меня: маленького роста, коренастый, лысый еврей, вероятно, вы подумали, что я добросердечный, сентиментальный, веселый и разговорчивый. И не ошиблись. Мои жена и дети могут все это засвидетельствовать, особенно последнее качество. Однако это не характеризует меня полностью, не больше, чем любой стереотип характеризует кого бы то ни было.

Другие атрибуты внешнего вида, которые формирует мнение о человеке, включают в себя такие детали, как

длина, цвет волос и вид прически, цвет и состояние кожи, запах тела, физические недостатки. Во время путешествий по Европе (первые зарубежные гастроли) мне посоветовали подстричься и отрезать «конский хвостик», в противном случае зрители подумают, что перед ними стареющий любитель джаза. Мне нравился мой хвостик — единственные, оставшиеся на голове волосы. Однако я отрезал его, потому что мне не хотелось излучать негативную волну. Впоследствии оказалось, что я поступил правильно.

Даже внешний вид места работы или жилища имеет физические характеристики, которые понятны натренированному уму. Когда я совершаю турне, мне очень часто приходится искать приличный ресторан, поэтому я использую свои навыки. Очевидным показателем хорошего ресторанного бизнеса прежде всего является чистота, оживление в зале и атмосфера процветания. Потом я изучаю менее заметные знаки: много ли среди посетителей местных жителей? Улыбается ли обслуживающий персонал? В какой мере этническая принадлежность данного заведения представлена его клиентами (есть ли китайцы в китайском ресторане, индусы — в индийском и т. д.)? Я превосходно питался в некоторых довольно отдаленных от цивилизации местах и все только потому, что смог прочитать эти знаки. Теперь вы тоже знаете, как это делается.

Встречают по одежке...

Не одежда красит человека, однако вещи, которые мы носим, а также выражение лица и язык телодвижений говорят о многом. Все, что вы надеваете, включая одежду,

украшения и аксессуары, является носителем информации, которая производит эффект невербальных символов. Даже аромат вашего мыла, как и запах любимых духов, составляет часть пакета знаков, который представляет вас миру.

Обычно наши первые впечатления не зависят от особенностей фигуры, а также мимики и жестов. Прежде всего мы обращаем внимание на то, как кто-то одет. Конечно, это работает только до тех пор, пока мы не начинаем изучать внешность человека, жесты или тон голоса. Это значит гораздо больше, чем одежда. Тем не менее мы судим о незнакомцах по одежде, по крайней мере, это касается первых впечатлений. Первое впечатление остается надолго, и нам с трудом удается изменить свое сложившееся мнение.

В студенческие годы я ходил в джинсах и носил длинные волосы — в то время обязательный элемент этикета учащейся молодежи. Как-то раз в магазине я любезно помог одной женщине открыть входную дверь. «Поразительно! — сказала она. — У вас такой внешний вид — и такие манеры!?» Следовало ли ей делать относительно меня такие поспешные выводы — вопрос, конечно, спорный. Но именно так мы и поступаем. Как мы одеваемся, как мы выглядим и даже какой от нас исходит запах — все это предоставляет окружающим своеобразные сообщения, помогающие сложить о нас соответствующее впечатление.

Поскольку одежда человека несет определенный смысл, то и окружающая обстановка имеет важное значение. Если какой-то субъект надел старомодное дешевое пальто, а на руке у него — дорогие часы, то можно подумать,

что часы ворованные, либр что они — семейная реликвия, либо что их хозяин чувствует себя гораздо комфортнее, одеваясь небрежно. Те обстоятельства, при которых вы его видите, и тот массив невербальных знаков, который получаете, поможет разобраться в том, что кажется несовместимым. Анализируйте этот мир, смотрите на него открытыми глазами.

Говоря так, я имею в виду, что каждый подсознательно выбирает себе одежду, исходя из какого-то замысла, и даже если этот выбор ни о чем не говорит, — это тоже своего рода замысел. Когда вы достаете из гардероба первую попавшую под руку вещь, следовательно, вам безразлично, как вы выглядите. Мы не можем не участвовать в процессе коммуникации. Язык аксессуаров — драгоценностей, обручальных колец, наручных часов — также содержит определенный смысл. На многих эти маленькие цацки производят большое впечатление.

Понимая символику одежды и аксессуаров, вы можете, приложив некоторые усилия, узнать, что другие невольно рассказывают о себе. Некоторые сообщения покажутся вам попытками владельца одежды заявить о себе как о высоком начальстве. Об этом свидетельствует официальный костюм и строгий галстук. Если вы хотите обратить на себя внимание, выбирая одежду, вы остановитесь на красном. Когда все начали носить красное, этот символ стал меняться. Похоже, что сегодня цвет, символизирующий величие, — пурпурный или бледно-лиловый, либо розовый. Те, кто хочет слиться фоном или остаться в тени, предпочитают более приглушенные оттенки.

Цвет в современном западном мире, хотим ли мы этого или нет, несет определенный смысл.

у

v

- | | |
|---------------|--|
| 1. Красный | А. Энергия, волнение, власть (7) |
| 2. Синий | Б. Тепло, возбуждение, счастье, кровь (1) |
| 3. Желтый | В. Холод, уют, достоинство, правда (2) |
| 4. Оранжевый | Г. Удовольствие, свет, абсолютная безупречность, невинность(9) |
| 5. Пурпурный | Д. Радость, особенный шик, великолепие (3) |
| 6. Зеленый | Е. Высокомерие, благородная мудрость, победа(5) |
| 7. Черный | Ж. Меланхолия, безразличие, защита, искупление (греха, вины) (8) |
| 8. Коричневый | З. Побуждение, дерзость, раздражение (4) |
| 9. Белый | И. Гармония, свежесть, постоянство (6) |

Проверим, как ваша интуиция интерпретирует различные цвета. Выберите из списка слово, характеризующее то ощущение, которое вызывает у вас цвет.

Выбор цвета воздействует на ощущения окружающих людей и на то, как они вас воспринимают. Я рекомендую адвокатам, когда они выступают в суде, надевать элегантные темные костюмы и избегать красных или пурпурных галстуков. Своим кричащим видом адвокат не должен восстанавливать против себя жюри присяжных — в действительности он стремится выглядеть компетентным. Безусловно, у него может возникнуть желание одеться более контрастно по сравнению с присяжными заседателями, потому что они пытаются подвести жюри к принятию определенного решения, а людям свойственно идти за теми, у кого немного выше статус.

Короче говоря, если вы хотите сделать вид, что у вас «все под контролем», одевайтесь лучше, чем человек или

группа лиц, с которыми собираетесь встречаться. А на работе удачная манера одеваться означает копирование своего непосредственного начальника (или лицо, которое стоит над ним, если вы хотите, чтобы вас отметили как конкурента начальнику). Вследствие того что стиль одежды в значительной степени выявляет суть как нашей личности, так и надежд, которые мы возлагаем на других, он является невербальным средством, помогающим нашему начальнику воспринимать нас точно так же, как себя. Наш костюм показывает, что мы действительно представляем собой то, что хотим изобразить, — компетентного и готового заниматься делом сотрудника, растающего в общую рабочую обстановку.

Нарушая форму одежды, установленную на работе, вы не только подвергаете себя потенциальному риску, но тем самым говорите своим коллегам, одетым по правилам, что вы — духовно свободны, вы — бунтарь и находитесь выше офисных правил. И все это — не говоря ни слова.

Конечно, когда мы подбираем слова, очень много зависит от тона, с каким мы их произносим.

Это вы мне?

Как часто вы слышали замечание «не важно, что вы говорите, — важно, как вы это делаете»? Паралингвистика изучает то, *как*, а не *что* мы произносим. Это раздел языкознания, который исследует средства, включенные в речевое сообщение, в частности фонационные: темп речи (как быстро мы говорим), тон (высокий или низкий), громкость (сила звучания), тембр (окраска звука, резкий,

скрипучий, мягкий и т. д.), артикуляция (степень отчетливости произношения) и ритм (паузы в речи). Не зная этих приемов, вы получаете только определенную часть сообщения. Как мы определили ранее, понимание — это знание. Знание — это сила.

Мы, так же как и в случае с внешним видом, относим людей к тому или иному стереотипу, определяя их характер по голосу. Вспомните случай, когда вы «познакомились» с кем-то по телефону. Пока вы беседовали, то, наверно, мысленно начали создавать психологический портрет этого человека, исходя из его голоса. Однажды кто-то сказал мне, что я «выгляжу точно так же, как звучу». Этот человек мысленно визуализировал меня, используя мой голос и довольно точно построил мой портрет.

Какие же особенности личности и черты характера можно узнать по голосу? Чаще всего мы отвечаем: «Пол, примерный возраст, национальность, социальное положение, уровень образования, откуда он родом», все это благодаря невербальным знакам, содержащимся в голосе. Голос также является индикатором эмоций. Представьте, когда кто-то пытается говорить сквозь слезы или чей-то голос полон радости и возбуждения. Голос, возможно, один из самых важных параметров невербальной коммуникации.

Чаще всего люди не понимают, как голос выдает их настоящие чувства. Однако тон передает невероятное количество информации. Когда я звоню домой по телефону жене, находясь где-нибудь в дороге (к сожалению, такое бывает очень часто), я могу сразу же сказать, как она себя чувствует. Все это фиксируется в звучании ее

голоса. Перерывы — еще одно свидетельство, что с говорящим по телефону что-то происходит, возможно, он всего лишь хочет быть рядом с вами, и в этот момент ему нечего сказать.

Однако многие из нас слушают невнимательно или вообще не слушают. От этой привычки лучше избавиться. Попробуйте вот что: в следующий раз, когда будете разговаривать с подругой по телефону, убедитесь, сможете ли вы о чем-либо догадаться по звучанию ее голоса, например, как она себя чувствует. Вам потребуется небольшая тренировка, однако если вы будете обращать внимание на нюансы речи, то сможете уловить в голосе нотки грусти, попытки скрыть радость или гнев. Представляете, как она удивится, когда вы заявите: «Черт возьми! И когда же ты расскажешь мне самое интересное?» — или: «У меня такое чувство, что ты сердиться. В чем я виноват?» Такая чувствительность не только расположит к вам окружающих, но и обеспечит еще один способ доступа к их мыслям и чувствам.

Со временем наблюдательность, которую вы развиваете, начнет окупаться. Через неделю вы почувствуете себя более внимательным, чем сегодня. По прошествии двух недель, вы будете чутко реагировать на все нюансы, которые сейчас вам кажутся иллюзорными. Спустя месяц, прилагая небольшие усилия, вы станете наблюдателем-волшебником. Вы сможете улавливать все внешние формы поведения как знакомых, так и незнакомых людей. Все это позволит вам интерпретировать не только то, о чем они думают, но также и как они себя чувствуют. Расскажите своим знакомым и друзьям об этих преемуществах!

Попробуйте это сделать

Мир мимики и жестов ни для кого не является тайной. Вы можете прочесть, что написано на лицах друзей и совершенно незнакомых людей, понять смысл их телодвижений, значение пауз в разговоре, а также то, чем вызван нервный тик. Ваша чувствительность и восприимчивость к невербальным знакам никогда еще не была в такой хорошей форме, как сейчас, не так ли? Давайте проверим!

Как включить в работу воображение

Собираясь на встречу с другом или знакомым, попросите принести фотографии каких-нибудь неизвестных вам молодых людей. Внимательно рассмотрите первый снимок и попробуйте сделать следующие выводы:

Женат (или замужем) ли этот человек?

Есть ли у него (у нее) дети?

Чем этот человек зарабатывает себе на жизнь?

Является ли он (она) интровертом или экстравертом?

Какое у этого человека хобби или любимое развлечение?

Эта одна из моих любимых игр. Меня всегда удивляют откровения новичков. Вы, возможно, не всегда будете достигать стопроцентной точности, но большей частью ответы будут правильными. Не делайте над собой никаких усилий — просто плывите по течению. Попробуйте представить, что вы действительно знаете этого человека. Пусть это произойдет!



Дело мастера боится, не так ли? Чтобы ответить на этот вопрос, заполните таблицу и посмотрите, сколько раз вы ответили правильно.

	Фото 1	Фото 2	Фото 3	Фото 4	Фото 5	Фото 6	Фото 7	Фото 8
Семейное положение								
Дети								
Профессия								
Личные данные								
Хобби, развлечения								

И еще одно упражнение: поскольку понимание придает силы и улучшает проницательность, ежедневно просматривайте теленовости о мировых событиях в политике и культуре, чтобы почувствовать, какое впечатление на вас производит язык этих сообщений и невербальные компоненты коммуникации.

Я, например, записываю это вот таким образом.

Бушуют дебаты по поводу смонтированного при помощи «фотошопа» изображения телеведущей Си-би-эс Кэйти Коурик. Совершенно очевидно, что на фотографии «лучшая среди женщин, чтобы вести вечерние выпуски новостей»: ей убавили 9 килограммов. Такая цифровая диета красноречиво говорит о триумфе формы над содержанием, когда дело касается женщины.

7 приемов вербального влияния

В то время как «нехорошие» разговоры с самим собой и неумение общаться с другими людьми могут негативно повлиять на ваши отношения с окружающими, некоторые вербальные хитрости способны оказать помощь, определить ориентиры (и даже манипулировать вашим шефом, сотрудниками или любовником).

1. Прежде всего очень важно иметь в виду, что весь процесс восприятия информации проходит через *собственные* оценочные критерии¹ каждого человека. Учитывайте это, *чтобы обнаружить и использовать эти критерии с целью получения чьего-либо восторженного согласия*. Такие персональные критерии оказывают неотразимое и волшебное воздействие.

Чтобы определить их, ответьте на следующие вопросы:

- Какими критериями оценивается важное сообщение?
- Какие сообщения вводят эти критерии в действие?
- Какие мои действия могут быть оценены такими критериями?
- Что должно произойти, чтобы эти критерии сработали (т. е. когда вы согласились со мной)?

Определив эти волшебные слова ваших визави, используйте их точно так же, как *они используют* их, и вы сможете оказать на них мощное влияние. Если они неправильно произносят или употребляют слова не к месту, значит, и вам следует неправильно их произносить и использовать. Поступайте точно так же, как они. Вы сможете облекать свои сообщения в форму, которая покажется вашему слушателю магически неотразимой!

Критерий (в нейролингвистике) — то, что является важным для вас в конкретном контексте,

2. Как можно чаще используйте слово «вы». Дайте другому человеку возможность почувствовать свою значимость и, безусловно, смысл ваших намерений: «Мне нравится быть рядом с вами». «Мне нравится работать с вами». «Чем вы любите заниматься в свободное время?» «Что вы думаете по поводу охоты на шотландских куропаток?»

Думаю, что вы поняли мою мысль.

3. Восхищение/лесть срабатывает практически безотказно. Однако будьте деликатны. Похвалите галстук, аромат парфюмерии, какую-нибудь безделушку... однако не будьте чрезмерны.

4. Изучайте секрет скрытого ударения слов, *и вы сможете влиять на людей непроизвольно!*

Выделяя определенные слова в предложении, вы подаете другим людям гипнотические команды на выполнение того, чего бы хотите. Вы должны заранее готовиться к использованию такого приема.

Скажем, вы хотите, чтобы кто-то согласился с вашим предложением и подписал договор:

«Давайте подведем итог. Я не знаю, **согласны ли вы с этим предложением**, поэтому **вам** сначала надо **принять решение**, а потом **поставить свою подпись!** Вот на этой строчке» (Когда произносите выделенные слова, усиливайте голос и смотрите этому человеку в глаза.) Если вы каким-то особым образом озвучите слова, написанные жирным шрифтом, то ваш визави подсознательно услышит: вы согласны с этим предложением... вам принять решение... поставить свою подпись. На одном уровне ваш слушатель улавливает всю вашу фразу, однако слова, сказанные по-другому, воспринимаются неосознанной группировкой вместе. И поскольку они врезаются в память, то обозначенные команды не вызывают большого сопротивления, как это происходит с обычными фразами.

7 приемов вербального влияния (продолжение)

Еще один, более утонченный пример: «Надо же! Это плохой **знак!** Я не могу найти свою ручку. Ох, **это** не она. Ах, вот эта подойдет, по крайней мере, **сейчас!**»

Вы различными способами выделяете или подчеркиваете определенные слова предложения:

— произносите эти слова громче и мягче,

— при этом смотрите в лицо человеку, слушающему вас,

— говоря эти слова, делайте знак рукой,

— не забудьте в момент речи открыть шире глаза.

5. Говорите властным голосом.

Снижайте тон в конце предложения, и тогда возникнет впечатление, что вы говорите серьезно и строго. Так делали наши родители, когда мы были маленькими, наши учителя, когда мы стали старше, шеф продолжает делать это сейчас. Никто из нас не избежит воздействий условного рефлекса, приобретенного за все эти годы. Начните вслушиваться в звучание людских голосов. Есть ли в них детская писклявость? Или это голос начальника?

Когда мы колеблемся, потому что чувствуем себя неуверенно, скажем, задавая кому-то вопрос, мы повышаем тон голоса, он становится визгливым. Когда мы делаем заявление, то говорим низким тоном. Опытный оратор может, используя интонацию, полностью изменить значение сказан-

Аэропорты переполнены пассажирами задержанных рейсов, поскольку мы проводим тщательный досмотр багажа, вместо того чтобы проверить, какая информация

ного! Мы в большой мере реагируем на интонацию, нежели на значение слов! Мы так или иначе делаем это подсознательно. Учитесь понимать характер интонации и осознанно использовать ее.

Теле- и радиоведущие проходят соответствующую подготовку, чтобы научиться говорить голосом, который звучит авторитетно, ведь то, как они говорят, имеет больше значения, чем сами слова. Сообщение, прочитанное авторитетным тоном, заставляет в него верить.

Над этим необходимо поработать, так как в стрессовых ситуациях мы склонны повышать тон своего голоса, поэтому выглядим по-детски и кажемся слабыми.

Когда вы говорите властным голосом, то автоматически чувствуете в себя более сильным и влиятельным.

6. Говорите поменьше. Когда вы пытаетесь словами воздействовать на людей, то чем больше вы говорите, тем зауряднее выглядите и тем больше теряете самообладание. Даже если вы говорите банальные вещи, то, облекая их в загадочную и неясную форму, придаете им оригинальность. Авторитетные люди производят впечатление и устрашают немногословностью. Чем больше слов вы произносите, тем больше шансов потерять контроль над собой и/или показаться глупым.
7. Самое действенное оружие в вашем вербальном арсенале — называть человека, с которым вы разговариваете, по имени. Знание и использование имени очень часто создает магическую атмосферу власти и внимания.

есть на того или иного человека в базе данных, и определить, как по внешним признакам проявляется его настроение. Все это с успехом используется в израильском

аэропорту, в котором на протяжении десятилетий сохраняется безопасность. И не всегда компьютер — самое лучшее средство для достижения этой цели.

В американских новостях Джон Бенет Рамсей снова сделал заявление, что он убил участника детского театра-

Я не хочу, чтобы у вас сложилось впечатление, что наш вербальный мир не несет в себе эмоционального воздействия. Он является другой (я бы сказал, в некоторой степени), более шумной коммуникационной цепью.

лизованный конкурса красоты. Такое безумие прессы ослепило слишком многих, и этот факт не вызывал никакого сомнения. На следующий день после ареста Рамсея я выступил в телевизионном шоу «ТВ-суд с Кэтрин Крайэр», так как хотел

пояснить, что состояние аффекта этого человека (блеск глаз и его душевное непостоянство) привело меня к мысли, что он не тот, за кого себя выдает. Доктор Генри Ли, который участвовал вместе со мной, согласился,

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Уровень способности отправлять и получать компоненты невербальной коммуникации во многом зависит от вашей способности чувствовать окружающих людей. Вы можете поднимать этот уровень принимая душ, за обедом или во время прогулки, закрывая глаза, когда кто-то ведет вас под ручку.

Я не хочу, чтобы у вас сложилось впечатление, что наш вербальный мир не несет в себе эмоционального воздействия. Он является другой (я бы сказал, в некоторой степени), более шумной коммуникационной цепью.

что результаты следственной работы, и показания детектора лжи также не могут считаться правильными.
МЫ НЕ МОЖЕМ ВЕРИТЬ СВОИМ ГЛАЗАМ И УШАМ.

Мы уверены, что, как правило, старший по возрасту спортсмен проигрывает своему младшему сопернику. Тем не менее на состоявшемся неделю назад Открытом чемпионате США по теннису 36-летний Андре Агасси встречался с Маркосом Багдатисом, которому 21 год... Будьте готовы к сюрпризу и смотрите на вещи глубже.

Глава 4

Продолжаем формировать понятия

Тайна и ложь

Теперь, когда наблюдательность позволяет вам воспринимать как вербальные, так и невербальные знаки, пришло время узнать немного больше о том, каким образом люди, которые хотят обмануть вас, могут воспользоваться и употребить во зло эти едва заметные сигналы. Будем откровенны: каждый когда-нибудь да солжет! Поэтому необходимо учиться понимать характерные для таких случаев знаки, чтобы с их помощью определить, где факт, а где фикция.

В силу того что тело обычно как эхо повторяет наши мысли, вербальные и невербальные компоненты очень часто функционируют совместно, усиливая друг друга и помогая друг другу. Это факт. И стоит только этим компонентам вступить в видимый конфликт, считайте, что вам сигнализируют красным флагом: намерения говорящего не совпадают с его словами. Когда кто-то вначале стучит по столу, а затем начинает кричать, очевидно, что этот человек имитирует гнев. Если он кричит, а потом ударяет по столу, его эмоции проявляются более правдо-

подобно, поскольку это — естественный ход: сначала чувства обретают звуковую форму, а потом вызывают ответную реакцию тела. Мужчина на свидании может складно рассказывать разные истории, чтобы вызвать к себе доверие. Однако персона, с которой он встречается (она тоже читала эту книгу и активно посещала занятия), наверняка обратит внимание, что ее избранник весь вечер держит руки в карманах, и этот факт вызывает у нее чувство надвигающейся опасности.

Если вы знаете, на что обращать внимание, то чьи-либо телодвижения, не синхронизированные со словами, покажутся вам такими же очевидными, как плохой танцор на сцене. Дальше все зависит от вас: насколько внимательно вы прочитаете эти несогласованные между собой реплики и жесты, чтобы определить причину происходящего и получить решающее слово во время переговоров. Если ваш шеф говорит лестные слова, а затем указывает на вас пальцем (жест, который является откровенным свидетельством обвинения), он, должно быть, что-то от вас скрывает. Меняющийся тон голоса во время вашей беседы может сигнализировать о лжи или, по крайней мере, указывать на присутствие объекта, вызывающего личное неудобство. Внезапно нахлынувшая волна дружелюбия или отчуждения, независимо от произносимых в этот момент слов, тоже должна обратить на себя ваше повышенное внимание.

Несмотря на то что знаки, подаваемые телом, неоценимы по значимости, однако вполне объяснимо, почему лгуна видно по лицу. Лицо чутко регистрирует наши эмоции. Лгуны, как это уже давно известно, стараются больше улыбаться и меньше говорить (они могут мямлить, общаясь с вами). Это всего лишь еще один факт, когда тело сопро-

тивляется, и своего рода знак, который вы можете использовать, когда дело касается чей-либо правдивости или нечестности. Человеку, которому есть, что скрывать, постоянно хочется прикрыть рот рукой, как будто так он может спрятать ложь. Рот, как правило, прикрывают в таких случаях ладонью левой руки независимо от того, является ли этот человек правой или левой рукой. Почему? Я не знаю, возможно потому, что левая — подчиненная рука. Однако это факт, вы и сами, наверно, замечали такое за кем-то, особенно за детьми, поскольку они, когда завираются, часто закрывают рты ладошками.

Обманщики могут маскироваться, однако их ложь, скрываемая в самой глубине души, видна так же хорошо, как нос на их лице.

Известность и скандальная известность

На работе, с учетом ее специфики, мне часто задают вопросы относительно виновности или невиновности людей, связанных с резонансными делами. Однажды был приглашен в качестве гостя на телевизионное «Маури'-шоу», и мне в течение часа показывали видеоклипы последних новостей, а я комментировал (примерно то же самое, что я делаю во время передачи «ТВ-суд»). Должен сказать, что я не «делаю» кого-то виновным или невинным. Я не судья. Я также не хочу проблем с потенциально опасными людьми, как и не хочу бросить на кого-либо тень подозрения,

Популярный телеведущий Маури Пович (род. 1939).

сделав необоснованное заявление. Я просто ищу невербальные знаки, которые свидетельствуют о дискомфорте и указывают на неправду.

Изложу вкратце.

О. Дж.¹ был вынужден отвечать на вопрос, имел ли он какое-нибудь отношение к убийству своей бывшей жены и ее друга. Его ответ был: «Я невиновен на сто процентов». Когда он произносил это, то надолго прикрыл глаза, мне такого еще видеть не приходилось. Это нельзя считать основанием для обвинения в убийстве, однако можно было предположить, что это заявление ложное. Дети, когда говорят неправду, часто закрывают глаза, думая, что так никто не заметит, что они врут. О. Дж., казалось, делал то же самое.

Билл Клинтон при обсуждении «той женщины» опускал подбородок, а затем втягивал его. Еще ни разу нормально поднятый подбородок столь экспан-



сивного президента не находился в таком уклончивом невербальном положении. А когда меня попросили прокомментировать поведение Хиллари Клинтон на ТВ-шоу «Тудэй», я твердо ответил, что она искренне верит заявлениям мужа о его невиновности. Немигающий, пристальный взгляд и искренняя улыбка убедили меня в этом.

Симпсон (Simpson O. J.) в 1995 году был признан невиновным в убийстве своей жены Николь и ее друга Р. Голдмана.

Колин Пауэлл¹, выступая на телевизионных дебатах по вопросу войны в Ираке, говорил легко, экспромтом. Посол Испании в отличие от него держала руки у рта, как бы пытаясь удержать слова от попытки предать ее. Французский посол демонстрировал отвращение ко всему происходящему действу тем, что он, сидя на стуле, то откидывался назад, то подпирал голову руками, то скрещивал руки на груди, словно он мог остановить доступ к своему телу любой поступающей информации. Я говорил все это в открытом эфире австралийского телевидения, прошло несколько лет, прежде чем стало известно: Пауэлл тоже врал, А Президент Буш? Как всегда, *в то время* появлялся с абсолютно искренним видом. Он верил в то, что говорил.

За пределами мира политики такие люди, как Винона Райдер и Марта Стюарт² демонстрируют себя виртуозными артистками. Они обе симулировали шок, услышав выдвинутые обвинения. Пауза между этими обвинениями и их протестом была выдержана по длительности, и казалось, что больше всего на свете они озабочены тем, как защитить свою персону и извлечь максимальную выгоду из сложившейся ситуации.

Скотт Петерсон, обвиняемый в убийстве своей жены и еще не рожденного ребенка, вообще казался невозмутимым, однако такой контроль эмоций тоже был сигналом. Он прилагал все усилия, чтобы внешне оставаться спокойным, и, делая это, фактически показывал, что что-то

¹ Colin L. Powell (Luther) (род. 1937) — военный, государственный деятель, дипломат, первый афро-американец, занявший пост госсекретаря США.

² Martha Stewart (род. 1941) — магнат американского бизнеса, автор книг, адвокат по семейным вопросам.

утаивает. Для сравнения вспомните, что сделал Марк Карр: он полностью признался и рассказал, как был убит Джон Бенег Рамсей, «погрелся» в собственной славе и был признан невиновным (хотя временами он действительно верил в то, что совершил преступление). Такой тип ума труднее всего поддается пониманию: если кто-то во что-то верит, вы, несмотря на то что правильно прочли все знаки, можете ошибиться.

Конечно же, если хотите врать, то не надо становиться известным (или скандально известным).

Вся подноготная

Люди лгут и лгали во все времена — так легче защитить себя. Следовательно, это поможет вам, если вы знаете, что искать, когда хотите проверить чью-либо честность. Собеседование при приеме на работу представляет собой классическую (и хорошо утоптанную) арену для демонстрации разных хитрых трюков. Действительно, по результатам социологического исследования 1500 компаний было обнаружено, что 71 из них сталкивалась с резюме, в которых была обнаружена серьезная ложь. Чаще всего (31 %) подлоги при устройстве на работу касались предыдущего профессионального опыта претендентов, 21% — оценок в выписках из дипломов о высшем образовании, 19% — предыдущего заработка и 18% — оценок из аттестатов об окончании средней школы. (См.: Кейт Томас, «Ложь, гнусная ложь и резюме», журнал «Форбс», июнь 2006.)

Итак, каким же образом менеджер по кадрам какой-либо фирмы (или офицер из отдела кадров полицейского

управления) должен выходить из создавшегося положения? Представителям фирм, проводящих собеседование, рекомендуется в случае выявления правды или лжи использовать незначительные поощрения или наказания претендентов. Например, если во время собеседования приглашенное лицо честно, судя по всему, отвечает на вопросы, то в этом случае:

- Реакция менеджера по кадрам, проводящего это интервью, должна быть приветливой и откровенной, например: жест «ладони поднятые вверх».
- Можно назвать претендента по имени.
- Менеджер должен смотреть претенденту прямо в лицо и улыбаться.
- Дистанция при разговоре (личное пространство) может быть увеличена, отклонитесь или отодвиньтесь назад.

С другой стороны, если лицо, приглашенное на собеседование, виляет и уходит от поставленных вопросов, то реакция может быть слегка обостренная. Например, менеджер по кадрам, проводящий интервью, может:

- Использовать такой жест, как «тыканье указательным пальцем».
- Пристально и немного дольше обычного смотреть на претендента или смотреть мимо него.
- Обращаться к претенденту, называть его только по фамилии, а не по имени или через раз.
- Наклоняться вперед, чтобы уменьшить личное пространство претендента.

Все это направлено на то, чтобы как-то противодействовать откровенной лжи и вместе с тем вывести претендента на чистую воду.

У всех стресс, и ничего с этим не поделаешь

Стресс может быть признаком обмана. Это заметно по манерному поведению, которое кажется неуместным или нетипичным для данного человека. Зигмунд Фрейд еще в 1905 году писал: «Тот, у кого глаза, чтобы смотреть, а уши, чтобы слушать, может сам убедиться, что ни один смертный не может хранить тайну. Если молчат его губы, он бормочет эту тайну своими пальцами. Все его поры источают предательство».

Стрессовые показатели лжи могут быть следующими:

- Странное выражение лица
- Симуляция зевоты
- Потирание рук
- Внезапная чистка ногтей
- Потягивания w
- Избегание прямого взгляда собеседника
- Паузы в разговоре больше обычных или погружение в молчание
- Безжизненное выражение лица
- Периодические покашливания
- Меняющаяся тональность голоса
- Люди начинают скрипеть зубами, покусывать губы, трогать нос
- Пальцы теребят волосы на голове

Имейте в виду, что признаки, которые выдают наше душевное состояние, появляются в результате внутреннего дискомфорта и акта лжи. И все они совершенно произвольны, мы их не контролируем. Они выставлены напоказ, они каждому понятны, если вам не приходится

иметь дело с каким-нибудь психопатом. Если кто-либо не чувствует за собой вины, занимаясь враньем, вы не получите от него никаких знаков.

Если кто-то верит в то, что говорит, даже если это неправда, вы не сможете определить, что это ложь. Элай Волэч¹ из Студии актера как-то спросил, смог-бы покойный Марлон Брандо успешно обмануть меня. Я ответил утвердительно. Сжигаемый любой ролью, за которую брался, Брандо (великий актер, работающий по системе Станиславского) перевоплощался в своего героя и, таким образом, не обманывал, поскольку верил в то, что говорил. Или, как сказал герой комедийного сериала «Устранение конфликтов»² Джордж Костанза: «Это не ложь, если вы верите в нее». Самообман — влиятельный защитник наших чувствительных душ.

Иногда находящиеся под подозрением люди не совершают экспрессивных жестов руками, а, например, теребят нос, губы или брови. Жест «сучить пряжу» может также считаться характерным для лгуна. Конечно, все эти поведенческие модели могут быть всего лишь привычкой, повторяемой конкретным человеком на протяжении всего дня, и не указывать ни на что больше, кроме как на факт, что у этого человека чешется нос или (так уж случилось) он носит свитер из мохера. В таких ситуациях обычно требуется граница нормативной базы.

Именно эта притягивающая внимание и отчетливо заметная линия поведения должна быть хорошо вами изучена до того, как вы сможете сказать, является ли такое

¹ Eli Wallach (род. 1915) — американский киноактер.
² «Устранение конфликтов» [Seinfeld], награжден премией «Эмми», транслировался 1989—1998 г. по Эн-би-си.

волнение обычным или же это отклонение от нормы и, следовательно, знак, свидетельствующий о его чувстве неловкости. Хотя, как вы сможете позже увидеть, существуют некоторые быстрые способы считывания информации, которые во многих ситуациях будут сигнализировать вам красными флажками.

Поэтому перейдем к изучению этих важных факторов, способствующих обнаружению лжи.

Говорить правду

Однажды я заподозрил одного студента в том, что он занимается плагиатом, но не смог найти оригинальный источник, откуда списывался материал. Во время разговора с ним мы обсуждали какие-то детали статьи и я неожиданно спросил: «Вы у кого-то списывали?»

Студент на какое-то время опустил глаза, потом посмотрел на меня и сказал: «Нет!» Этого мне было достаточно, чтобы понять: я должен копать дальше.

Объясню почему.

Опытные обманщики могут часами пристально смотреть на вас не моргнув глазом. Я могу смотреть на вас в упор и говорить: «У меня на голове копна волос». Однако то, что я сказал (вы должны простить меня), — явная ложь. Сам факт, что вы смотрите кому-то в глаза, по большей части ничего не значит, однако этот процесс становится важным, когда в таком прямом взгляде обозначено некоторое отклонение от вашего нормального выражения глаз. И наоборот, если какой-то человек смотрит вам в глаза до тех пор, пока вы не задаете ему прямой вопрос, после чего отводит взгляд, — это может послужить знаком.

Успешное использование невербальных знаков для определения правдивости тех или иных заявлений обращает на себя неослабевающее внимание и дает мне немало работы в интересах коммерческих фирм, судебных инстанций, полиции и агентств безопасности. Занимаясь всем этим, я продолжаю совершенствовать способности по выявлению лжи — даже имея такую практику, я далек от совершенства, но она, конечно же, приближает меня к нему.

Все эти профессиональные лгуны только зря морочат мне голову, поэтому нет необходимости говорить, что у меня редко возникают трудности при выявлении обманщиков, с которыми я сталкиваюсь в повседневной жизни или во время своих выступлений на публике. У меня есть излюбленный трюк. Я приглашаю на сцену пять человек и прошу каждого нарисовать на бумаге какую-нибудь простую картинку. Затем наугад беру чей-то рисунок и спрашиваю всех по очереди, чья это работа. Все приглашенные проинструктированы говорить «не моя»: таким образом, тот, кто нарисовал картинку, становится обманщиком. Я каждому показываю выбранный рисунок и каждого спрашиваю: «Это вы нарисовали?» С удивительным постоянством приглашенные участники номера демонстрируют целый ряд знаков, которые всякий раз позволяют мне определить обманщика. Помните: когда человек говорит неправду, он испытывает при этом некоторое неудобство — любой, кроме патологического вруна. Поэтому когда дискомфорт начинает проявляться, надо быть готовым заметить его.

Кто-то, конечно же, обязательно будет пристально смотреть на меня и думать, что его прямой взгляд — это

средство выразить свою правдивость. Значит, он и нарисовал эту картинку.

Кто-то будет смотреть на то, как отвечают другие. Такая подсознательная реакция — еще один способ выражения неловкости. Лгун смотрит, а не поймал ли его кто-нибудь на вранье? Значит, это он нарисовал картинку.

Еще кто-то будет смотреть мне в глаза, пока будет отвечать на вопрос, а затем отведет взгляд. Это его рисунок.

Следующий ассистент говорит «нет» и при этом чересчур энергично качает головой взад-вперед. Его тело пытается сказать правду даже несмотря на то, что предварительно мы договорились лгать. Это его картинка.

Пятый рисунок: ну, в общем, поскольку остался только один человек, вы можете догадаться, чей он.

Каждый из нас может уловить любой из этих знаков, включая малейшие вербальные бормотания и запинания, и все это, появляясь одновременно в определенной ситуации, может указать на ложь.

Я не всегда определяю каждого театрального лгуна, но у меня есть довольно большой список достижений в этой области. И все-таки обнаружение опознавательных знаков лжи, может быть делом довольно хитрым, тем более что некоторые люди способны врать весьма хорошо. К сожалению нашего честолюбивого господина Детектора лжи, ошибки есть и будут. Слишком долгий путь к раскрытию обмана проходят эти основные подсказки. Однако если вы что-то почувствовали — это знак для более глубокого исследования.

Дети постоянно пытаются обмануть родителей и делают это так часто, что папы и мамы становятся специалистами по диагностике маленького Джонни, пытающегося

их надуть посредством своего выражения лица, манеры речи, жестов. Благодаря детям родители также становятся экспертами по вопросу ответных мер на разные виды лжи и на своем опыте учатся, с каким враньем надо бороться, а на что лучше не обращать внимания. В конце концов вы должны определить свои принципы. Если мой сын лжет, говоря, что не брал машину без разрешения или что не пил молоко из пакета, я не могу считать и то и другое равнозначным обманом.

Мы уже рассмотрели случаи, когда выражение лица не соответствует словам и таким образом выказывает обман. Кроме того, неискреннее и лживое поведение выдают «лишние» движения телом или, наоборот, полное отсутствие каких бы то ни было жестов. Это признак дискомфорта, а обращенный в сторону ближайшего выхода большой палец ноги или вся конечность подчеркивает факт, что данный человек думает только об одном: как бы поскорее закончить разговор и уйти. Он может не стесняясь тереть нос или глаза, демонстрировать затылок, трогать шею, облизывать губы или даже обильно потеть и все потому, что он чувствует неловкость. По этой же причине он будет держать дистанцию между собой и аудиторией, словно охранять границу безопасного удаления.

Есть ли еще какие-либо знаки? Хорошо известно, что когда люди говорят неправду (или даже слушая, как лгут другие), у них очень часто возникает желание трогать нос. Для такого жеста существует, по всей видимости, два объяснения. Во-первых, рука, прикасаясь к носу, также прикрывает рот, откуда исходит ложь, во-вторых, когда люди обманывают, это вызывает стресс, а из-за стресса слегка поднимается температура кожи. Когда кожа становится

горячее, то нос, являясь чувствительным органом, может чесаться или слегка расширяться, поэтому человек прикасается к зудящему носу.

В том случае, когда кто-то хочет быть откровенным, часто можно увидеть сигнал в виде открытых ладоней — они символизируют честность. Обычно, когда человек правдив, он охотно показывает свои руки. Лгун, чувствуя себя виноватым, может постоянно прятать руки за спину, в карманах, скрещивая на груди. Однако стоит принять во внимание, что обманщик может попробовать солгать при помощи, как это ни удивительно, демонстрации рук ладонями вверх и пожимания плечами, как бы говоря, что находится в затруднительном положении и, следовательно, рассчитывает на ваше участие. Вы поняли? Как хитро! Вам необходимо одновременно улавливать все эти сигналы, потому что они срабатывают в комплексе. Один знак никогда не может быть изолированным от других компонентов вербального или невербального языка* Улыбка при получении удара кулаком в живот обычно не говорит о счастье.

Чтобы всю эту тему исполнить как по нотам, вам придется воспринимать большое количество информации и постепенно анализировать ее. Например, люди, которые склонны обманывать, могут испытывать трудности при установлении визуального контакта. Они не смотрят на собеседника независимо от того, говорит ли он что-либо или слушает, часто они глядят куда-то вниз. И наоборот, они могут пристально смотреть в лицо и вообще не отводить глаз. Четко различайте такие знаки и не думайте, что если люди все время смотрят куда-то в сторону и кажутся вам возбужденными и/или чем-то занятыми, то это значит, что они обманщики.

Научитесь слушать, и хорошо слушать, чтобы улавливать мельчайшие детали, отличающие ложь от правды.

Это нелегко. Сфокусированное слуховое восприятие, как и наблюдение, предполагает некоторую практику. Принимайте все, что вам говорят, затем попробуйте проанализировать, что вы слышали, и как это было сказано. Обращайте внимание на то, какие слова используются, какие из них выделяются и как ваш диалог звучит в целом.

Значение имеет не только тон и звучание голоса, но также и контекст. На тон следует обратить внимание тогда, когда он не гармонирует с высказыванием или неприятен на слух. Двигатель автомобиля сначала издает звук, а потом набирает мощность, компьютер пощелкивает при запуске. Маленький ребенок хнычет вечером. Лестница скрипит в нежилом доме. Все эти звуки выделяются из ряда других и поэтому обращают на себя внимание. Вы можете услышать такие же звуковые несоответствия и в речи. И это будет служить знаком, чтобы слушать более внимательно. Они могут представлять собой сигналы тревоги, свидетельствующие о том, что говорящий испытывает неудобство и, таким образом, может лгать.

У каждого человека голосовые тональности могут меняться, но каждый обычно произносит звуки устойчивым тоном. Но существует переломные моменты, когда эта устойчивость на доли секунды претерпевает изменения, создавая искажение тонов. Среди таких искажений, имеющих определенную длительность и легко воспринимаемых на слух, крики, рыдания, пронзительная истерика. Их причина обычно очевидна. Искажения,

которые выдают ложь, более утонченные. Ниже приведены речевые нюансы, которые вы должны быть готовы услышать.

- Повышение или снижение тона по высоте или громкости, особенно если оно быстро корректируется. Когда тональность поднимается, а затем снова опускается, то, вероятно, в произносимой речи что-то не соответствует действительности.
- Изменение темпа или ритма речи, как это происходит, когда кто-либо в середине спокойного монолога вдруг начинает ускорять или замедлять свой обычный ритм речи, а также поддерживает эти изменения. Если грубый человек становится вежливым, а живой и веселый — замкнутым, то это сигнал, требующий расшифровки. Безусловно, что любые изменения темпа и ритма речи целесообразно обдумывать.
- Сила звука — напряжение, с которым произносятся отдельные слова и фразы. Сила может нести в себе больше смысла, чем предполагает говорящий, потому что эмфаза¹, как правило, делается подсознательно.

Ломающийся голос, когда для этого нет никаких физиологических причин (подростки не в счет), и другие нестыковки. Человек может изменять голос из-за того, что испуган, взволнован или испытывает возбуждение, чувствует радость или горе.

Эмфаза (от греч. *emphasis* — выразительность) — выделение, подчеркивание в речи отдельных элементов и смысловых оттенков высказывания. *(Примеч. ред.)*

Ложь может быть одной из причин голосовых вариаций, но не единственной, как это демонстрирует следующая сцена:

Я: В котором часу ты вернешься домой?

Сын, подросток: Примерно в 10 ч 30 мин.

Я: А куда ты идешь?

Сын, подросток (*со стоном*): Я еще сам не знаю.

Этот глубоко инстинктивный стон сигнализирует о сильном сопротивлении поставленному вопросу (хотя опять-таки это не обязательно говорит о лжи). Следует проводить более детальное расследование.

- Если вы слышите слабое заикание или нечленораздельную речь и если это нехарактерное явление, обращайтесь на это внимание.

Я: Почему вы не хотите пойти к нам в гости?

Коллега: Потому что я... я... у меня много работы...

Я, мм... это очень срочно... Эх! Наш шеф, хм, требует закончить ее завтра.

После такого ответа возникают дополнительные вопросы. Почему он изъясняется не совсем понятно? Что он скрывает?

Обращаю ваше внимание: необходимо задействовать все чувства. Смотрите и прислушивайтесь к деталям, которые кажутся неестественными, следите, когда сигналы, получаемые в комплексе, как вам кажется, не согласуются друг с другом. Такие примеры — везде. Только смотрите и слушайте. Даже при встрече с друзьями.

Вот простой пример. Вы — незамужняя женщина, пришли одна на праздничный вечер. К вам подходит привлекательный мужчина и начинает разговор. Если он вам интересен, вы, вероятно, спросите: «Вы женаты?» Если он ответит «нет», то возможно, что он холостой. Однако он может и солгать. Если незнакомец не является патологическим обманщиком, то едва заметные знаки будут свидетельствовать о лжи.

Как я уже объяснил, мы все испытываем некий дискомфорт, когда обманываем. В то время как мы можем говорить одно, наша невербальная экспрессия, которую мы едва контролируем, говорит другое. Такое невербальное подсознательное поведение в специальной литературе называется утечкой. Проще говоря, утечка — это информация, которая, несмотря на произносимые слова, выдает нас, то есть язык телодвижений, мимики и жестов, речь о котором шла в предыдущей главе.

На вечеринке, упомянутой выше, будьте внимательны: не сделал ли он едва заметный, легкий кивок головой, перед тем как сказал «нет». Такая комбинация «нет» и легкий кивок переводится как «вероятно, что да». Едва заметное движение головой было, по всей видимости, непроизвольным и чаще всего заслуживает большего доверия, чем осознанный жест.

Если он, когда говорит «нет», смотрит ~~в~~М прямо в лицо, обратите внимание: не закрыл ли он в этот момент глаза или не опустил их вниз. И то и другое может опровергать слово «нет».

Поднимает ли он бокал с вином к губам, кашляет ли, потирает ли нос, когда говорит «нет»? Это красный флажок. Если он переминается с ноги на ногу или теребит галстук, он либо женат либо очень возбужден. Жесты,

сделанные невпопад, и ситуативные обстоятельства предоставят вам необходимые средства, чтобы определить, женат незнакомец или холост.

Если он пытается отшутиться: «Нет! Неужели я похож на женатого?», можете считать такой ответ остроумным. Но эта диверсия с его стороны в лучшем случае от нехватки уверенности. В худшем — это увиливание от ответа.

Когда вы получите не менее трех таких противоречивых сигналов, у вас есть все основания сомневаться в его честности.

Правдивый ответ требует чего-то еще, кроме слова «нет».

Настоящие детективы

Люди, которые проверяют правдивость чьих-либо заявлений, должны быть способны засечь опознавательные знаки лжи, причем делать это незаметно для окружающих. До некоторой степени все опирается на здравый смысл и интуицию, несмотря на то что для развития и совершенствования таких навыков необходима тренировка.

Занимаясь поиском правды, используйте те же методы или навыки. Все, или почти все из приведенных ниже примеров, могут рассматриваться как вероятные признаки лжи:

- Неспособность отвечать на вопросы
- Симуляция непонимания сути заданного вопроса
- Молчание
- Симуляция эмоций, таких как злость
- Болезнь, похожая на притворство

Если ваш собеседник понял, что ему не удастся убедить вас с помощью этих средств, он может продолжить свои фальсификации, используя следующие приемы:

- Разыгрывать сцену
- Рассказывать небылицы
- Продолжать обманывать

Люди, для того чтобы скрыть или не произносить заведомой лжи, очень часто затушевывают свои заявления. Известный встречный удар Ричарда Никсона по выдвигаемым против него обвинениям в санкционировании уотергейтского скандала («Президент не стал бы этим заниматься») — классический пример тому. Благодаря безликости этого заявления и удалению из него местоимения «я», он освобождал себя от всякой ответственности за случившееся. Для тех, перед кем стоит задача добиться правды от подозреваемых во лжи, большую важность имеет формулировка задаваемых вопросов и характер получаемых ответов. Вопросы должны быть обращены к конкретному лицу: «В какое время ВЫ (сделали что-либо)?» — или «ВЫ в этом уверены?» — и т. д., а также требовать точных ответов и исключать многозначность.

Предостережение для чрезмерных ревнивцев (наряду со всеми остальными): невербальная коммуникация предоставляет подсказки того, как люди думают и что чувствуют, а не свидетельства. Я не могу не подчеркнуть еще раз, насколько важно позаботиться о том, чтобы вы принимали во внимание все знаки. Например, жест «ладони вперед», сделанный одновременно с пожиманием плеч, не является знаком обмана, а скорее всего, демонстрирует неспособность сказать что-либо о ситуации. Однако, как

бы там ни было, он сигнализирует красным флажком и призывает к более глубокому исследованию.

Можно с уверенностью предположить, что большинство политиков также принимают во внимание внешнюю сторону своих выступлений, тем более что их жесты весьма регулярно свидетельствуют о желании что-то скрыть. Иранский президент Махмуд Ахмадинежад ни разу не моргнул во время своего интервью телепередаче «60 минут». Президент Билл Клинтон, выступая в прямом эфире и свидетельствуя на всю страну, не только двигал подбородком, но и через каждые две минуты чесал нос, а в критические моменты едва заметно пожимал плечами. Президент Джордж Буш, когда испытывает неудобства во время телеинтервью, обычно выставляет на всеобщее обозрение целый ряд невербальных знаков, начиная от часто повторяющихся подмигиваний и заканчивая искривленными губами. Подозреваю, что за такие несловесные реплики эти люди расплачиваются своим доверием. Этакое ковбойское фиглярство президента Буша, когда он подражает походке кривоногого мачо, граничит с повадками гориллы, однако для многих американцев это признак нормального (крутого) парня.

Люди, общаясь между собой, каждую минуту совершают тысячи знаков посредством языка телодвижений, так разговаривает наше подсознание. Независимо от того, до какой степени человек пытается управлять этим процессом, невербальное поведение обнажает его истинные чувства. Поэтому далее приведены рекомендации телезрителям: на что обратить внимание в следующий раз, когда вы будете определять уровень честности того или иного политика. Ни пуха ни пера!

- **Хорошо заметные паузы.** Когда человек обманывает, то в середине предложения он делает паузы длиннее, чем обычно, старается давать более короткие ответы на задаваемые вопросы и, перед тем как сделать очередную реплику, ждет дольше, чем когда просто нервничает. Понятное дело, для того чтобы соврать, необходимо время. Однако не принимайте этот знак в отрыве от других. Обязательно обратите внимание, в каком направлении движутся глаза после того, как задан вопрос. Люди, как правило, поднимают глаза и смотрят вправо, представляя какой-либо образ или придумывая ответ, и вниз и вправо, воссоздавая в памяти какой-нибудь звук. Мы, пытаясь вспомнить, как все было на самом деле, смотрим вверх и влево или вниз и влево.
- **Чрезмерная жестикуляция.** Когда люди лгут, то сильно жестикулируют и прибегают к помощи «адаптеров», то есть к нервным движениям, таким как почесывание или игра с карандашом. Если кандидату в народные избранники задали какой-то вопрос, а он сразу же берет ручку и начинает с ней забавляться, значит, с его подсознанием творится что-то неладное. Когда такие манипуляции кажутся излишними и особенно если они сочетаются с другими невербальными знаками, можете держать пари: он вас обманывает. С другой стороны...
- **Отсутствие жестов.** Натасканный или опытный обманщик, который заранее планирует свои ходы, конечно же, контролирует жесты. Многие политические деятели, для того чтобы сохранять спокойствие во время выступлений по телевидению, тренируются со специалистами. В результате они сохраняют невыразительные

лица, контролируют жесты, часто кладут ногу на ногу. В таком случае ожидайте появления невербальных знаков в тот момент, когда этим политикам зададут неожиданный вопрос, ответ на который потребует живых заявлений.

Читайте то, что написано на губах. Внимательно следите за искажениями лица, движениями губ или языка. На недавнем телеинтервью Эн-би-си вице-президент Дик Чейни больше десяти раз кривил и поджимал губы. Плотнo сжатые губы могут свидетельствовать о желании утаить злость. Сухой кашель или ломающийся голос — это реакция психики на дискомфорт, создаваемый ложью. Когда вы нервничаете, то у вас пересыхает во рту и вы, напряженно пытаясь найти необходимые в этот момент слова, облизываете губы и глотаете ртом воздух. Слушания дел иранских боевиков показали, что многие из них, отвечая на вопросы, просили стакан воды.

Зачем прячут руки. Руки — символ сердечных чувств, поэтому лгуны всегда стараются их спрятать. (Анализ рукопожатий показывает, что такой контакт между людьми является для них одним из наиболее важных. Когда кто-либо не получает такого контакта, то начинает задаваться вопросом: а не скрывает ли что-нибудь его собеседник?) Обманщики прячут их в карманы, держат зажатými в кулаки или закладывают за спину. Смотрите на руки: показывает ли ваш собеседник ладони, если да, то до какой степени. Одно предупреждение: люди, которые нервничают, имеют тенденцию прятать руки, поэтому не забывайте также искать и другие невербальные знаки.

- **Создание барьеров.** Точно так же как мы опускаем шторы, когда не хотим, чтобы кто-то заглядывал к нам в дом, мы наглухо закрываем доступы к нашему телу с той целью, чтобы наши истинные чувства не были заметны. Что-то похожее на окна находится на ступнях наших ног, на коленных чашечках, в нижней части туловища, а также в середине груди, шеи, рта, глаз и на макушке. Лгунам свойственно блокировать эти подступы, закрывая их одеждой, поворачивая к собеседнику так, чтобы он их не видел, устанавливая между собой и окружающими какие-либо предметы или просто скрещивая руки на груди. Когда чьи-либо «окна» закрыты, то во время общения с этими человеком, мы не чувствуем себя достаточно уютно. Можете не сомневаться: он что-то скрывает.
- **Излишняя уверенность.** Считайте, что это — то же самое, что и эффект, производимый чрезмерно бойким продавцом. Он с таким энтузиазмом расхваливает свой товар, что вам становится неудобно. Мы присматриваемся и прислушиваемся ко всему, что кажется необычным. Компоненты невербальной коммуникации, в этом случае паралингвистические средства, включающие в себя степень громкости голоса, его тон и тембр, а также скорость речи, которые говорят о самонадеянности, фиксируются на подсознательном уровне как выходящее за пределы нормы. Определяйте лгуна по впечатлениям, вызываемым вашими внутренними чувствами. Если вы чувствуете, что какие-то нормы не вписываются в общее поведение индивида, даже если вам тяжело их правильно сформулировать, вы, вероятно, правы. Оба — и президент Буш, и Конди Райз — ведут себя именно так.

- **Несовпадение обстоятельств и поведенческих моделей.** Когда Том Дилэй, бывший член палаты представителей Конгресса США, рассказывал о своих финансовых махинациях, то нетрудно было догадаться, что он испытывал эмоциональное расстройство и смущение, учитывая, что одного из самых влиятельных американских конгрессменов обвиняли в получении «откатов». Внешне — ничего подобного, он продолжал широко улыбаться, был чрезвычайно спокоен, когда отвечал на вопросы прессы. Такое поведение шло вразрез с нашими ожиданиями. Эта не совсем уместная манера держать себя таким образом говорила о его неискренности.
- **Легкая улыбка.** Улыбка — это наиболее распространенное средство для маскировки эмоций. Она очень часто используется для того, чтобы скрыть чувство неудовольствия и злости. Как мы уже говорили, настоящая улыбка изменяет все лицо. Глаза начинают блестеть. На лбу собираются складки, брови и щеки поднимаются, на коже вокруг глаз и возле рта образуются морщины. И, наконец, уголки рта изгибаются кверху. Улыбка не торопится появляться и исчезать. Если это маскировочная улыбка, то на лице — никаких движений, за исключением уголков рта, и то они чаще опускаются вниз, вместо того чтобы подниматься вверх. Подобная улыбка так же быстро исчезает, как и появляется.
- **Копирование положения тела и осанки собеседника.** Тони Блэр — такой же мастер, как Зелиг¹, которого при-

Леонард Зелиг — герой кинокомедии «Зелиг» (1983), режиссер и исполнитель главной роли — Вуди Аллеи (род. 1935).

думал Вуди Аллен и который становился похожим на каждого из своего окружения. Это приятно — побыть с какими-нибудь людьми, когда вы видите в них свое отражение, как в зеркале... однако тут возникает вопрос: что же действительно является реальным, а что — только игра.

Конечно, все сигналы должны приниматься в комплексе, который превращается в вектор. Например, если кто-то кажется вам взволнованным, это не говорит о том, что данный человек совершил какой-либо проступок. Он может быть просто возбужден. Точно так же с людьми, которые краснеют, покрываются испариной, потеют, дрожат и заикаются, — все они могут просто взволноваться и не иметь никаких намерений обманывать свою аудиторию. Чтобы засечь лгуна, слушайте, что он говорит, как он говорит, отличается ли в настоящий момент его манера речи от той, которая ему присуща, держится ли он на безопасном удалении, опять же не свойственном ему, и следите за появлением скрытых, а также негативных жестов. Во время проведения интервью, подавляющее превосходство получают именно невербальные знаки, которые могут передать достаточное количество информации, необходимой для формирования твердого мнения относительно правдивости чьих-либо заявлений.

Основное средство для определения лжи

Безусловно, что некоторые заядлые обманщики, а также внимательные слушатели и студенты знают о невербальной коммуникации (в данном случае — о расхождении

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Вас обманывают до сих пор? Несмотря на все, что вы узнали о лгунах и о том, как они себя выдают, начиная от изменений в голосе и произвольных телодвижений и заканчивая тем, как изменяются их глаза, тогда вы на верном пути, чтобы стать ходячей и говорящей машиной по определению лжи. Насколько же вы проницательны, когда хотите узнать истину? Для того чтобы определить свой уровень, сыграйте несколько партий в детский покер, но на деньги.

Возьмите колоду карт и уберите из нее два туза и два короля. Теперь из этой «облегченной» колоды берите по одной карте и смотрите на нее. Не показывайте ее человеку, против которого играете. Если у вас в руках оказался туз, вы должны сообщить об этом. Однако если это король, вы можете сказать правду или солгать, сказав, что у вас туз. Цель соперника — уличить вас во лжи.

Итак, если у вас король и вы объявляете «король», то ничего не происходит. Вы не смогли солгать, и поэтому деньги не переходят из одних руки в другие. Вы всего-навсего берете следующую карту и продолжаете игру. Понятно, что время от времени вам надо говорить, что вы сняли короля, потому что ваш соперник знает, что в колоде осталось еще два короля.

Если вы объявляете, что у вас туз, противник может или пасовать, или голосовать.

Если он пасует, то теряет одну гривну и никогда не узнает, блефовали вы или нет.

во взглядах на коммуникацию) почти столько же, сколько и я. Предлагаю показательный пример.

Как-то раз я провел семинар для руководителей банка «Чейз Манхэттен Бэнк» в Палм-Спрингсе и собирался от-

Когда голосует, то получает от вас эту карту и узнает правду. Если в результате голосования оказалось, что вы блефовали, он получает от вас пять гривен. Если нет, деньги выигрываете вы.

Поменяйтесь ролями. Чтобы разгадать блеф, используйте невербальные знаки, о которых шла речь в этой главе.

Игрок 1	Победы	Проигрыши
1-я выдача карты		
2-я выдача карты		
3-я выдача карты		
4-я выдача карты		
5-я выдача карты		
Игрок 2	Победы	Проигрыши^
1-я выдача карты		
2-я выдача карты		
3-я выдача карты		
4-я выдача карты		
5-я выдача карты		

дохнуть. Ко мне подошла небольшая группа участников встречи и попросила показать еще один номер из моей программы на примере одного джентльмена, которого мы будем называть Барри. Этот Барри был циничным вице-

президентом банка, и все думали, что он — один из тех, кто легко сможет обмануть меня.

Я попросил Барри присесть и сказал: «Загадайте число от 1 до 10», после чего вручил ему свою визитную карточку. «Теперь запишите на ней ваше число и спрячьте визитку в руке».

Затем я проинструктировал его, чтобы всякий раз независимо от того, какое число я буду называть, он говорил мне «нет», но продолжал думать о загаданном числе.

Он согласился. Я стоял и, глядя ему в лицо, медленно и громко считал от одного до десяти. Что-то подсказывало мне: это крепкий орешек, к тому же настроен он был почти враждебно, и зрители — его приятели — стояли у него за спиной.

При счете два, он посмотрел на меня и сказал «нет» и хмыкнул. Прежде чем ответить на «три», он скрестил руки на груди. «Пять» — он выдал из себя «нет». На шесть он заерзал на стуле и сказал «н-н-нет». Если он когда-нибудь забросит свое банковское дело, он сможет зарабатывать на хлеб, став артистом. На счете «семь» он, перед тем как ответить, кусает губы. Как я и сказал, он был крутым и, очевидно, слушал очень внимательно, когда я рассказывал участникам семинара о всех классических невербальных знаках, свидетельствующих о лжи.

«Вы загадали число «три» и написали его на карточке», — объявил я свое решение, чувствуя при этом всего лишь легкую неуверенность.

С его лица исчезло выражение триумфа. Он был в шоке. Потом он пришел в себя и показал мою визитку. На ней стояла тройка. «Как вы узнали?» — спросил он. «Потому

что вы обманули меня на цифре три», — ответил я. «Да, но как вы узнали?» — настаивал он. Мне пришлось посоветовать ему купить эту книгу.

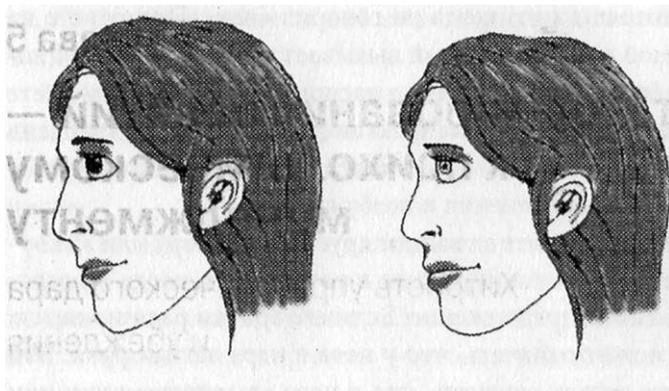
Отгадку Барри можно было прочитать по его глазам: я смотрел в них, когда он говорил «нет». При ответе на прямой вопрос, который вызывает внутреннюю эмоциональную реакцию, зрачки расширяются. Вы не сможете подделать расширение зрачков (согласен, если в этот день не ходили на прием к окулисту), а расширенные зрачки — это признак волнения и возбуждения.

Понаблюдайте за вашим другом по покеру или за корпоративным конкурентом в тот момент, когда он оглашают свое предложение. Если его зрачки расширяются, это может означать, что у него в игре легкая рука. Это также может означать, что у него «дырявые» руки или что он попался, однако он определенно чем-то взволнован. Мы все видели, как широко открыты и блестят глаза людей, когда они покидают «американские икорки» или большие, круглые глаза человека, приглашенного на праздник, на котором ему вручили сюрприз. Не существует способа, для того чтобы контролировать эту ответную реакцию: она имеет *исключительно* биологическую природу.

Будьте внимательны с теми, кто постоянно носит солнцезащитные очки: если это не результат заболевания, эти люди что-то скрывают. Спросите, не возражают ли они против того, чтобы снять их. Не смущайтесь, будьте смелее. На кону стоят ваши деньги.

Как мы знаем, любой, кто не является патологическим лгуном, испытывает дискомфорт, когда говорит неправду, независимо от того, привирает он или уже завирается.

Этот дискомфорт накладывает отпечаток на такую неконтролируемую реакцию человеческого тела, которая выдает любого. Ему почти никто ничего не может сделать. Глаза не лгут.



СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Для того чтобы повысить уровень своего искусства различать, когда кто-либо говорит правду, а когда лжет, смотрите телевизор с выключенным звуком и больше внимания обращайтесь на выражение лица, глаз и на телодвижения говорящих, а не на их слова.

Глава 5

От формирования понятий — к психологическому менеджменту

Хитрость управленческого дара
и убеждения

Для большинства из нас наличие успешных взаимоотношений с окружающими независимо от того на личном фронте или на профессиональном поприще — самый приоритетный вопрос. Вы уже знаете, что мы живем в мире бессловесных сообщений. Чтобы преуспеть в этом невербальном мире, в котором отношения между людьми могут начинаться и заканчиваться без всяких слов, вам необходимо заставить язык невербальной коммуникации работать на вас. Понимая смысл различных жестов, выражений лица, особенностей чьего-либо поведения, а также процесса мышления, вы сможете не только распознавать ложь, но также понимать людей (и даже себя) лучше. Это поможет вам строить более прочные отношения в личной жизни, оказывать влияние и производить впечатление на окружающих.

Одна молодая женщина, с которой я работал некоторое время, не обращала на себя в офисе никакого внимания.

Запуганная начальством, она подсознательно сделала выбор в сторону своего невидимого и бесправного положения. Мы вместе пересмотрели все: от ее гардероба до языка телодвижений. И она постепенно начала меняться на глазах: выбросила свою невыразительную одежду и стала носить яркие костюмы, как и ее непосредственная начальница. У нее появилась привычка смотреть людям в глаза, обмениваться крепкими рукопожатиями, а при встречах с кем-либо один на один — копировать язык телодвижений собеседника. И что еще более важно, она стала предчувствовать, что хотят от нее прямые начальники, поскольку научилась понимать их без слов, у нее получалось это так же легко, как будто они обо всем ей говорили. Сегодня она исполнительный вице-президент одной корпорации из списка *Fortune 500*.

Способность читать мысли — это то, чего мы лишены в современной жизни. Триста лет назад нам пришлось бы смириться с практикой непосредственного общения: надо было смотреть человеку в лицо и вести разговор. Люди в те далекие времена были сведущими по части прочтения чужих мыслей, потому что постоянно занимались этим и им нравилось это дело. Такой навык помогал им справляться с превратностями судьбы. Он не носил какой-то прикладной характер — он было неотъемлемой частью их жизни.

С тех пор ничего не изменилось. Вы учитесь читать мысли по лицам, понимать смысл телодвижений и голосовых тональностей, вы даже знаете, как пользоваться полученной при этом информацией, чтобы распознать ложь. Теперь пришло время раскрыть секреты, которые помогут контролировать ситуации и регулировать свои отношения с окружающими людьми. Такого рода компо-

ненты языка телодвижений помогут вам занять почетное место победителя еще до выхода на старт. Обращаетесь ли вы с ходатайством о повышении по службе, пробиваете ли кредит в банке, играете ли мизер в преферансе или отвергаете неблагоразумные просьбы детей, я покажу несколько приемов, как контролировать любую ситуацию. Для того чтобы одержать победу, вы можете использовать пространство и время. Даже то, как вы говорите (или не говорите), как одеваетесь, выбираете место, чтобы сесть, — все может придать вам силу убеждения или ослабить чью-либо позицию. Это не только укрепит ваши отношения дома, на работе или в каком-то другом коллективе, но также улучшит практические результаты. Наблюдая за тем, как кто держится с вами или с другими людьми, решая вопросы «лицом к лицу», вы сможете извлечь пользу, благодаря пониманию сути обозначенных таким образом тенденций.

Пространственные границы

Американцы, как правило, нуждаются в большом количестве личного пространства. Мы привыкли к этому. В Америке больше места, чем во многих других странах, поэтому наше личное пространство очень важно для нас и является более обширным по сравнению с другими. Мы склонны отождествлять пространство с властью. Подумайте вот о чем: наделенный самой большой властью руководитель имеет самый большой кабинет, чем лучше у кого-то идут дела, тем внушительнее у него становится дом и просторнее площадь вокруг этого дома. Когда вокруг скопление людей, то мы стремимся занять такое положение, чтобы

вокруг было пространство. Я вспоминаю свое выступление, на котором одна женщина, приглашенная из зала на сцену, плохо представляла, что я нуждаюсь в личном пространстве. Я пятился при каждом ее наступлении, и все закончилось тем, что я упал со сцены!

Пространственные границы, или проксемика¹, имеют отношение к нашему процессу осмысления. В принципе, люди похожи на животных, инстинктивно защищающих свою территорию. Каждый из нас отгораживает себе *определенный* участок и говорит: «Это — мое». Обратите внимание на заборы и изгороди, которые окружают лужайки для пикников. Каждый из нас имеет «свой» стол в офисе, «свой» стул в классе, «свой» угол в конкретной комнате. Взгляните на стол, за которым вы сидите, и на пространство вокруг него. Когда вы приходите на занятия или на работу, всегда ли вы садитесь именно за свой стол? А что вы чувствуете, зайдя в офис и увидев кого-нибудь в «вашем» кресле?

Очень часто наша территория бывает не защищена никакими физическими границами. И если мы не очень любопытные и не занимаемся вуайеризмом, то пропускаем мимо ушей разговоры, которые нас не касаются, и не наблюдаем за парочками, целующимися на виду у всех. Ожидая своей очереди в приемной врача, мы покорно читаем принесенные с собой журналы и не прислушиваемся, о чем беседует медсестра-регистратор с другими пациентами. По крайней мере, мы делаем вид, что не обращаем внимания на такие вещи. Таким образом, мы демонстрируем свое уважение территориальных прав других людей.

¹ Проксемика — изучение взаимодействия человека и окружающей среды.

Вам необходимо также не выпускать из вида это личное пространство окружающих. Как-то раз одна моя знакомая шла по тротуару в центральной части города и на переходе чуть не задела тележку с хозяйственной сумкой, которая принадлежала какой-то бездомной, за что получила от нее удар в плечо, поскольку эта неожиданно разъярившаяся особа посчитала себя ущемленной. Очевидно, моя подруга вторглась в ее личное пространство, хотя ей казалось, что передвигалась она в пределах пешеходной дорожки.

То, как мы используем и воспринимаем свое пространство, является крайне важным аспектом невербальной коммуникации и может рассказать многое. Эдвард Т. Холл в своей классической книге «Безмолвный язык» выдвигает идею о некоем континууме персонального дистанцирования, применимом для культуры американцев среднего класса. По порядку следуют сначала интимная дистанция, которая начинается от непосредственного физического контакта и достигает примерно 45 см, затем дистанция повседневно-личного общения, колеблющаяся от 45 см до 1 м, социально-консультативная дистанция общения начинается примерно с 1 м 20 см и заканчивается на 3,5 м, и общедоступная дистанция имеет протяженность от 3,5 м до границ зоны слышимости и видимости. Такое дистанцирование может быть относительным, поэтому будьте внимательны: вы же не хотите получить «по шапке» за то, что игнорируете такие знаки!

Континуум персонального дистанцирования, образующийся в зрительном зале, не распространяется на другие культуры. Личное пространство — понятие культурно-детерминированное. Например, латиноамериканцы, как и жители Ближнего Востока, разговаривая между

собой на общие темы, находятся друг от друга на более близком расстоянии, нежели беседующие американцы. Считают, что в Соединенных Штатах и Западной Европе личное пространство измеряется длиной руки, в средиземноморских культурах оно отстоит примерно на локоть, а в восточноевропейских странах измеряется длиной ладони. Нетрудно понять, каким образом эти различия при осуществлении дистанцирования могут привести к межличностным и даже глобальным недопониманиям.

Насколько обострено у вас чувство личного пространства? Когда вы входите в лекционный зал, выбираете ли вы место с кем-нибудь рядом или садитесь на стул, справа и слева от которого никого нет? Где вы садитесь в кинотеатре? Все, что я могу сказать о себе, независимо от того, где буду сидеть, все равно прямо передо мной неизбежно окажется самый шумный человек, присутствующий в зале. Мои способности улавливать едва заметные невербальные знаки не дают возможности спокойно смотреть фильм.

Подконтрольные прикосновения рук

Вы не сможете следить только за одним невербальным знаком: эффект близости предполагает целый пакет сигналов, которые выявляют индивидуальные аспекты личности. Что мы делаем, где мы стоим, как смотрим, как звучит нас голос, во что мы одеты — все эти вещи, хотя они и невербальные, о чем-то «говорят». Напрягите все свои чувства. Даже прикосновение руки может передавать скрытые мысли. Такое касание, несомненно, несет

в себе широкий диапазон сильных эмоций и при этом контролирует и направляет образ действий другого человека.

Манера касаться кого-либо руками является базовой и представляет собой исключительно важный канал невербальной коммуникации. Она включает в себя целый ряд поведенческих элементов начиная от движений руками, позволяющих прощмыгнуть сквозь толпу, и заканчивая любовными объятиями. Такое поведение придает общению приватный характер, что крайне важно в эмоциональных ситуациях. Действительно, мы философски реагируем на чужие прикосновения. Исследования показали, что дети, которых лелеют в раннем детстве, быстрее растут и набирают вес и что, когда мы обнимаемся, начинается выработка эндорфинов.

Как, когда, где и до какого места на теле собеседника доходят наши прикосновения — детали, которые говорят много о нас и о нашем умении общаться. КасаниеЛтолчок и многократное постукивание указательным пальцем может восприниматься как проявление силы.

Роберт Каро¹ в своем академическом труде «Эра Линдона Джонсона», посвященном биографии 36 президентов США, пишет: «Он использовал рассказы и анекдоты, обещания и угрозы, припирал сенаторов к стене или удерживал в кресле, обнимал их за плечи и тыкал пальцем им в грудь, брал за лацканы пиджака, следил за их руками, смотрел им в глаза и слушал, о чем они говорили, а о чем нет — так «этот величайший в мире торгаш (единственный в своем роде из всех когда-либо живших на земле) осуществлял свои крупнейшие сделки».

Caro Robert (род. 1935) — американский писатель.

Такие знания пригодятся, чтобы, сознательно изменяя поведение, добиться желаемого влияния на других, а также правильно интерпретировать получаемые от собеседника сигналы.

Прикосновение руки: нормы культуры/ общественный контроль

Трогать кого-либо руками в нашем обществе — деяние, контролируемое строгими социальными нормами. Первый контакт ребенка — это теплота и безопасность, исходящая от прикосновения маминых рук. Пока ребенок растет, родители утешают и ласкают его, и он вообще не чувствует никакого стыда в проявлении к нему такой сердечной заботы. И все идет хорошо, пока мальчик или девочка не достигает половой зрелости и пока старшие вдруг не сообщают неписаное правило поведения в обществе: **НЕЛЬЗЯ НИКОГО ТРОГАТЬ РУКАМИ!** Начиная с этого момента относительная свобода знакомств на ощупь, которой пользовались с детства, заканчивается. Наше общество лишает нас права использовать без остатка одно из основных и наиболее простых средств общения. Мы можем прикасаться к жене или мужу, к своим детям, однако в большинстве других случаев рекомендуется сдерживать привычку прикасаться к кому-либо.

Рассмотрим более детально некоторые из существующих в нашей культуре неписанных общественных положений, касающихся манеры трогать кого-нибудь руками. Возьмем, например, рукопожатие. Обмен рукопожатиями происходит по установленным правилам. Взаимное пожа-

тие правых рук должно быть крепким, но не очень энергичным и не должно длиться слишком долго. Кто-то иногда может пожалть протянутую руку двумя своими, однако в целом такое происходит во время поздравлений, при выражении одобрения и поддержки, а также в случаях соболезнования.

Почему мы приходим в уныние в переполненном лифте? Потому что не удастся избежать прикосновений с другими пассажирами лифта. Честно говоря, очень хорошо, что над дверью лифта загораются цифры: в противном случае, мы бы даже не знали, куда смотреть, чтобы не испытывать чувства агрессии. В Соединенных Штатах и странах Западной Европы частые объятия между сыном и отцом, однополыми друзьями и подругами, а также разнополыми знакомыми, между которыми отсутствуют романтические отношения, как и прикосновения к собственному телу, воспринимаются неодобрительно.

Если вы внимательно посмотрите на эти правила, о которых не принято говорить, а также на другие, которые приходят вам на ум, то вы заметите, что они берут свое начало из толкования привычки трогать кого-либо руками с точки зрения сексуальных отношений. Примерно таким же образом общественное мнение утратило способность делать различие между естественным поведением и необоснованными сексуальными выпадами. Желание прикоснуться к человеку рукой является природным. По своему характеру оно *может быть, а может и не быть* сексуальным.

Современные культурные нормы поведения, предусматривающего взаимные прикосновения, значительно препятствуют в достижении такой эффективности коммуникации, на которую мы способны. Они затрудняют

отношения с окружающими людьми, удерживая их на некотором удалении. Понимание важности прикосновений, а также осознание того, что они не обязательно имеют сексуальный характер, может во многом способствовать открытию этого очень важного, базового канала коммуникации. (Маленький совет: если ваши ладони постоянно потеют, слегка натирайте их канифолью для скрипичных смычков, которую можно носить в кармане, и это поможет решить эту проблему.) Однако помните, что очень часто люди, которые трогают кого-то рукой, могут использовать этот прием для того, чтобы контролировать ситуацию.

Смотрите... и только иногда... трогайте руками...

Исследования говорят, что иногда люди, потрогав руками какой-либо предмет, затем с большей вероятностью останавливаются на нем свой выбор. Если вы, находясь в универсаме, берете в руки цветастую упаковку чипсов только для того, чтобы посмотреть на количество содержащегося в них жира и калорий, то, скорее всего, вы положите эту упаковку в тележку, несмотря на цифры, которые вы на ней увидели. Поэтому, если у вас нет полной уверенности и однозначного желания, чтобы какой-то товар оказался у вас дома, не берите его в руки. Это же объяснение применимо и к методу продаж, который буквально достает вас в вашем же доме. Участники компании по реализации товаров с помощью почты очень часто присылают яркие листовки, глянцевые открытки и купоны с премиальными предложениями — все это для того, чтобы ввести вас

в соблазн потрогать эту печатную рекламу, и в конечном итоге манипулировать вами до тех пор, пока вы не приобретете их товар или услугу.

Вы сами можете использовать это, чтобы направлять чей-то выбор. Например, вы с мужем решаете, в какой цвет покрасить фасад дома.

Из всех образцов краски, которые находятся перед вами, лично вам определенно нравится только один цвет. Вы, вместо того чтобы указать на него пальцем, просто вручите образец мужу,

чтобы он прикоснулся к нему и сам сделал нужный выбор. Таким образом вы успешно решите эту проблему.

Вы хотите, чтобы кто-либо во время беседы сидел там, где вам будет удобнее с ним общаться? Тогда сделайте жест рукой в сторону конкретного стула. Человек займет указанное место, и ситуация перейдет под ваш контроль.

Вы хотите, чтобы кто-либо во время беседы сидел там, где вам будет удобнее с ним общаться? Тогда сделайте жест рукой в сторону конкретного стула. Человек займет указанное место, а ситуация перейдет под ваш контроль.

Кто здесь начальник?

Когда вам в следующий раз придется противостоять чье-либо нажиму, попробуйте сделать вот что: усадите вашего оппонента в невысокое, мягкое кресло. Вы, сидя выше, с выпрямленной спиной и бдительно следя за ним, поставите собеседника в неудобное положение. Такая позиция — в низком кресле — заставит вашего противника почувствовать себя пятилетним мальчиком. Еще одно преимущество вы получите, расположив кресло вашего оппонента так, чтобы свет падал ему в глаза из-за

вашей спины. В таком случае ваше лицо останется в тени (по нему труднее будет что-либо понять), а ваш собеседник опустит глаза (из-за яркого света).

Если ваш противник знаком с этими маленькими хитростями, то легко сможет справиться со светом: пересядет на другое место или переместит предложенное кресло на более выгодную позицию. Безусловно, что само обращение с просьбой передвинуть кресло будет являться формальным признаком превосходства. Но превосходство будет у вас. Значит, вам повезло.

Вы имеете больше власти над своей жизнью и над теми, кто вас окружает, чем вы думаете. Например, мы все хотим влиять на своего шефа, особенно когда есть какие-то спорные вопросы или когда хотим от него что-нибудь получить. Поскольку вы не можете сделать из него робота, прогибающегося под каждой вашей прихотью, вы можете манипулировать его окружением и восприятием и, таким образом, получать преимущества.

Как увеличить свой служебный КВ (коэффициент влияния)

Заострите свое восприятие на рабочей обстановке в офисе—и вы на половине пути. Для того чтобы разобраться, как это сможет помочь, начните изучать пространство вокруг своего шефа: как личное, так и сложившуюся атмосферу в целом.

Индивидуальное пространство: сохраняет ли он дистанцию при разговоре с вами? Приблизьтесь к нему. Легкое вторжение в личное пространство вызовет у него

некоторую неловкость, и, если вы личность достаточно утонченная, он даже не догадается, отчего это у него происходит. Если во время разговора с шефом вы держите ручку или стакан с водой, то это своеобразный щит, который поднимает вас на более высокий уровень комфорта. Несмотря на то что касаться кого-либо рукой обычно рискованное предприятие, ваша рука на плече шефа в тот момент, когда вы что-то доказываете ему, обеспечит вам доминирующее положение.

Если уместно, иницируйте рукопожатие и сделайте его сильным и коротким. Не стискивайте шефу руку: простое — ладонь в ладонь — рукопожатие. И опять это посыл незаметного сигнала, что вы — человек ответственный.

Общая атмосфера: столы и прочая мебель, а также скрещенные на груди руки вашего собеседника могут создавать физические барьеры, что является препятствием для коммуникации. Поэтому, находясь в кабинете шефа, усаживайтесь, если это возможно, на диван или стул, не примыкающий к его столу. Наряду с тем, что это облегчит процесс общения, такой шаг не дает возможности шефу спрятаться. Если вы не намерены провести решающий поединок, избегайте места непосредственно перед ним. Место по диагонали подходит как нельзя лучше для дружеской беседы и способствует взаимопониманию.

Попробуйте занять место или положить какую-нибудь свою вещь (карманный компьютер, очки, например) между ним и его телефоном. Попытайтесь оставить пространство между вашей спиной и стеной. Не прижимайте стул к стене. Вы должны буквально прижать *его* спиной к стене. Изучите все предметы в его кабинете, как будто это

археологические находки. Они расскажут вам о его слабостях. Награды и дипломы на стенах помогут сыграть на его чувстве гордости. Письменный стол без выдвижных ящиков означает неумную любовь к порядку, поэтому считайте, что обязаны быть исключительно скрупулезным.

Форма общения. Некоторые вербальные приемы могут быть задействованы для того, чтобы кого-то вести за собой и даже кем-то манипулировать, добиваясь поддержки коллегами вашей точки зрения. Начните с выявления критериев, с помощью которых можно добиться восторженного согласия окружающих. Имеют ли эти критерии отношение к юмору, образованности или финансовому успеху? Чтобы помочь себе, ответьте на следующие вопросы:

- Почему же этот критерий является для них важным?
- Что тот или иной критерий дает им?
- Что мне надо сделать, чтобы они понимали меня?
- Что должно произойти в окружении какого-то человека, чтобы он поддержал мою позицию или предложение?

Однако когда вы пытаетесь влиять на людей при помощи слов, то чем больше вы говорите, тем банальнее выглядите и тем больше теряете контроль над ситуацией. Тишина в этом смысле — мощное средство управления, потому что она причиняет людям неудобство. У них появляется чувство, что они должны заполнить созданный вакуум, и вы можете использовать это в своих интересах. Кроме того, если вы не будете многословным, то все подумают, что вы, возможно, знаете гораздо больше, чем это есть на самом деле.

Когда вы разговариваете с кем-либо и используете слово «вы», это дает собеседнику возможность почувствовать свою важность и четко понять ваши цели и намерения. «Мне нравится работать с вами». «Я восхищаюсь вами». «Чем вы любите заниматься в свободное время?» Думаю, что эта идея вам понятна.

Вам также надо использовать властный голос. Понижайте тон в конце предложения, и люди поймут, что вы говорите серьезно. Так делали наши родители, когда мы были маленькими, наши учителя, когда мы стали старше, наши начальники используют этот прием и сейчас. Поскольку нам прививали это годами, мы сильнее реагируем на мелодику речи, чем на значение слов, и никто из нас не может избежать ее воздействия. Одна фраза, произнесенная властным голосом, превращает нас в сторонников говорящего, а сказанная как-нибудь по-другому — в скептиков. В результате этого использование строгого голоса автоматически делает нас более авторитетными и влиятельными. Однако мы должны тренироваться, пока не научимся это делать, потому что если в стрессовых ситуациях тон голоса повышается, это делает нас по-детски слабыми.

Время. Мы редко используем это средство правильно. Некоторые люди думают, что их запоздалое прибытие — демонстрация определенных полномочий. Однако чаще эта тактика имеет неприятные последствия, потому что она раздражает людей. И наоборот, слишком раннее прибытие вызывает у организаторов мероприятия тревогу: вдруг они не будут готовы вас принять, это в лучшем случае. Имейте с собой карманный компьютер, чтобы занять себя, или почитайте журнал...

у

ч

План рассадки

Для того чтобы увеличить силу влияния, существует еще один способ, благодаря которому вы сможете извлечь пользу из вашего предметного окружения. Язык телодвижений предполагает разнообразие вариантов невербальных знаков, позволяющих заявить о себе и выразить наши чувства по отношению к окружающим нас людям. Мы придаем телу определенное положение, созвучное с ощущением, вызываемым собеседником. Обратите внимание, как вы сидите по отношению к нижеперечисленным категориям людей и о чем говорит ваша поза:

- Адвокат (напротив вас)
- Любовник (рядом с вами)
- Ребенок (фактически у вас на коленях)
- Незнакомец (в отдалении)
- Претендент на перспективную работу (заинтересованный наклон вперед)

Вы можете использовать эту информацию, чтобы при контакте практически с каждым человеком лучше понять, что означают занимаемые вами места по отношению друг к другу.

Вы сможете продуктивно использовать это время. Для достижения максимального контроля над ситуацией, попробуйте также определить время, отведенное для проведения той или иной встречи. Сделайте вид, что у вас еще есть одно очень важное дело, за выполнение которого вы отвечаете. Назовите этот прием «игра во власть», если хотите. Мне нравится называть это ментальной стратеги-

ей. Она соединяет вашу силу внушения с мощностью интеллекта, чтобы помочь достичь желаемых результатов.

Свет: постарайтесь сделать так, чтобы источник электрического света или окно находились сзади вас. Как вы уже поняли из приведенного выше примера, это дает позиционное преимущество. Если окно находится за его спиной, поверните стул наискось, чтобы не смотреть в окно, или пригласите шефа пересесть на диван.

Стилизация мышления

Вы также можете улучшить процесс коммуникации, если научитесь определять и даже копировать чей-либо стиль мышления. Такой простой прием, как подражание человеку, с которым вы разговариваете: сидеть, когда он сидит, наклоняться, если наклоняется он, является показателем того, что вы разделяете его чувства, а также способствует взаимопониманию в процессе общения. Однако не переусердствуйте. Все, что вам надо, — это показать своими жестами: «я думаю точно так же, как и вы», а не: «я ненормальный подражатель».

Превращение в человека, на которого можно положиться, это не то же самое, что манипуляция людьми. Как раз наоборот. Отправляя соответствующие сигналы, вы надеетесь, что кто-то их получит, а реагируя на такие же сигналы от другого человека, вы усиливаете возникающее у вас чувство ожидания и превращаете скучный разговор в содержательную беседу.

Исследователи рекомендуют, чтобы мы мыслили категориями своих чувств, имея в виду, что та информация, которую мы получаем из окружающего мира, представля-

ется в наших умах в виде изображений, звуков, ощущений, запахов и вкусов. Люди систематизируют свои впечатления всевозможным образом. Мы отличаемся *от других по способу восприятия* окружающего мира и ответной реакции на него.

По статистике примерно 45 % людей мыслят исходя из своих ощущений (мышечных чувств), 35 % — опираясь на визуальные изображения и 20% — на звуковую информацию. У некоторых людей мыслительный процесс зависит от запахов (обоняния) или вкуса. Понимание мыслительного процесса людей позволит вам настраивать и соизмерять свою форму общения относительно их стиля, что в свою очередь способствует осуществлению более эффективной коммуникации и возникновению чувства синхронности, от которого исходит успех проведения коммерческих сделок, а человеческие отношения налаживаются. Отсутствие должной оценки радикально отличающихся мыслительных процессов работает против вас.

Представьте себе: беседуют двое. Один мыслит визуально, другой — находясь под впечатлением чувств. Рассказывая о том, что вы чувствуете в связи с чем-то, вы выступите как антагонисты. Один говорит: «Я понимаю, что президент делает плохо». Другой вторит: «Я чувствую, что президент поступает неправильно». Хотите верить, хотите нет, но вы говорите о разных вещах. Один буквально делает вывод из того, что он почувствовал в последних новостях. Другой эмоционально реагирует на происходящие события.

Когда я писал свой дипломный проект, то обсуждал работу вместе с профессором. Я заявил: «Я слушаю, что вы скажете». Он ответил: «Мне не надо, чтобы вы слушали, что я говорю. Потому что это значит, что вы не собираетесь это делать. *Делайте*, что я вам говорю». Даже фраза «я вижу,

о чем идет речь» имеет немного другое значение и говорит о том, как мы обрабатываем информацию. Я верю ушам сильнее, чем глазам, поэтому часто говорю: «Я слышу, что вы говорите». Я был полон решимости исполнить пожелания профессора независимо от того, хорошо ли он отзывается о моем способе выразить мысли или нет.

Думаю, первобытные люди тоже больше доверяли ушам, чем глазам. Действительно, они должны были замечать так много разных событий, происходящих вокруг. В большинстве случаев они сначала слышали опасность, а потом видели ее. Устные традиции, устные культуры, создание мифов и религиозных представлений — все пришло к нам посредством вербального общения.

Вряд ли можно сказать, что существует правильный и неправильный способ интерпретации этого мира, и только знание образа вашего мышления, а также того, как думают другие, сможет улучшить процесс коммуникации. Это условие является ключевым для проведения взаимовыгодных переговоров.

Нижеприведенные знаки и компоненты невербальной коммуникации помогут вам ориентироваться в этом процессе.

Образное мышление

Когда люди мыслят визуальными образами, они склонны говорить с большей скоростью и повышенным тоном. Кроме того, они начинают дышать не очень глубоко, отчего дыхание становится учащенным. Часто происходит напряжение мышечных тканей, особенно на плечах, голова приподнята, лицо бледнее, чем обычно.

При постановке задач используйте действенные визуальные образы: «Когда часы покажут «10», я хочу, чтобы эта «взрослая» кипа бумаг лежала на моем столе уже прочитанная и подписанная вами».

Такие люди хорошо реагируют на всевозможные диаграммы, пиктограммы, демонстрации рабочего процесса, видео и схематичные изображения.

Мышление звуковыми ассоциациями

В этом случае люди, как правило, дышат ровно и глубоко. Кроме того, вы можете определить этот способ мышления по небольшим ритмичным движениям тела, которые хорошо видно, голос становится чистым, выразительным и звучным. Голова — в нейтральном положении относительно плеч или слегка подана вперед, как будто человек слушает что-то. Используйте слова, которые описывают звуки, ни в коем случае не забывайте о тоне, тембре голоса и о скорости речи.

Чтобы достичь сознания таких людей, позаботьтесь, чтобы произносимые вами указания и инструкции были четкими и последовательными: «Мне нужны эти документы к тому времени, когда часы пробьют десять раз».

Когда люди разговаривают сами с собой

В этом случае они часто наклоняют свою голову набок, подперев ее рукой или кулаком. Такой способ мышления называется «телефонная позиция», то есть можно

подумать, что кто-то разговаривает по невидимому телефону. Они действительно могут повторить вслух то, что только что «услышали», поскольку в итоге могут увидеть это по движению губ. Для того чтобы информация дошла до таких людей, все визуальные способы необходимо при этом дублировать акцентированным устным сопровождением.

С мыслью о чувствах

Способ, характерной особенностью которого является глубокое дыхание, сопровождающееся движением диафрагмы. По этой причине голос становится ниже, и человек, как правило, говорит медленнее и при этом делает длинные паузы. Можно предположить, что стилистика телодвижения известной скульптуры Родена «Мыслитель» — памятник кинестетическому¹ мышлению. Сообщите кинестикам, какие о чувствах возникающих у вас, когда вы думаете об их работе, используйте эмоциональные слова: радость, грусть, счастье, разочарование, злость и т. д.

Было также замечено, что, когда мы мыслим с использованием различных сенсорных систем, то часто делаем жест в сторону того органа чувств, который задействуем в данный момент. Например, некоторые люди показывают рукой на свои уши, в то время как они «слушают» какие-то реплики, другие — могут сделать жест в направлении глаз, когда что-либо «визуализируют». Если мы «чувствуем» вещи особенно остро, то иногда показываем на живот.

¹ Кинестетика — различные ощущения на поверхности кожи.

Эти способы мышления независимо от того, связаны ли они со звуком, образом или с какой-то другой сенсорной системой, упомянутой выше, влияют как на выбор слов, которые мы используем при общении, так и на язык телодвижений. Слушая, наблюдая и задавая определенные вопросы, вы сможете сказать, как люди контактируют с этим миром, и достичь глубокого понимания их натуры. Когда вы определите доминирующий способ мышления окружающих, у вас появится возможность достигать их сознания на более понятном для них уровне, и при этом вы сможете управлять как самим процессом коммуникации, так и их реакцией на него.

Эмоциональное мышление

Способность правильно понимать эмоции индивидов при помощи невербальной коммуникации может оказаться в равной мере полезной вам и им. Например, люди в состоянии стресса теряют контроль над собой, и, таким образом, ими можно легко управлять или манипулировать. Если вы родитель, это подскажет вам, когда ваш ребенок что-то утаивает. Если вы служитель культа или врач (или общаетесь с другом), это даст вам понять, что вы задели собеседника за живое — нашли слабое место в его броне, которое, вероятно, стоит исследовать. Умение выявить чье-либо напряженное состояние может помочь ограничить конфронтацию и вывести собеседника из стресса.

Профессионалы, которые имеют дело с быстро меняющейся ситуацией, такие как члены экипажей авиалай-

неров, специально обучены наблюдать за опознавательными сигналами внутреннего напряжения человека, а именно:

- Часто повторяющиеся просмотры своего билета и паспорта
- Перемещение ручной клади с места на место
- Падающие из рук вещи
- Повторяющиеся «последние» приготовления
- Изменение положений спинки кресла
- Всевозможные гримасы
- Чесание в затылке
- Дерганье за мочку уха
- Массирование задней части шеи

Вы можете использовать эти же индикаторы для того, чтобы определять напряженное состояние людей, окружающих вас ежедневно, и вместе с тем выявлять страдающих нервными заболеваниями.

Нервозность во многом напоминает напряженное состояние, только имеет более яркое выражение. Актеры, выступающие на сцене, знают все о нервном возбуждении. Самое первое — это боязнь публики (сильнее страха оказаться голым), которая появляется, когда надо встать перед зрителями и начать говорить. Однако чтобы начать нервничать, совсем необязательно выходить на середину подиума или внезапно лишиться одежды в людном месте. Каждый из нас, оказавшись в неудобной ситуации, испытывает чувство неловкости и подает соответствующие знаки: прокашливаясь, смотрит по сторонам, дергает себя за нос, а также бренчит монетами в кармане. О более сильном возбуждении говорят

следующие жесты: резкие движения, скрещивание рук и ног, взгляд мимо окружающих, ерзанье на стуле, перемещение тела на край сиденья, вместо того чтобы расслабиться, игра какими-либо предметами, непрерывное курение, поворот всем телом в сторону ближайшего выхода. Все это является весьма существенными, чтобы попасть в поле вашего зрения.

Стресс — потрясающий убийца современных жителей Запада. Он приводит к атеросклерозу и сердечным приступам. Он также мешает ясно мыслить и провоцирует конфликты, которые в свою очередь приводят к более сильному стрессу. Мы живем в обществе, где все давит на нас: часы — тикают, сроки — поджимают... дети, платежи и другие бесконечные обязанности. Физиологически мы не приспособлены для всего этого, хотя многозадачная работа, которую выполняет большинство из нас, считается пустяком. Первобытный человек, преследуемый саблезубым тигром, был подвержен стрессу. У него были все шансы и умереть в расцвете лет, однако, если мы живем дольше и утверждаем, что хорошо живем, необходимо устранить стресс максимально. Стресс — это то, на что большинство из нас не обращает внимания, несмотря на постоянные разговоры о его серьезности.

Как-то раз после многочасового семинара по вопросам диагностики стрессов и способам снижения их воздействия на человека, который я провел в кардиологическом отделении нью-йоркского госпиталя, ко мне подошел один из лечащих врачей этого заведения.

«У нас есть пациент, которому, как мне известно, угрожает сердечный приступ, однако он не хочет слушать то, о чем я ему говорю», — сказал он мне.

«Он представляет тот тип людей, которые с вами мило беседуют и пропускают мимо ушей ваши назначения?» — уточнил я.

«Да», — ответил он.

«Однако вы чувствуете, что он просто не хочет слушать ваши рекомендации?»

«Да, он просто их не слушает. Продолжает держать фансон и не хочет менять стиль жизни».

Мне стало понятно, что доктору необходимо найти подход к своему пациенту. «Напугайте этого парня, — посоветовал я ему. — Скажите, что если он в течение месяца не изменит свой образ жизни, то умрет».

Я уверен, что такие слова помогли доктору спасти жизнь этому человеку.

Методы релаксации — это эффективный способ победить стресс. Попробуйте на практике один из них, описанный в этой книге, и вы сможете не только разработать собственный способ расслабления, но и будете жить дольше и радоваться жизни.

А ведь не этого убийцу, не сам стресс, а страх распознать гораздо легче, поскольку эмоциональная интенсивность усложняет прохождение наших реакций. Когда мы испуганы, то широко открываем глаза и даже пристально смотрим, как будто хотим лучше разглядеть сцену, происходящую перед нами, в то время как отчаянно ищем выход из создавшейся ситуации. Некоторые люди, попадая в страшные ситуации, почти всегда бледнеют. Не столь самоуверенные скорее всего пустятся наутек. Независимо от предпринятых действий адреналин, внезапно произведенный нашим телом, делает мышцы твердыми, часто заставляя их дрожать, ускоряет дыхание и работу сердца.

Неправильные интерпретации и ошибки при чтении невербальных знаков

Если ваш язык телодвижений передает адекватные сообщения в ответ на полученные вами, распознавание чье-либо эмоционального или психологического состояния; а также соответствующая реакция являются лучшим способом улучшения процесса коммуникации. Точно так же эмоции и их неправильная передача могут создавать или разрушать ощущения окружающего мира, когда язык мимики и жестов (невербальные знаки) неправильно интерпретируются.

Например, дикторы радио и телевидения иногда улыбаются после передачи в эфир ужасного сообщения. Это не причина, чтобы сердиться на диктора или на кого-либо, чье выражение лица не соответствует обстановке, включая людей, которые улыбаются или смеются на похоронах. Это всего лишь подсознательная реакция, способ демонстрации: «Я не знаю, что надо изобразить на лице».

Мой младший сын имел обыкновение улыбаться всякий раз, когда имел неприятности в школе. Это был его способ выражения дискомфорта и проявления своих добрых намерений. Его учителя и директор школы, однако, воспринимали эту улыбку как ухмылку нераскаявшегося, самоуверенного типа, что совсем не помогало ему..Я отснял на видео и показал сыну, как он выражает свои ЭМОЦИИ, и до того момента, пока ситуация не обострилась сильнее, мне удалось помочь ему разглядеть его скомканные невербальные знаки.

Всякий раз, когда вам необходимо побыть в одиночестве, вы тоже иногда неверно посылаете сигналы, которые могут быть превратно истолкованы. Не можете же вы все сказать с манерным шведским акцентом: *«Я хочу быть один»*. Такие периоды, в течение которых мы заряжаем свои умственные аккумуляторы, называются «даунтайм» — они могут быть такими же короткими, как глубокий вдох, — 10 секунд — или тянуться сутками. Не имеет значения, как долго вы посылаете невербальные сигналы, чтобы выкроить это время. Возможно, вы отвернетесь или будете время от времени озираться, встанете к кому-либо боком, но не демонстративно, или спиной. Таким образом, тело говорит открытым текстом, что вы хотите окунуться в свой собственный мир, или погрузиться в воспоминания, или просто заняться личными размышлениями. Если же вы просто пересядете туда, где люди не достанут вас разговорами, то они не только сразу же оставят вас одного, но и вообще начнут избегать вас. ^

К сожалению, намек на то, что вам хочется побыть одному, очень часто приводит к тому, что кто-то заявляет, что «знает»: его здесь не все любят. Их собственное поведение вызывает у всех такую реакцию, что и делает их такими несчастными. Усугубляя положение вещей, такие люди продолжают создавать себе проблемы посредством своего стиля. Убежденные в том, что любая беседа будет невыносимой, они испытывают затруднения, разговаривая с кем-либо, часто изъясняются короткими предложениями, бормочут что-то и бывают очень нелюбезны. Вредоносное варево из униженного собственного достоинства, смешанное с чувством нелюбви к себе, заставляет таких

Состояние легкого транса.

типов всем своим поведением излучать агрессию. Производя впечатление сердитого, а не застенчивого или взволнованного человека, они следуют собственному предсказанию, которое сами же и осуществляют. Происходят вполне ожидаемые события — общество их отвергает.

Подобный сценарий существует у тех людей, которые настроены пессимистично. Оптимисты, будучи людьми уживчивыми, улыбчивыми, гостеприимными и дружелюбными, имеют восприимчивую натуру. Такие образцы поведения создают благоприятные возможности для проведения бесед и завязывания дружеских отношений. И наоборот, концентрация внимания на крайне негативных аспектах поведения приводит к образованию отрицательных паттернов¹.

Короче говоря, язык телодвижений не только говорит вместо нас, но он также может выражать нашу подлинную сущность. Я знаю одного 75-летнего старика, который ежедневно прогуливается, повесив голову и опустив плечи. Несмотря на то, что он ведет активный образ жизни и занимается интеллектуальной работой, такая осанка свидетельствует об обратном. Это мнение подкрепляется приветствием его телефонного автоответчика, голос которого понижается на последнем слове или слоге каждого предложения, вместо того, чтобы повышаться. Попробуйте прочитать вслух следующее телефонное приветствие с падающей интонацией на слогах, выделенных жирным шрифтом: «Здравствуйте! С вами говорит Джо **Блоу**. Пожалуйста, оставьте ваше сообщение после **сигнала**». Какая тоска, правда? Вызывает полностью искаженное представление об этом человеке. Такое унылое телефонное посла-

Паттерн — систематически повторяющийся, устойчивый элемент поведения.

ние наряду с другими, которые он отправляет на каждом своем шагу, делает ему совсем невеселую рекламу, и она не приносит ему то, что он хочет от жизни.

Поведенческий сценарий ментального влияния

Если вы имеете дело с людьми, укрепление собственной уверенности является основной составляющей преимущества. Раскроем карты: никто не поставит много на Фому неверующего. Этот поведенческий сценарий поможет вам поднять чувство уверенности.

Что значит «мне не нравится»?

Закройте глаза и позвольте себе легкое расслабление. Пробежите по своим воспоминаниям и выделите любой эпизод, когда вы чувствовали себя уверенно.

Разрешите себе окунуться в это воспоминание. Мысленно переживите его вновь и почувствуйте квинтэссенцию эмоций, полученных в то время. Изведайте в своей памяти это чувство вновь и насладитесь тем приятным временем еще раз.

Когда вы испытали это чувство уверенности, то с силой сожмите пальцы на своей более сильной руке в кулак и позвольте вашему чувству уверенности усилиться. Кулак символизирует вашу решительность стать более уверенным в себе человеком.

Сжимая кулак с большей силой, позвольте чувству уверенности распространиться по всему телу и коснуться

каждой его части. Это удивительное ощущение останется в самой глубине вашей памяти.

Постоянно внушайте себе, что в будущем всякий раз, когда вы сожмете вашу более сильную руку в кулак, то сможете еще раз насладиться этим чувством уверенности. Вы можете также себе внушить, что вам будет приятно от того, насколько долго эти позитивные эмоции будут оставаться с вами.

Расслабьтесь и разожмите кулак, позвольте себе перейти в еще более расслабленное состояние.

Перед тем как закончить упражнение, опять сожмите пальцы в кулак, символизирующий вашу уверенность, и обратите внимание на то, как это положительное воспоминание и чувство уверенности еще раз захватывает вас.

Чем больше вы отработываете это упражнение, тем сильнее станет ассоциация между сжиманием кулака и появлением чувства уверенности. Осознание того, что в любой ситуации для усиления уверенности существует определенное средство, может само по себе увеличить вашу уверенность еще больше. Учитесь чувствовать и опираться на свои сильные стороны и способности. Никто не совершенен, но мы можем стремиться стать настолько лучше, насколько чувствуем в себе сил.

Внешний вид может быть разоблачающим

Изучение языка телодвижений показало, что люди прибегают к нему, чтобы выразить эмоциональный спектр из шести чувств: грусть, счастье, злость, отвращение, страх

и удивление, которые пересекают все границы (половые, возрастные, расовые и национальные). Как много из названных переживаний вы испытали только на прошлой неделе? Могу поспорить: большую часть из них. И пусть вам кажется, что вы эффективно скрываете большинство этих ощущений, скорее всего это не так.

Окунитесь в толпу людей. Попробуйте, насколько это возможно, замаскировать свои чувства, особенно обращая внимание на свою верхнюю губу: ваши эмоции почти всегда найдут свое отражение в невербальных знаках.

Имея необходимые знания, вы сможете манипулировать своими невербальными знаками, для того чтобы они создавали вам нужную репутацию, а не опровергли вас. Подберите себе очки, пусть это будут простые стекла в оправе. Позаботьтесь, чтобы они имели элегантный вид, и пользуйтесь ими как средством усиления ваших жестов, когда хотите что-либо доказать. Исследования показали, что независимо от интеллекта человека в очках, он воспринимается как обладающий ясным умом. Поэтому надевайте их и, как только необходимое впечатление произведено, снимайте. По слухам, один из ведущих дикторов Си-эн-эн носит очки с простыми стеклами только для того, чтобы выглядеть немного интеллигентнее.

На вербальном фронте вы, не говоря ни слова, можете произвести на кого-либо впечатление или завоевать чье-либо доверие, даже можете показаться безграничным интеллектуалом, всегда готовым прийти на помощь. Звучит противоречиво, однако это не так. Как мы выяснили ранее, правило номер один, для того чтобы казаться умным, очень простое — молчание. Молчание создает глубоко-

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Ментальные мускулы поддаются тренировке. Вы уже можете проявлять власть над другими всего лишь благодаря тому, как вы стоите, говорите (или не говорите), — вашим жестам и телодвижениям. Попробуйте выполнить этот тест, чтобы проверить, насколько хорошо вы можете использовать видимые вербальные знаки.

Зайдите в кабинет незнакомого человека в его отсутствие и начните изучать это помещение так, как будто вы археолог. Что на стенах? Посмотрите, что на столе. Есть ли игрушки или фотографии? Сложены ли бумаги в стопку или подшиты в дело? Делайте все это очень быстро, чтобы вас не застали за этим занятием. Занесите данные об увиденном в таблицу, приведенную ниже. Вы даже можете взять с собой фотоаппарат и сделать несколько снимков, чтобы покинуть этот кабинет еще быстрее. (И не трудитесь звонить мне по телефону, если вас задержат: я скажу, что понятия не имею, чем бы вы могли там заниматься).

Как только вы перестанете формально нарушать границу чьих-то владений, используйте полученные знаки, чтобы составить характеристику человека, которому принадлежит кабинет. Что этот человек — преднамеренно или нет — говорит о себе посредством обстановки, наличием беспорядка или отсутствием такового, безделушками? Потом найдите кого-либо, кто действительно знает владельца этого кабинета, и сравните, насколько точны были ваши характеристики.

мысленную ауру. Когда же вы предпочитаете говорить, не забываясь соглашаться с чьим-то мнением. Однако не произносите «угу». Вместо этого оживленно отвечайте: «Конечно», подразумевающее, что вы уже знаете, о чем идет речь, и вам об этом только напомнили.

	Знаки	Характеристики	Точность
Пример:	Беспорядок на столе	Не организован	Да: теряет дела
Пример:	Парусники на картине	Турист, яхтсмен	Нет: картина отца
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Вы не можете всегда молчать и отвечать односложно. Поэтому, когда вы все равно заговорите, смотрите строго в одну точку — на переносицу своего собеседника. Это создает впечатление, что вы буквально передаете свои мысли в его сознание. Старайтесь говорить четко и мак-

симально кратко. Вам необходимо создать иллюзию, что вы можете сказать гораздо больше, но вам просто не хочется вдаваться в объяснение.

Кроме того, вы можете тонко намекнуть, что вам не терпится закончить беседу. Дайте окружающим понять, что у вас голова занята другими вещами: постукивайте пальцем по столу, пока ждете ответной фразы собеседника, или сложите пальцы обеих рук «домиком». Это классическая подсознательная реплика, означающая как нетерпение, так и превосходство.

А где же решающий фактор? Почитайте обзорный список книг-бестселлеров. Название и аннотации всех недавно опубликованных литературных изданий — все, что необходимо знать, чтобы поддержать интеллигентный разговор. Если вас спросят, читали ли вы какую-либо из этих книг, отвечайте лаконично: «Да, но только не по-английски».

Применение вашей вербальной власти минимальными дозами может принести огромную пользу. Вы показали, что можете отразить интеллектуальные приемы своего собеседника, и то, что вы умеете слушать.

Вот еще один удачный пример человеческой способности воспринимать чью-то мысль и реагировать на нее почти автоматически: скажите своему другу, что вы заметили царапину у него на руке. Поинтересуйтесь: «Не больно?» Он, вероятно, станет отрицать как наличие самой раны, так и неприятные ощущения. Однако продолжайте настаивать, глядя на его руку более пристально. Не сдавайтесь. В конечном счете, он почешет упомянутое место. Такие последствия известны гипнотизеру любого уровня. Вы не сможете игнорировать большую часть вербальных и осязаемых внушений при условии, что

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Сила убеждения базируется на прочной основе точного упреждения. Когда вы в следующий раз будете смотреть телевизор, попробуйте предугадать следующий эпизод фильма или какую-то часть диалога.

они сделаны уверенным образом. Кашель, затуманенные глаза или зевота очень часто приобретают параллельную ответную реакцию. Что касается почесываний, то «заказчик») может сказать, что зуд распространяется по всему телу, — охватывает шею, плечи — и они чешутся все сильнее и сильнее... и вы не сможете удержаться, чтобы не почесаться. Вам нужны доказательства, что этот прием срабатывает? Читая эти слова, вы не перестаете чесаться.

Вот другой легкий способ, как посредством силы своего интеллекта произвести впечатление на окружающих. Попросите вашего партнера мысленно представить двух дерущихся детей, которые тузят друг друга кулаками. Задайте вопрос: «Дерутся мальчики?» Большинство людей отвечают «да».

Акцентируя внимание или ставя в конец фразы определенные слова, мы можем внедрить в умы людей некоторые тенденции: «Вы хотите взять выходной на этой или на *следующей неделе?*» «Хорошо подумайте, прежде чем *отдать мне эти деньги* или решить не *платить мне*».

Такой вид подсознательных команд, поскольку они внушаются, не вызывает такого сильного сопротивления, как при обычном восприятии.

Семь способов создания мощного имиджа в своем кабинете

Да, ваш кабинет должен быть удобным и близким вам по духу, однако это не игровая комната. Президентские кабинетные часы в корпусе из орехового дерева с шишковатыми наростами? Хорошо. Обшарпанный плакат с изображением Джона Риггинса'? Плохо. Ваша цель — окружить себя вещами, которые говорят: «Я — тот единственный, кто руководит здесь на самом деле, однако давайте не будем придавать этому особого внимания, хорошо?» Вот семь обязательных принадлежностей кабинета.

- 1. Ваш диплом об образовании.** Это демонстрация ваших способностей, символ гордости и уверенности. Не вывешивайте его на центральном месте, а лучше уберите его куда-нибудь в угол — это свидетельствует о вашей скромности.
- 2. Семейная фотография.** Она определяет, кто вы, и, что более важно, дает вам право слегка давить своим авторитетом. В вас наверняка что-то есть, если такая модная жена и симпатичный ребенок настолько вас любят.
- 3. Гантели.** Поставьте их на пол, чтобы все их видели. Ваши сотрудники поймут, что здоровье компании для вас так же важно, как и свое собственное.
- 4. Карта мира или глобус.** Они свидетельствуют о вашем интересе к мировым событиям, что наталкивает на мысль о вашем глобальном мышлении.

John Riggins (род. 1948) — известный американский футболист.

ч

5. **Что-либо с автографом.** Картина, фотография, футбольный мяч. Это придает вам важности, благодаря возникающим ассоциациям.
6. **Полное собрание каких-либо печатных изданий.** Энциклопедии, редкие книги и т. д. Это говорит о том, что у вас сосредоточенный, пылливый ум.
7. **Тикающие часы.** Это значит: у меня много важных дел, я занят. Говорите, зачем пришли, быстрее.

**...и шесть предметов, свидетельствующих
о вашей слабости**

1. **Пепельница.** Как же вы можете контролировать, что делается во всех уголках компании, если не можете справиться с собственной тягой к никотину?
2. **Телевизор с электронно-лучевой трубкой** Вероятно, что ваши концепции тоже устарели.
3. **Пластиковая мебель.** Что, даже для дерева у вас не хватает авторитета? Какая жалость!
4. **Компьютер, украшенный конфетками и цветочками.** Может быть, вместо этого следует демонстрировать свое творчество применительно к работе?
5. **Картонные коробки.** Вы собираетесь в дорогу?
6. **Что-либо оранжевого цвета.** Это наталкивает на мысль об эмоциональной неустойчивости или какой-то сверхактивности.

/

Отдельные слова вы можете подчеркнуть или как-то выделить невербально. Кроме того, что их можно произнести

Если знать и называть кого-либо по имени, то можно создавать почти волшебный уровень управления и внимания.

громче или мягче, смотрите в глаза собеседнику только в тот момент, когда произносите слова вашей команды. В качестве альтернати-

вы, можно кивать головой, широко открывать глаза или закрывать их, когда говорите фразы, которые должны заставить кого-то действовать по вашему усмотрению.

Одно только слово, значение которого вы не должны усиливать, но которое обязательно должны произносить, — это имя вашего собеседника. Если знать и называть кого-либо по имени, то можно создавать почти волшебный уровень управления и внимания.

У вас проблемы с запоминанием чужих имен? В следующей главе я расскажу, как увеличить продуктивность работы ума и памяти.

Часть вторая

**КЛЮЧИ
ПРОГРАММНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ-
ВЗРОСЛЫЕ ИГРЫ
С ОБРАБОТКОЙ
СООБЩЕНИЙ ИПИ
(ИНТУИЦИЯ, ПАМЯТЬ,
ИГРА)**

Глава 6

Что подсказывает ваша интуиция (ключ №4)

Решение проблем поиском ответов
в собственной голове

Давая интервью в газетах и по телевидению, я в большинстве случаев полагаюсь на способность своего менталитета комбинировать понимание смысла невербального поведения собеседника с интуитивным поиском. Вы уже, вероятно, достаточно подготовлены для осуществления невербальной коммуникации. Наступает время решительных действий.

Интуиция — тоненький голосок, который советует вам полагаться на все то, что вы в своей жизни уже встречали и испытали на себе. Есть врачи, которые могут пожалть вам руку и сказать, какие у вас проблемы со здоровьем. Они не экстрасенсы и не обладают сверхъестественными способностями. Они просто ощущают некоторую влажность ладоней, видят румянец на щеках, опущенные брови и потом подсознательно объединяют все это со своими медицинскими знаниями, чтобы поставить диагноз. Они даже могут не знать, как это у них получается.

Независимо от того, являетесь ли вы родителем, любовником или бизнесменом, благодаря пониманию своей интуиции и душевного состояния, вы можете развить эти навыки и гораздо легче, нежели когда-либо думали, избавиться от профессиональных и личных затруднений, осуществляя поиск необходимых ответов.

Такой примитивный навык, как интуиция, па который полагался первобытный человек, чтобы выжить, заново комбинирует всю пашу сенсорную информацию с «шестым чувством» — необыкновенной способностью проникновения в суть. Ваша интуиция не является чем-то странным, существующим независимо от вас, скорее это часть вашей личности, на которую можно положиться, если только вы дадите ей шанс. Хотя мы и приучены полагаться на рациональное мышление, однако каждый день используем силу собственной интуиции, даже не догадываясь об этом. Ч то, к своему вреду, также игнорируем.

Вам необходимо обратить внимание на этот внутренний голос. Когда вы находитесь на прогулке и у вас появилось чувство, что вам не следует идти куда-то, не ходите. Если вам кажется, что кто-либо является тем человеком, с которым вы бы хотели познакомиться поближе, так и поступайте. Если чувствуете, что лучше отправляться спать, чем готовить отчет на скорую руку, ложитесь в кровать, а утром встаньте пораньше.

Иногда бывает трудно услышать этот внутренний голос. Отец одной моей 'Зі гаком-ой решил переехать жить В;: другой город .и-стал выбирать: купить ли ему участок и построить на нем-дом; Или приобрести дом, который он уже видел ИВ который'Просто влюбился. Несмотря ил то что его мучили сомнения, его дочь, кажется-, хорошо понимала, чего же он хочет. Кт-кдьпі раз,, когда он говорил

об этом доме, то непременно упоминал, как это будет великолепно и как хорошо ему там будет. А когда разговор заходил об участке, то все обсуждение проходило с точки зрения «нам следует» и потенциальной выгоды, также ощущался его страх от самой мысли о двенадцати месяцах строительства. Его интуиция говорила громко и понятно. Однако, как многие из нас, он просто не умел ее слушать.

Тренируя ментальные «мускулы», вы можете стать более осведомленными относительно своей интуитивной составляющей.

Когда в следующий раз будете находиться в лифтовом холле высотного здания, попробуйте интуитивно почувствовать, какой из лифтов придет первым.

Утром поймите себя на том, есть ли у вас какие-либо идеи относительно новостей наступившего дня. (Никаких фокусов с использованием новостей, передаваемых по радио, встроенному в ваш будильник.)

Попробуйте отгадать, кто звонит по телефону.' (Опознаватель номера не в счет!)

Попытайтесь интуитивно определить некоторые ведущие темы новостей, которые будут передавать на следующей неделе, через месяц или через год. Записывайте предсказания в тетрадь, вносите в компьютер или в крупноформатную таблицу.

Обращайте внимание на то, что подсказывает вам интуиция относительно общей отраслевой тенденций в этом году, в сфере которой находится ваш бизнес.

Принимайте участие в радио- и телеиграх, в которых надо что-либо угадывать. «Угадайте мелодию» до того, как включите радио или следующий видеоклип на Эм-ти-ви. Вы удивитесь, насколько часто ваши ответы будут правильными! Моя жена Това верно угадала все восемь песен

Поля Симона¹, транслируемые в прямом эфире некоммерческого телеканала. Попытка не пытка!

Каждый раз, когда вы понимаете, что правильно предсказываете, похвалите себя за то, что хорошо улавливаете цели. Положительное порождает положительное.

На с. 315 внизу два карандашных рисунка. Они немного не от мира сего. Это мои дети придумали их. Как вы думаете — без глубоких размышлений над ними, только интуитивно, — что бы это могло быть?

И что же у вас получилось? Почему вы пошли именно в этом направлении? Что подсказывало вам думать именно так и что позволило вашей интуиции найти такой ответ? Откройте эту возможность и получайте удовольствие от ее использования.

Было известно, что Масуру Ибука — основатель и бывший главный советник компании «SONY» — обдумывал существенные решения, выпивая чашку чая, заваренного на травах. Исходя из реакции своего организма на такой чай (которую он считал голосом из глубины души), как правило, приходил к тому или иному выводу.

Какие еще доказательства того, что вы должны прислушиваться к своему внутреннему голосу?

В недавно опубликованной статье в журнале «Сайнс» (Февраль 2006 года, подшивка 311) Ап. Дийкстерхуис рас-

¹ Paul Simon (род. 1941) — популярный американский певец и гитарист.

сказывает о потребительской интуиции и о том, какую непосредственную связь она имеет с поведением клиентов. Когда приходит время решать, полагайтесь на свои чувства. «Гораздо лучше откликнуться на зов своего сердца», — говорит Дийкстерхуис, профессор психологии из Амстердамского университета, ученый, который проводил исследование под названием «Эффект невнимательного обдумывания при выборе правильного решения».

Во время одного такого эксперимента студентов попросили выбрать один из четырех автомобилей, исходя из перечня их положительных и отрицательных качеств. Описание характеристик каждой машины, как указывалось в данной статье, высвечивалось в течение 8 секунд на мониторе компьютера.

Сначала такие эксперименты предусматривали простой выбор, при котором каждый автомобиль характеризовался только четырьмя параметрами: некоторыми положительными («внушительный гарантийный пробег») и отрицательными («в салоне автомобиля недостаточное пространство для ног»). Половине студентов предложили сделать свой выбор в течение 4 минут. Другую половину 4 минуты занимали решением задачек, отвлекающих внимание головоломок, которые мешали им сделать обдуманный выбор.

В ходе этого эксперимента студенты, получившие возможность осознанного выбора, лучше справились со своими заданиями и выбрали самый хороший автомобиль, который был единственным, имевшим три положительные характеристики. У других машин их было меньше.

Затем исследователи провели аналогичный эксперимент, однако с более сложными критериями выбора: опи-

сание каждого автомобиля включало 12 характеристик, а не 4, как это было раньше. На этот раз студенты, которым не дали возможности хорошо обдумать свое решение, успешнее справились с заданием, выбрав машину с наилучшими показателями.

Такие результаты, кажется, свидетельствуют о том, что если существует слишком много переменных величин, то нашему подсознанию намного легче найти рациональные звенья и связать их в логическую цепь, для того чтобы сделать наилучший выбор. Прислушайтесь к своему внутреннему голосу!

«Чем более безумные времена, тем важнее для лидеров развивать свою интуицию и доверять ей», — советует гуру современного менеджмента Том Петере. Мысль относится к сфере, «к которой немногие имеют доступ», но интуиция фактически доступна нам всем. Она может быть важным компонентом для принятия решения о приеме кого-либо на работу, для стимулирования сотрудников, увеличения зарплаты, установления партнерских отношений и для предсказания тенденций отрасли, в которой находится ваш бизнес.

В современном,двигающемся вперед ускоренными темпами деловом мире решения должны приниматься быстро и адекватно. Несмотря на то что многие высокопоставленные руководители стараются не говорить об этом открыто, однако интуиция является главной составляющей их успеха при выработке решений. Классическое, однако не поддающееся подтверждению исследование, проведенное фирмой «Кристиан энд Тимберз», занимающейся экспериментальным администрированием, показало, что 55% от 601 руководителя корпора-

ций из списка *Fortune 1000*¹ отдают себе отчет, что они принимают решения на основе фактов и цифр, в то время как 45 % говорят, что главным образом полагаются на свою интуицию.

Рой Роуан, автор книги «Интуитивный менеджер», утверждает: «Логика и анализ могут только отчасти вести человека по пути к выгодному решению. Очень часто последний шаг к успеху требует смелого интуитивного усилия». Интуиция — это секретное оружие очень многих преуспевающих лидеров. Они описывают это как непосредственное познание чего-либо, минуя длительный аналитический процесс.

Вот что сообщалось по поводу аналогичных выводов в газете «Джорнал ов адвэндс нарсин» (подшивка 26, с. 194, июль 1997 г.), в частности, в статье Л. Кинга и Дж. В. Апплетона, озаглавленной «Интуиция: критический обзор исследований и риторики»: «Все дело в том, что очевидность исследований наталкивает на мысль, что интуиция срабатывает как ответная реакция на знания, она инициирует действие и/или обдумывание и, таким образом, движется в направлении, заданном аналитическим процессом, связанным с проявлением заботы о пациенте/клиенте. Таким образом, авторы утверждают, что на практике, в процессе обучения и ухода за больными, нельзя игнорировать суть природы интуиции».

Гарри Каспаров может играть и выигрывать у самого лучшего шахматного компьютера. Как же такое возможно, если такой компьютер способен просчитывать ходы

Статистические данные 1000 крупнейших акционерных промышленных корпораций.

гораздо дальше, чем его соперник? Все зависит от интуитивной хватки шахматиста. Опыт позволяет ему комбинировать анализ с «чувством» того, какой ход — самый лучший.

Дополнительные примеры использования интуиции для принятия стратегических решений — всегда вокруг нас. Игнорируя рекомендации советников, Рэй Крок купил торговую марку «Макдональдс» у братьев Макдональдс. Как он писал в своей автобиографической книге «Перебарывая себя»: *«Я не игрок и у меня нет денег, полученным таким образом, однако мой спинномозговой инстинкт не переставал подстегивать меня».*

Не обращая внимания на тех, кто голосовал «против» и на отсутствие многообещающих результатов исследований рынка, Боб Лутц — бывший президент «Крайслера» — сделал «Додж Вайпер¹» реальностью:

«Это было как раз то подсознательное, интуитивное чувство. И именно оно казалось правильным». (Форбс², 1989)

Элеонора Фрид³, игнорируя тот факт, что 24 издательских дома отказались от этой книги и что против этой публикации выступило ее собственное издательство, сделала ставку на маленькую книжечку, которая называлась «Чайка по имени Джонатан Ливингстон»: «Я чувствовала, что истины, присутствующие в этом незадачливом рассказе, сделают его произведением мировой классики. Это было революционным открытием».

¹ *Dodge Viper* — марка спортивного автомобиля.

² Журнал деловых кругов, освещающий вопросы менеджмента. Издается в Нью-Йорке с 1917 г.

³ Elanor Friede — вдова издателя Дональда Фрида. {Примеч. ред.}

Предприниматели, добившиеся успеха, по своему ментальному складу интуитивно богаче, чем общая масса менеджеров. *(Европейский журнал трудовой и организационной психологии. Подшивка 9. Номер 1. Март, 1, 2000).*

(Европейский журнал трудовой и организационной психологии. Подшивка 9. Номер 1. Март, 1, 2000).

Предприниматели, добившиеся успеха, по своему ментальному складу интуитивно богаче, чем общая масса менеджеров. (Европейский журнал трудовой и организационной психологии. Подшивка 9. Номер 1. Март, 1, 2000).

Альберт Эйнштейн, великий логик современности, отдавал дань уважения интуиции. Среди его наиболее известных высказываний есть и такие: «Воображение является более важным, чем знание».

«Интуитивный ум — священный дар, а рациональный — преданный слуга. Мы создали общество, которое чтит этих слуг, но забывает о таком даре».

Индж Джадиш Парикх в своей книге «Интуиция: новые горизонты менеджмента» (изд. Блэкуэлл. Лондон, 1994) приводит результаты проведенного им социологического опроса 1312 менеджеров из 9 стран. Он подсчитал, что 80% из них признаются в использовании интуиции и при этом уверены, что это способствует корпоративному успеху, а более 70% опрошенных считают, что интуиция также важна при проведении научно-исследовательских работ.

Эти менеджеры представили перечень определений интуиции. Наиболее общими были нелогичное мышление, беспричинные решения, основанные на каких-то признаках или на отрывочной информации, чувства из глубины души, подсознательный анализ, базирующийся на данных памяти, инстинктивные ощущения, шестое чувство и внезапно пришедшие мысли. Почти 60%

менеджеров полагают, что интуицию можно углубить. Я уверен, что интуитивные способности можно развить в каждом человеке.

Где ваша интуиция?

Кажется, что интуиция проявляется на подсознательном уровне. Преуспевающий генеральный директор анализирует ситуацию гораздо быстрее, чем лучший студент на кафедре делового администрирования. Такой директор прибегает к использованию богатой информации, хранящейся в его памяти. Его мозг собирает эти данные и «фасует» их в виде новых понятий или интуиции, работа осуществляется в его подсознании.

Отельный магнат Конрад Хилтон прославился своими догадками. Например, во время закрытых торгов по продаже «Огевенс Корпорэйшн» Хилтон сделал свое первое предложение в объеме 165 000 долларов. «Что-то не давало мне покоя», — будет он рассказывать позже. «Следующее число, которое крутилось в моей голове, было 180000 долларов. Появилось удовлетворение. Мне казалось, что все идет как надо. Было чувство правильного решения. Я увеличил свою цену до этого уровня, полагаясь только на свою догадку». Предложение Хилтона оказалось самым внушительным, однако оно было выше установленного всего на 200 долларов! Его интуиция одержала победу и в конечном итоге принесла ему доход более чем 2 000 000 долларов за одну эту сделку.

Хилтон сам рассказывал о том, как срабатывала его интуиция: сначала он, как правило, изучал все логические варианты решения проблемы, потом ожидал внутреннего

ответа. «Когда у меня возникают трудности, и я уже сделал все, что мог, и просчитал все возможные варианты, я продолжаю вслушиваться в нечто похожее на внутреннюю тишину, до тех пор пока там что-то не щелкнет, и я не почувствую правильный ответ», — объяснял он.

Очень многие люди открывали в себе способность прислушиваться к интуиции. Рой Роуэн из журнала *Fortune* провел социологическое исследование и, взяв интервью у первых лиц компаний из списка *Fortune 500*, обнаружил, что огромное большинство опрошенных лиц не только доверяло интуиции, но они также признались, что использовали ее для своего карьерного роста в бизнесе. Согласно информации г-на Роуэна, полученной им из многих источников, интуицию можно взлелеять и даже привить. «Более половины компаний из списка *Fortune 500*, включая «Проктер энд Гэмбл», Ай-би-эм, «Шелл» и «Сингер»¹, провели соответствующие эксперименты и тренинги», — пишет он. Журналист ссылается на Юджина Гендлина, профессора психологии из Чикагского университета, говоря, что руководителей высшего уровня можно научить распознавать и интерпретировать физические ощущения, которые генерируют идею. «Вы можете обучить людей до такого уровня, что у них появится способность предчувствовать в любое время, когда они этого захотят», — считает г-н Гендлин. Мистер Роуэн пишет, что «завтра самые крупные победы одержат те, кто сможет раньше всех высечь из самой глубины своей природы проблески экономической инфраструктуры и интуитивные вспышки благоприятных возможностей в бизнесе, которые вот-вот должны появиться на поверхности».

Традиционно «Зингер».

Автор газеты «Гарвард бизнес ревью» Дж. Ландри в своей статье «Интуиция в работе: почему развитие чутья поможет вам в любом деле» (*подшивка 81, №2, с. 22*) сообщает, что директора корпораций считают, что успешные менеджеры высшего звена, которые работают в условиях стресса и прессинга, сталкиваясь со сложными проблемами, постоянно полагаются на свои предчувствия и ощущения. На основе этого исследования сделан вывод, что, как мы видим на примере Конрада Хилтона, менеджеры могли бы добиться большего успеха, комбинируя логику и интуицию.

Имеет ли это все сходство с тем процессом, который вы осуществляете, задаваясь вопросом: пожарить глазунью или сделать омлет? Главное здесь — услышать этот тоненький внутренний голосок и придать ему силу, чтобы он громко заговорил относительно более серьезных проблем в вашей жизни. Я не имею в виду, что вопрос «глазунья против омлета» является тривиальным, я только хочу сказать, что такие вот внутренние консультации были бы полезны во время ваших переговоров по базовому, многомиллионному долларовому контракту.

Включение в процесс

Так или иначе ваш разум мыслит картинками и образами, а не словами. Это естественная форма. Словам необходимо учиться, а рисовать картинки — необязательно. Вы можете использовать этот фактор для доступа к вашей интуиции, решая собственные проблемы. Закройте глаза и опишите вашу спальню. Перед вашим мысленным взором всплывет картина. Мебель, шторы, постельное белье

определенно не появились бы в виде слов или букв алфавита. Очень часто такие образы в вашей голове вызывают определенные чувства или приводят к какому-то эмоциональному состоянию. Изображение дерева в поле может напомнить вам о пикнике, состоявшемся много лет назад, — нежно хранимое детское воспоминание. С другой стороны, если какого-то знакомого вам человека ударила молния, когда он стоял под деревом во время грозы, такое изображение у него может спровоцировать возникновение совсем других эмоций.

В то время как ментальные образы являются чаще всего нейтральными, каждый из них несет определенное сообщение. Вы, должно быть, испытывали это на себе, когда, разговаривая с кем-то, вы улавливали в словах собеседника что-то такое, от чего у вас возникали неожиданные мысли. С помощью таких образов вы можете эксплуатировать свое подсознание и инициировать работу интуиции.

Ищите ответы внутри себя

Прежде чем мы пойдем дальше, нам необходимо определить несколько базовых понятий, чтобы не сомневаться, что мы говорим с вами на одном и том же языке. Когда я упоминаю логическое мышление, то имею в виду его сознательную, аргументированно мыслящую аналитическую часть, которая мыслит фрагментами и способна делать умозаключения и понимать напечатанный текст. Подсознание — это ваше внутреннее «я», ваши мечты. Оно содержит в себе опыт, который вы когда-либо получали. Эта по-настоящему интуитивная сторона имеет спо-

способность развиваться, но не является оценочно мыслящей и находится в обособленном состоянии, она также снабжает нас бесконечным по объему информационным материалом для получения удовольствий. Это та область, где знания уже существуют в готовом виде. Практически, когда я говорю, что необходимо использовать вашу интуитивную сторону, или произношу: «Не берите в голову!», ваш разум может использовать и подсознание, и чутье или и то и другое вместе. Не имеет значения, откуда берется ответ или вдохновение. Главное, чтобы вы его получили.

Давайте создадим гипотетическую ситуацию. Представьте, что умирает ваш дедушка. Вы знаете, что он оставил завещание. У вас нет ни малейшего представления, куда он его спрятал. Его нет ни в банковской ячейке для хранения личных сбережений, ни в каком другом логически объяснимом месте. Поэтому вы задаете себе насущный вопрос: «Куда же дедушка спрятал свое завещание?» Как только вы озвучили запрос, позвольте мысленным образом захлестнуть ваш разум: один вызывает другой, как имеющий логику, так и нет.

Вообразите на минуту, что в ответ на ваш вопрос: «Где дедушкино завещание?» — у вас в голове возникает грузовик, который перевозит мороженое. Поскольку вы позволили мыслям побродить, то замечаете, что на борту этого грузовика нарисована большая реклама тортов из эскимо. Это наводит вас на мысль о коробке на чердаке, в которой хранятся пластинки с песнями Бьорк, или о морозильной камере в подвале. Это начало: места, с которых вы должны начать поиск завещания.

Мы знаем больше, чем нам это кажется. И мы можем найти своим знаниям более широкое применение, чем можем себе представить.

Джеймс Ватт много и упорно работал над тем, чтобы ротор его электродвигателя вращался плавно, однако он никак не мог даже близко подойти к решению этой проблемы. Как-то раз ночью ему пригрезились расплавленные металлические фрагменты, падающие с неба и принимающие сферическую форму после того, как они остывали. Такое видение вдохнуло жизнь в производство шарикоподшипников.

Элиас Хоу¹ потратил несколько лет на изобретение швейной машины. Все упиралось в одну маленькую деталь, однако он никак не мог найти выход до тех пор, пока ночью ему не приснилось, что его схватили дикари из какого-то племени, и их вождь настаивал на том, чтобы это изобретение было немедленно завершено, в противном случае — смерть. Когда Элиаса во сне повели убивать, он обратил внимание: копья в руках дикарей имели наконечники, на расплющенном острие которых было проделано отверстие в форме глаза. Проснувшись, он сделал иглу с ушком возле острия, а не посередине, как это было раньше. Эта финальная часть его задачи сформировала основной замысел современной швейной машины.

В понимании более глубоких принципов интуиция действует как дар, который позволяет нам синтезировать идеи. Как сказал Альберт Эйнштейн: «К этим законам не существует логических путей, их может достичь только интуиция, опираясь на ответное понимание опыта». Интуиции приписывались открытия в таких областях, как химия, физика и других научных сферах. Рассказывали, что ученые, обнаружившие двуспиральную структуру

Elias Howe (1819—1867) — изобретатель-самоучка, создатель первой швейной машинки.

молекулы ДНК, сначала увидели во сне ее перекрученные вместе цепи, а уже потом доказали это в действительности. Эйнштейн часто делал то, что он называл «мысленный эксперимент», в котором визуализировал себя в определенной ситуации, а потом анализировал полученный в ходе такого занятия результат. Что бы было, если бы я понесся на велосипеде со скоростью света? Что бы происходило с велосипедом, со мной, со звуком и светом?

Экономист Джон Мэйнард Кейнс' рассказывал об Исааке Ньютоне: «Интуиция у него действительно была исключительно экстраординарной. Казалось, что он испытывал счастье от своих догадок потому, что хорошо знал, что пока вряд ли у него есть хоть какая-то надежда, чтобы доказать их. Эти доказательства выстраивались потом, они не являлись средством для производства открытий».

Будучи совсем молодым, Уолт Дисней в мечтах создавал свою концепцию мультипликационных фильмов. Он также рассказывал о забавном мышонке, который снился ему по ночам. Эта же самая тропа остается открытой для всех нас. Имея небольшой опыт, вы, бодрствуя или похрапывая в уединении, также можете создать условия для работы своего подсознания над запутанной проблемой или над важным решением, поскольку сны предоставляют нам информацию о тех событиях, которые действительно происходили в нашей жизни.

В то время как вы имеете возможность подбора, а также комплексного использования любых средств и методов, представленных в данной главе, и поскольку вы, вероятно, очень заинтересованы найти более легкий путь, я позна-

Maynard Keynes (1883—1946) — известный английский экономист.

комлю вас с шестью своими приемами, обеспечивающими без лишних хлопот успешную работу интуиции.

1. Перед тем как идти спать, скажите себе, что вы будете запоминать свои сны.
2. Перед сном задайте себе вопрос, на который хотели бы получить ответ. Будьте предельно конкретны и кратки.
3. За несколько часов до сна избегайте использования стимуляторов. Чай, кофе и какао — все содержит кофеин, даже алкоголь не настолько способствует сну, как может показаться. Вместо этого примите расслабляющую горячую ванну, что поможет избавиться от физического напряжения. Вам также поможет спокойная музыка, популярная в Европе в XVIII веке.
4. Перед тем как идти отдыхать, если у вас есть время, вкратце запишите в дневник (для чего храните его недалеко от кровати), чем занимались днем. Что еще более важно — записывайте мысли и чувства, возникающие у вас во время дневных событий и мероприятий. Потом составьте перечень вопросов, которые вы задаете сами себе.
5. Непосредственно перед тем, как ложиться, скажите себе, что заснете крепким сном, утром проснетесь свежими и что будете запоминать свои сны (Вы помните тему о самопрограммировании, которую мы обсуждали до этого?).
6. Когда вы проснетесь окончательно, напрягите память, чтобы восстановить образы из своего сна. Все это будет напоминать эффект одиноко торчащей ниточки на шерстяной вещи, попробуйте потянуть за нее — и вы распустите все петли: одна маленькая подсказка поможет вам воссоздать увиденную картину в целом и проведет вас по всем эпизодам этого сна.

Теперь вам необходимо интерпретировать то, что получили, распутывая узелки и сдвигая облака в сторону. Начните с того, что дайте своему сну название, как художественному фильму. Используйте для этого, по возможности, меньше слов. На какую тему сон? Сведите смысл в одно предложение или передайте его несколькими словами. На какие основные символы опирается сюжет сна? Что, по вашему, больше всего впечатляет ваше сознание? Что скрывает ваша память? Какие чувства вы испытываете? Не надо быть Зигмундом Фрейдом, чтобы разгадывать значение своих снов. Наиболее очевидный ответ — тот, который подсказывает ваша интуиция, он и является самым правильным. Доверяйте себе, чтобы понять его истинный смысл.

Универсальный помощник

Сама жизнь дает вам благоприятные возможности. Вы, имея обостренное чутье и утонченную интуицию, познакомьтесь с такими возможностями, о существовании которых даже не догадывались.

Интуиция — неоценимый дар, необходимый для принятия таких жизненно важных решений, как:

- Решение о переезде на ПМЖ в другую страну или в новый дом.
- Вступление в бизнес на условиях долевого партнера или решение о вступлении в брак.
- Распределение по времени размеров ваших капиталовложений в осуществляемый долгосрочный проект.
- Оценка таких людей, как претенденты на работу и ответчики в суде.

- Принятие решения «за» или «против» относительно вашего участия при удачных стечениях обстоятельств, например, продвижении по службе, возможности увлекательного путешествия и т. д.

Зачастую мы придаем слишком большое значение рационализму, фактам, причинам и логике. Тем не менее логика и аналитическая работа могут только отодвинуть вас от истины. К счастью, для того чтобы привлечь на свою сторону подсознание, не надо надеяться на поездку в царство снов. Например, вы можете колебаться, соглашаясь с одним вариантом своего трудоустройства. Другая работа, еще лучше, может показаться где-нибудь на горизонте, и может, в такой компании, о которой вы и не мечтали. Все это подводит нас к древнему афоризму, который я продолжаю повторять: доверяйте своей интуиции.

Но если вас это действительно волнует, существует способ, с помощью которого сможете получить ответы. Вы готовы узнать, что это за способ? Вот он. Если все остальное терпит неудачу, бросайте монету. Что? Вы не ожидали такое услышать? Все равно попробуйте.

Думайте о решении, которое пытаетесь принять. Сформируйте его в уме в виде ответа «да» или «нет». Например: «Мне устраиваться на работу в акционерное общество *Большая штукovina?*»

«Мне поступать в этом году в аспирантуру?» «Мне прекратить встречаться с Джоном?»

Возьмите монетку и подбросьте ее вверх. Орел означает «да», решка — «нет». Итак, какой был вопрос?

Однако подождите! К этому упражнению есть еще одно дополнение.

Подумайте о том, какие чувства вызвал у вас такой ответ. Не разочаровал ли он вас? Принес ли облегчение? Прошла ли у вас по всему телу дрожь от волнения и не скрутило ли у вас от страха живот? Признайтесь, не захотелось ли вам запустить монетку еще, а потом еще раз, чтобы остановиться на лучшем результате из трех? (Или вы уже так и сделали?)

Любая из перечисленных ответных реакций является свидетельством вашего разговора с интуицией. Ваша реакция предоставила вам информацию о наличии ответа на ваш вопрос. Мы так часто ожидаем, что наша интуиция скажет нам нарастающим, как у Бога, голосом: *«БЕРНАРД, ИДИ РАБОТАТЬ В А/О БОЛЬШАЯ ШТУКОВИНАМ*

Скорее всего она даст о себе знать посредством легких ощущений, внутренних толчков или состояния тела в целом. Когда вы научитесь уделять внимание таким ответным реакциям и действовать в соответствии с ними, они покажутся вам такими же громкими и понятными, как нарастающий голос.

Все это приходит с практикой, поэтому, когда вы находитесь в пылу сражения и когда она нужна вам, ваша интуиция всегда будет с вами. Продолжайте тренировки, даже когда несете потери.

Журнал интуиций

Я не являюсь фанатом журналов, однако этот предельно безболезненный и поможет вам проследить всю кривую интуитивного роста. Используйте компьютерную таблицу или смартфон, если хотите, или оправляйте ее себе по электронной почте, только систематически ведите записи.

Ежедневно форсируя процесс познания, вы вскоре заметите, как поступает интуитивная информация. Я, как правило, записывал первые четыре мысли из тех, которые возникают у меня в голове в течение дня, и сколько мыслей проявилось за этот же день. Все эти вещи могли иметь такое же фундаментальное значение, как «рваный красный носок», или имя «Аня», или «xxx». И вдруг днем в какую-то минуту кто-нибудь на автобусной остановке снимал кроссовок, и у него на ноге был рваный красный носок. Специально ли я искал этот красный рваный носок? Было ли это сбывающимся пророчеством? Не имеет значения. То, из-за чего это произошло, должно было настроить меня уделять внимание всему, что находится вокруг меня.

У меня есть несколько маленьких советов, которые помогут вам начать вести записи о работе интуиции. Хочу обратить ваше внимание на то, чтобы вы, регистрируя свой прогресс, аккуратно заполняли таблицу. Потом вы будете приятно удивлены, когда однажды посмотрите на пройденный путь и увидите, насколько далеко продвинулись!

Записываете все, что происходит параллельно и одновременно. Иногда информация, которую вы фиксируете, может показаться вам в этот момент совсем неважной. При ретроспективном просмотре вы сможете увидеть, как развивался ваш опыт прогнозирования.

Не редактируйте полученную информацию и не подвергайте ее цензуре. Вы учитесь в равной мере как на успешных результатах, так и на неудачах. Кроме того, время покажет, что вы настолько все делали правильно. А ошибки будут всегда. Существует информация, которая в определенное время представляется в виде хорошей идеи,

а потом выглядит ужасной, продукты, купленные с полной уверенностью, что они имеют восхитительный вкус, оказываются на вкус как опилки. Жизнь наполнена подобными разочарованиями, однако, если они ничему вас не научат, считайте, что вы зря потратили на них свое время.

Параллельно с большой картиной позаботьтесь о том, чтобы вашего внимания также хватило и на второстепенные детали. Анализируйте каждое решение, которое вам необходимо сделать. Таким же образом поступайте с потоками мыслей и энергии. Ходите на прогулку по соседним улицам и кварталам, чтобы заметить различия во всем, что вас окружает. Танцуйте, прыгайте, вдыхайте запах кофе. Веселитесь.

Постоянно помните, что вы продолжаете учиться. Вы учитесь испытывать терпение по отношению к себе, а также — к обстоятельствам. Не забывайте: всему свое время.

Перед тем как путь будет открыт, возможно, появится необходимость задействовать много факторов и движущих сил. Поэтому, когда читаете газеты и журналы, вырезайте фотографии, заголовки и статьи, которые привлекли ваше внимание, особенно если они не находятся в сфере ваших обычных интересов. Храните эти вырезки вместе со своим журналом интуиции. На обратной стороне указывайте дату. По истечении некоторого времени вы заметите основные тенденции. Они, в свою очередь воздействуя на подсознание, будут воскрешать в вашей памяти содержание прочитанных ранее материалов. Не существует никакого стопроцентного способа, чтобы расшифровать ваши интуитивные сообщения. Вы должны решить, что они значат.

Для этого вам потребуется прочитать их снова и использовать логическое мышление, чтобы интерпретиро-

вать смысл. Когда вы получите определенные результаты, один из них внезапно осенит вас. Он и будет ответом. Какой-то зрительный образ может вызывать совершенно противоположные ассоциации, возможно, связанные с вашим детством. Эти ассоциации натолкнут на ответ. Здесь главное — то, что вы об этом уже знаете. Отреагирует ваше внутреннее «я» и скажет: «Да, это — оно». Когда вы будете размышлять над своими заметками, всего лишь позвольте себе быть услышанным.

Интуитивное постижение мыслей

Способность смотреть на вещи с точки зрения другого человека — это результат работы интуиции. Когда я создавал видеоклип для своего первого выступления на телевидении, то пригласил артиста Питера Макса, который по сценарию стоял на одном из высотных зданий Международного торгового центра, а я — на другом. Когда на нас «наезжали» камеры, Питера просили нарисовать что-нибудь на холсте, а моя задача — продублировать это изображение на своем холсте.

Высоко в небе над каньонами городских улиц, я чувствовал себя совершенно спокойным и уверенным, в состоянии, необходимом для вдохновения собственной интуиции. Я пытался увидеть окружающий мир таким же, каким он предстает перед Питером. Мысленно я представлял, как небоскребы Манхэттена превращаются в горную гряду, облака трансформируются в звезды, в звезды типа Макса Питера. И это было как раз то, что я рисовал на холсте.

Все это было точной копией изображения Питера. Позже он скажет в интервью, что больше всего был поражен

не тем, что я продублировал его рисунки, а скорее тем, что еще чей-то разум смог мыслить точно так же, как и его собственный. Я не делал никаких невероятных трюков. Я всего лишь позволил своему воображению совершить полет. Полагаясь на свои знания о Питере Максе, о его взглядах на те вещи, которые он рисовал, я смог, в некотором смысле, стать его умом и посмотреть его глазами. Было продемонстрировано то, как можно видеть существующее на самом деле, а не то, как можно догадаться, что

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Возьмите на вооружение одну штуку из следующего эксперимента, который я отснял для своей программы на телевидении. Мы запечатлели супружескую пару, хотя вы сможете проделать то же самое со всеми, кого хорошо знаете. Когда включаются камеры, по моей команде, жене дают в руки, которые она прячет за спиной, упаковку из пяти конфет «Лайфсэйверс¹». Она открывает ее, затем не глядя и не показывая своему партнеру берет одну конфету и кладет себе в рот. Я предлагаю ей хорошо распробовать эту «Лайфсэйверс», насладиться ее вкусом полностью, без остатка, как будто это самая вкусная вещь на земле, а потом передать через всю комнату своему мужу, с каким фруктовым наполнителем эта конфетка.

Тем временем ее мужу предлагают мысленно попробовать ощутить у себя во рту вкус этой «Лайфсэйверс» и отгадать, что он напоминает, судя по реакции жены. Он думает примерно одну минуту, а потом говорит: «Вишня».

Это оказывается вишня.

¹ *Life Savers* — товарный знак леденцов в форме спасательных кругов с разнообразными фруктовыми ароматизаторами.

он увидит. Практикуясь регулярно, вы сможете делать почти такие же вещи с окружающими людьми, желающими принимать в этом участие.

Обостряя чувства и поднимая уровень своего восприятия, мы начинаем точнее предсказывать, а также позволяем хорошим вещам происходить с нами. Интуиция также помогает нам понимать других людей гораздо глубже, чем это позволяет делать наблюдение за внешним проявлением их поведения. Мы можем ощущать или чувствовать, когда человек рядом с нами серьезно обеспокоен, нам понятно это независимо от того, является он или нет человеком честным и правдивым.

Так же как при улавливании невербальных знаков общения, чем лучше мы кого-либо знаем, тем точнее можем сказать, что он думает, иными словами, хорошее знакомство способствует развитию интуиции. Демонстрируя на своих шоу игру по передаче мыслей, я женил не одну пару участников (не на себе, а друг с другом!). Представитель (неважно, он или она) одной пары рассматривает красочную рекламу в журнале (напоминаю: это носит случайный характер) и пытается мысленно передать ее идею своему партнеру, стоящему в нескольких шагах. Замысел состоит в том, что семейные пары с продолжительным стажем обладают всеми возможностями передачи мыслей на расстоянии, что позволяет им улавливать знаки, подаваемые друг другу. Я люблю наблюдать за лицами этих людей, когда один говорит: «Орео?», и партнер показывает ему картинку печенья «Орео». Хотя все всегда удивляются, такой успех легко объяснить: супруги легко могут играть в подобные игры, потому что они хорошо знают друг друга.

ИГРАЕМ ЕЩЕ РАЗ В СТИМУЛЯЦИЮ ИНТЕЛЛЕКТА

Когда в следующий раз будете звонить кому-либо по телефону или кто-то будет звонить вам, закройте глаза и представьте, какого цвета рубашка у человека на другом конце провода. Почаще делайте это, и вы достигнете уровня, при котором будете отгадывать чаще, чем у вас получается теперь. Почему так получается? Я сам понятия не имею.

Вы можете использовать колоду карт, для того чтобы развить свою интуицию до такой степени, чтобы вы могли полагаться на нее автоматически. Это упражнение предусматривает наличие обычной колоды, в которой 52 листа, оно также поможет протестировать вам свою интуицию. Кто-то называет то, чем мы собираемся заняться, французским словом «*clairvoyance*», которое означает «ясновидение», другими словами «тонкая проницательность». Это подходящий термин, поскольку эта игра подразумевает здесь «ощущение» в несколько необычном смысле.

Как мы видели, люди, прожившие вместе в течение долгих лет, имеют коммуникативную связь. Несмотря на то что они не пытались делать это подсознательно, чем дольше пары находятся вместе, тем больше мыслей друг друга они улавливают на расстоянии. Любая жена иногда знает, что вот сейчас по телефону звонит ее муж и у него новости для нее. Муж может закончить недоговоренную фразу вместо жены (это может быть раздражающим). Именно такая эмоциональная связь между двумя людьми делает их общение более продуктивным. Это и долгое терпение, и большая практика.

Возьмите колоду и тщательно перетасуйте карты, держа их рубашкой вверх. Возьмите верхнюю карту (не переворачивая ее) и попробуйте угадать масть: черная или красная. Попытайтесь представить цвет в уме или почувствовать его. Если вы думаете, что цвет красный, начинайте складывать отдельную стопку слева от себя рубашкой вверх. Возьмите следующую карту и попробуйте почувствовать ее масть. Если чувствуете, что черная, положите ее, не переворачивая, справа от себя. Продолжайте до тех пор, пока все карты не лягут в эти две стопки. Вы можете раскладывать их быстро или медленно, как хотите. Главное произойдет тогда, когда заговорит ваше внутреннее чувство. Не передумывайте.

Как только вы сдадите все 52 карты, переверните обе стопки. Посчитайте, сколько карт красной масти в стопке, предназначенных для «красных». Потом пересчитайте карты черной масти в стопке для «черных». Если в каждой стопке у вас оказалось от 12 до 14 «правильных» карт, это удовлетворительно, от 15 до 20 — отлично, больше чем 20 — у вас экстраординарные способности.

С помощью надежных интеллектуальных приемов вы можете сократить данный процесс и быстро строить хорошие взаимоотношения с людьми, которых едва знаете. Поступая точно таким же образом с близкими людьми, благодаря тому, что мы знаем их лучше, чем думаем, мы овладеваем информацией, о содержании которой даже и не догадываемся. Используя секреты своего интеллекта, вы можете усилить свои личные возможности, которые будут способствовать получению максимальной отдачи от мира в целом.

Умственные решения

Вы уже развили множество ментальных способностей, которые помогают вам решать проблемы. Вот несколько дополнительных вариантов для использования этих качеств и для облегчения поиска ответов внутри себя. Не забывайте, что эти умственные упражнения существуют для укрепления вашего интеллекта и для обострения вашего восприятия. Используйте их! Они придадут вам силы.

Для того чтобы включить в работу чутье, начните со 100-процентной концентрации внимания на существующих проблемах, вопросах или ближайших целях. Поработайте над ними. Полностью погрузитесь в них. Вам скорее всего захочется записать это. Попробуйте в нескольких словах, если у вас это получится, то вы сможете добраться до сути или до главного звена этой проблемы. Один этот ход поможет вам найти нужное решение.

Как ни странно, если вы внезапно прекращаете свое занятие и приступаете к совсем другому делу: идете в кино или на прогулку, начинаете уборку или просто медитируете — это тоже подталкивает вас к решению проблемы.

Или вы можете одновременно делать два дела из перечисленных выше? Кажется ли это несовместимым? Совсем нет. Сначала вы доводите решение какой-то проблемы до крайности, потом резко сбавляете обороты, давая, таким образом, вашему сознанию и подсознанию попытку решить ее.

Когда бы мы еще вспомнили технику релаксации? Она, помимо помощи в достижении успеха при работе с любы-

ми интеллектуальными средствами, предусмотренными данным курсом обучения, может использоваться как коммуникационный канал для обеспечения многих вещей, включая ответы на беспокоящие вас вопросы. Сядьте, расслабьтесь и сделайте несколько глубоких вдохов. Задайте себе вопрос, на который хотели бы получить ответ. Вопрос должен быть конкретным, насколько это возможно. Вопросы типа: «Почему я не такой богатый?», «И на ком мне жениться?», «Меня продвинут по работе?» — не только находятся за пределами вашей компетенции, но они также слишком общие и подвержены влиянию извне. Чем определеннее, точнее вопрос, тем яснее и быстрее получается на него ответ.

«В чем главная причина, из-за которой денежный поток проходит мимо моей жизни?»

«Куда мне надо пойти, чтобы привлечь внимание своей идеальной половины?»

«Что мешает росту моей карьеры в настоящее время?»

«Что именно надо сделать, чтобы привлечь внимание своего начальника, который обеспечит мой стремительный взлет на работе и по карьерной лестнице?»

Вот примерно такого плана следует задавать себе вопросы.

Сосредоточьте внимание на том предмете, который вам нравится, возможно, это цветок, картина или часы. По мере того как вы концентрируете внимание, попробуйте изменить образ, который он формирует в вашем сознании. Можете его запятнать, сделать расплывчатым, изменить форму или вообще предать ему другой внешний вид. Запишите или запомните все, что приходит вам на ум: предметы, формы, цвета, запахи, ощущения и чувства.

Готово? Держу пари, что у вас уже есть решение, которое вы так искали. Фокусируя свое внимание на каком-либо окружающем вас предмете, вы создадите внутреннюю свободу для возникновения такого ответа. Сосредоточенное внимание на предмете — средство достижения цели. Это почти то же самое, как если бы монотонный звук позволил вам сначала сосредоточиться, а потом прозвучал как выстрел. Иногда существует множество ответов, а это уже самое что ни на есть откровение. Дело в том, что ответы уже существуют, только находятся они глубоко внутри вас. Вы должны достать их.

Медитация и дыхание как основные элементы поведенческого сценария для общей релаксации также могут оказать помощь наряду с умственными упражнениями и молитвами. Многие, для того чтобы установить прочную связь со своим внутренним миром, используют *песнопение* и *миросозерцание*, несмотря на то что эти методы несколько изменили свою традиционную форму. Современное песнопение скорее напоминает скандирование короткой песни, у которой простая мелодия или всего несколько монотонных звуков, и исполнение ее, имеющее целью достижение определенного душевного состояния, предусматривает повторение слов и ритмо-мелодических фраз. Миросозерцание как разновидность медитации или молитвы включает процесс погружения в мысли и самопознание. Вы фокусируете свои мысли на одном концепте (понятии), например на «Манчестер юнайтед», и используете такой способ достижения более глубокого духовного состояния. Все это похоже друг на друга тропинки к вершине одной и той же горы. Пользуйтесь любыми, которые считаете продуктивными для себя, и делайте это чаще.

Поведенческий сценарий использования интуиции

Для того чтобы упрочить связь с интуицией, вам необходимо практиковаться слушать свое внутреннее «я». Данный сценарий поможет вам сделать это. Представим, что вы с кем-то познакомились и не можете разобраться в своих чувствах по отношению к этому человеку. Используйте следующую «животную» технику включения своих интуитивных ощущений, касающихся ваших личных или деловых связей независимо от того, новые они или старые.

Эй, ты, животное!

Займите удобное положение сидя, расслабьтесь, сделайте несколько глубоких вдохов и нарисуйте в своем воображении человека, о котором хотите узнать больше. Посмотрите на него своим внутренним зрением. Позвольте этому человеку превратиться в животное. Что вам внушает вид этого животного? Тигр кажется вам угрожающим или сильным и нежным защитником. Он молодой или старый? Обратите внимание на все эти характеристики. Не начинает ли какая-нибудь часть этого животного бросаться вам в глаза или притягивать ваше особое внимание? Куда оно направляется и что оно делает? Каковы его качества? Когда вы откроете глаза, проанализируйте, что это для вас значит.

Одна теннисистка опробовала этот метод на себе. Ей хотелось представить себя на корте в виде тигра, сильной и собранной, жесткой и наполненной духом состязательности. Вместо этого на ум приходил образ газели, тонко-

ногой и стремительной, который в ее случае — спортсменке это стало понятно после некоторых раздумий — был более точным. Она думала, что главным ее достоинством на корте была жесткость, ее стремление к соперничеству: «победа любой ценой» (тигр), однако пришла к мысли, что в действительности, играя в теннис, она находилась во власти скорости и грации.

Вспомните кредо Мухаммеда Али «порхать как бабочка и жалить как пчела». Он произвел тщательный отбор, прежде чем остановился на этих символах, воплощавших его легкость ног и метод безжалостных атак. Пчела, нападая на кого-либо, готова в конце концов умереть ради победы. Невозможно себе представить сочетание каких-то других насекомых, так точно отражающих суть Али.

Какое-то время я тесно сотрудничал с футболистами Джейсоном Сехорном и Майклом Страханом из команды «Нью-Йорк джайентс». Они оба использовали эту технику, визуализируя — параллельно с другими вещами — радарное свойство летучей мыши. Оба были в состоянии улавливать малейшие движения игроков-противников и, таким образом, знали, когда надо предпринять атаку, а когда от нее уклониться. С тех пор и тот и другой постоянно принимают участие в играх команд американского футбола за Суперкубок, и я твердо убежден, что они достигли этого частично благодаря такому «мышинному» методу визуализации. У каждого животного есть определенная сила, поэтому все зависит от вашего решения: что даст вам такая сила и как вы ее будете применять.

Вы также можете использовать эти «зверинные» приемы, отвечая на какие-то свои вопросы. Закройте глаза, задавайте себе один вопрос в течение нескольких минут, а потом позвольте появиться образу того или иного животного.

Продолжайте упражнение, как указано выше, задавайте вопросы, для того чтобы интерпретировать ответы. А вот еще один способ, заслуживающий внимания.

Впишите себя в создаваемый мысленный образ

Расслабьтесь, как упоминалось выше, и визуализируйте природный пейзаж, который вам больше всего нравится. Возможно, вам захочется обозреть великолепный вид, открывающийся с горной вершины. Или может быть, вы — на берегу озера или моря. Ваше местоположение — дело выбора, который не исключает какого-то места, прочно связанного с вашими воспоминаниями или желанного для посещения. Если у вас трудности с визуализацией таких пейзажей, отдайте предпочтение варианту, который вам нравится, — тихий, спокойный и расслабляющий вид природы — и работайте с ним. Увидьте себя на фоне этой картины, в окружении и единстве с силами природы.

Ознакомьтесь с каждой деталью вашего окружения. Впитайте их все в себя. Сфотографируйте все цвета этой картины, все ее оттенки. Обратите внимание на формы деревьев, растений, животных. Следите за тем, как изменяются облака и как они перемещаются, за тем, как падает вода. Слушайте звуки, какими бы слабыми они ни были, даже если они неразборчивы, обращайтесь на них свое внимание. Делая вдох, почувствуйте аромат, благоухание природы. Вдыхайте его и наслаждайтесь им. Ощутите движение вокруг себя: бриз, полет птиц, животных, которых вы видите, но которые не могут видеть вас. Почувствуйте, как вращается Земля. Почувствуйте движе-

ние воды и жизни, которая в ней находится. Выпейте воды, попробуйте фрукты на деревьях, нектар цветов, почувствуйте полное умиротворение пейзажа, частью которого вы являетесь.

Делайте вдохи и выдохи, сконцентрируйте внимание на этом ритме. В этом состоянии позвольте интуиции обнажиться перед вами. Не намеревайтесь искать ответы — разрешите ответам прийти к вам. Какие бы мысли ни приходили к вам в голову, описывайте их вслух. Если возможно, делайте запись на магнитофоне. Или же вам сможет помочь ваш друг, вооружившись пером и бумагой. Потом вы сможете поменяться местами, и вы будете записывать мысли своего друга. Если вы не можете одновременно проговаривать их и фиксировать на бумаге, сделайте это сразу после того, как закончите визуализацию.

Описывайте, что вы чувствуете, видите, слышите, осязаете, обоняете и ощущаете на вкус — все, каким бы тривиальным вам это ни казалось. Независимо от того, какие мысли и образы приходят в голову, пробуйте их запомнить или записать на ГК. Позже вы займетесь интерпретацией этих мыслей. Не сопротивляйтесь направлению вашего движения. Позвольте себе быть ведомым. Вы будете поражены тем, что откроется перед вами. Я обещаю.

Одно примечание. Ничто не может сравниться с одиночеством как способом войти в контакт с самим собой. Совершайте самостоятельные прогулки, для этого выберите маршрут движения в сторону гор, через лес или вдоль морского берега. Находясь дома, закрывайте двери и отключайте телефон, а также изолируйте себя от всего, что может извне нарушить одиночество. Вы можете решить ничего не делать и заняться созерцанием. Главное, у вас должно быть личное время. Выполнение каждого из

вышеупомянутых упражнений после определенного промежутка времени, проведенного в одиночестве, оказывает наиболее полезное воздействие.

Копаем глубже

Мы все вовлечены в этот интуитивный хоровод. Мы можем разучить необходимые па и танцевать с изяществом, показывая свои способности, или наступать окружающим на ноги и, в свою очередь, испытывать, как по вашим ногам топчутся другие. Однако это танец жизни. Мы не сможем себе позволить только одну вещь — засидеться в девках у разбитого корыта. Поэтому, если вам не нравится такая метафора, наденьте свои танцевальные туфли и давайте будем разучивать следующее движение в вашем танцевальном репертуаре.

Как вы развиваете свою интуитивную натуру? Пониманием того, что совпадения — это нечто большее, чем обстоятельства, и детальным их изучением.

Вы принимаете участие в конкурсе на вакантную должность в компании, где действительно хотите работать, а в это время звонит ваша школьная подруга и говорит, что она недавно устроилась на это место.

Вы только что решили съездить отдохнуть в Италию, а в это время звонит ваш лучший друг и сообщает, что они тоже собираются провести отпуск в Италии.

Вы идете в малоизвестный ресторан, в котором никогда раньше не были, и случайно там встречаете человека, с которым хотели поговорить по телефону.

Вы мечтаете о встрече с любимым дядей. Утром вам звонят и сообщают, что он умер накануне вечером.

Вы поднимаете трубку, чтобы набрать номер своего приятеля, и обнаруживаете, что он уже на линии и звонит вам в это же время.

Многие люди отмечают такие случайности как простые совпадения, однако все не так просто. Перед вами примеры синхронии. Знаем ли мы об этом или нет, они не происходят без причины, и мы не можем подготовиться к ним до такой степени, чтобы контролировать их появление, и быть начеку в нужный момент.

Для полного использования так называемого, шестого чувства, вам необходимо лучше узнать себя. Вы можете сделать это уделяя более пристальное внимание своему внутреннему диалогу — голосу в голове, который шепчет сообщения относительно вашей жизни и вашего представления о самих себе. Очень часто при разговоре со своими студентами, я чувствую, насколько они поглощены или вовлечены в то, что нередко называют *негативными разговорами с самим собой*. Такой способ мышления заглушает то, что ваша интуиция, возможно, пытается прошептать вам на ухо. Это также сводит на нет ваши усилия, направленные на осуществление позитивных сдвигов.

Создание конкретного воображаемого имиджа того, что вы пытаетесь сделать, достигается различными способами. В сторону вашей интуиции визуализация направляет импульсы, сигнализирующие о ваших желаниях. Затем ваша интуиция может начать превращать эти поступления в движение, которое претворяет ваши желания в реальность. Однако не ждите, что ваша интуиция сделает это все самостоятельно. Это как раз то место, где начинается вторая часть, — действие.

Ваша задача состоит в том, чтобы сфокусировать внимание на целях, а потом действовать в соответствии с ин-

туитивными импульсами. Придавайте значение любым знакам, которые дает интуиция и которые могут помочь в достижении поставленной цели. У вас может появиться внезапный импульс позвонить другу. Звоните! Вы можете почувствовать желание прочитать какую-то книгу. Прочтите ее! Не исключено, что вы получите внезапный импульс поговорить с человеком, стоящим рядом с вами в очереди. Разговаривайте!

Действие и интуиция освобождаются друг от друга при достижении цели. Ваш интуитивный «более высокий разум» может составить общее представление о том, что необходимо сделать для привлечения всех результативных составляющих, и помочь вам сделать задуманное. Будьте уверены, что вы не идете на поводу у вашего внутреннего голоса, скорее наоборот.

Мы все имеем доступ к собственной интуиции и обладаем беспредельными творческими способностями. Мы вовсе не деремся за кусок лимитированного пирога.

Вы можете вдыхать весь воздух, который вам нравится. Это никак не повлияет на кого-либо еще. Воздуха больше чем достаточно для каждого. Кислород, находящийся в атмосфере, постоянно пополняется благодаря повседневной жизнедеятельности растений. Аналогичным образом вы не можете исчерпать богатый творческий потенциал, существующий во Вселенной. Используйте его. Он всегда присутствует там, как и ваша интуиция.

Еще более очевидным является то, что логические решения должны согласовываться с интуицией, чтобы знать, вызывают ли они положительные эмоции. Предоставьте какое-нибудь решение своей интуиции и спросите: «Ну, как оно? Ничего?» Ваш ответ самому себе должен быть ясным и понятным, если он не такой, — это тоже сообще-

ние. Лучше всего интуиция работает тогда, когда она используется совместно с интеллектом. Они дополняют друг друга, особенно теперь, когда вы имеете первосортный разум, обученный думать по-новому, и в результате дают больше, чем каждый в отдельности. Обязательно проводите логическое исследование своего вопроса.

Предупреждение. Если вы боитесь того, что может обнажить интуиция, в таком случае ваша интуиция не будет свободной. Возможно, вам понадобится профессиональная консультация, чтобы освободиться от своих демонов. Ваше чутье в таком случае должно помочь вам найти выход, а не ставить преграды на пути. Кроме того, иногда возникают трудности с интерпретацией того, что подсказывает интуиция. Существует искушение увидеть желаемое, а не то, что открывается перед вами. Для того чтобы достичь хоть какого-то успеха при работе с интуицией, вы должны тренироваться открыто говорить с самим собой.

Поддержание интуиции в форме

Для того чтобы использовать все преимущества ваших интуитивных возможностей, вы должны влиять на ответы, которые получаете благодаря интуиции. Если вы не будете этого делать, ваше чутье не будет воспринимать вас серьезно. Представьте, что к вам обращается ваш друг. У него — срочная проблема. Необходим справочный материал о каком-то исследовании, а он нигде не может найти его. А не получится ли у вас помочь ему? Имея определенные связи, вы разыскиваете одну книгу. На это у вас уходит несколько дней. За это время вы могли бы сделать много других полезных дел, однако вы хотели помочь другу. Вы

приносите эту книгу ему. Через неделю приезжаете к нему опять. Книга так и лежит у него на столе по-прежнему не распакованная. Он даже не смотрел ее. Что бы вы почувствовали в этот момент? Наверное, что вас использовали? Предположим, ваш друг обращается к вам с подобными просьбами несколько недель подряд и вы постоянно выручаете его, однако он по-прежнему не принимает во внимание то, что вы ему представляете. Довольно скоро вам это надоест до чертиков и вы перестанете беспокоиться. Вы потеряете к этому вопросу всякий интерес, не так ли?

Ваше подсознание реагирует аналогичным образом: используйте информацию, которую вы от него получили, и в следующий раз оно, как маленький ребенок, будет изо всех сил стараться помочь вам. Как только оно заметит, что вы серьезно относитесь к нему, оно начнет предлагать блестящие (даже если иногда они будут казаться не такими уж и практичными) решения для ваших проблем. Если оно выдаст вам идею относительно какого-либо неотложного вопроса, берите ее на вооружение и немедленно действуйте так, как будто она вполне осуществима.

Некоторые идеи, какими бы они ни казались блестящими, не сразу и окажутся приемлемыми. Даже если и так, записывайте их все в свой журнал. Признавая, таким образом, действенность подсознания, вы дадите ему понять, что вы цените его идеи и всячески поощряете в надежде, что оно будет продолжать работать в ваших интересах.

Говоря об оценке деятельности своего подсознания, не забудьте поблагодарить его за предпринимаемые усилия. Я понимаю, что это кажется ненормальным, благодарить самого себя, однако ваше подсознание расцветает, получая такие благоприятные отзывы. Вам не надо покупать букет цветов и коробку конфет или компакт-диск

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА



Карты для интеллектуальных игр

Чтобы полностью сложить этот пазл и заставить его поработать на себя, вы создаете все необходимые для этого детали при помощи своего ментального инструментария. В вашей колоде для интеллектуальной игры — пять картинок. Полная колода состоит из 25 карт, каждая пятая карта имеет одинаковую картинку. Сделайте ксерокопии показанных изображений на обычном листе бумаги, а потом вырежьте их ножницами.

Существуют два основных вида этого эксперимента, для которых вы можете использовать данную интеллектуальную колоду карт: 1) вы можете получать подсказки, содержащиеся в картах, 2) использовать подсказки от других людей.

В случае получения информации благодаря картам, их надо перетасовать, а вам — пытаться угадать каждую карту, прежде чем отложить ее в сторону. Записывайте полученные результаты на листе бумаги. Потом сосчитайте все плюсы и минусы.

Для того чтобы получать подсказки от кого-либо из присутствующих, ваш друг поднимает карту и начинает думать о ней. После этого вы пытаетесь отгадать, что на ней изображено. Поскольку человек, принимающий участие в эксперименте, знает, что представляют собой эти карты, вы сможете улавливать подсознательные знаки, которые он делает.

Ученые полагают, что ваши шансы угадать правильный ответ составляют от 20 до 25%. Поэтому, если у вас есть пять карт, вы должны суметь определить в среднем изображение на одной. Любое количество свыше 25% будет означать, что у вас, возможно, большие интуитивные способности.

Определяйте процентное соотношение правильных ответов и заносите его в соответствующие графы плюсов и минусов. Помните: чем чаще вы будете проводить такие эксперименты, тем более убедительными будут ваши показатели (каждый раз перелистывайте 25 карт, это называется «партия»), Если соотношение ваших плюсов и минусов со временем будет улучшаться, это говорит о том, что происходит закрепление ваших интуитивных навыков.

	Правильный ответ	Неправильный ответ
1-я партия		W
2-я		
3-я		
4-я		
5-я		
6-я		
7-я		

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Сходите в соседний квартал, в котором никогда раньше не были, и прогуляйтесь там. Еще лучше — заблудитесь. Вы не должны выглядеть потерянным (т. е. уязвимым), просто пораскиньте мозгами: где вы? Потом попробуйте найти дорогу домой.

с последним альбомом песен Боба Дилана, однако вам, конечно же, следует признаваться самому себе, что подсознание выручает вас. Хорошее настроение, способность решать проблемы — вот награда за то, что вы прислушиваетесь к своей интуиции. Признайте это!

Попробуйте вот это

Тест интуиции Салема (т. и. с.)

Ниже представлена анкета, которая поможет протестировать эффективность вашего основного метода решения проблем и выработки решений. Выясните, насколько эффективно у вас соотношение между интуитивным методом и качеством интуиции, а кроме того, набранные вами очки покажут, насколько сильны ваши интуитивные задатки. На каждый вопрос выберите один ответ, который является для вас оптимальным.

1. В школе и на работе я обычно соглашаюсь со своими учителями/менеджерами:

А. да

Б. нет

2. Обычно я получаю удовольствие от чтения книг, которые содержат:
 - А. романы и повести
 - Б. документальные рассказы
 - В. те и другие в равной мере
3. В основном, я замечаю вещи:
 - А. когда они есть на самом деле
 - Б. если я думаю, что они должны быть
4. Когда моя интуиция говорит то, чего нет на самом деле, я обычно:
 - А. доверяю фактам
 - Б. прислушиваюсь к своим чувствам
5. Я предпочитаю работать в многозадачном режиме:
 - А. да
 - Б. нет
6. Когда у меня нет возможности пообщаться с кем-то с глазу на глаз, я:
 - А. сообщаю им об этом
 - Б. никому об этом не говорю
7. Я по своей натуре:
 - А. человек рискованный
 - Б. перестраховщик
8. Я склонен строить иллюзии
 - А. редко
 - Б. часто
 - В. никогда
9. Логика переоценила так же, как и добродетель:
 - А. это правда
 - Б. это неправда
10. Когда я сталкиваюсь с незнакомой ситуацией:
 - А. у меня появляется интерес
 - Б. я чувствую себя неловко

11. Вы запоминаете свои сны?
 - А. да
 - Б. нет
12. Принимали ли вы когда-нибудь участие в диалоге с чем-то несуществующим или с кем-то, кто уже умер (в качестве собеседника, а не медиума)?
 - А. да
 - Б. нет
13. Я действую нерешительно:
 - А. да
 - Б. нет
14. Сейчас, набирая этот текст, сколько пальцев вы не задействуете (отставляете в сторону)?
 - А. ни одного (печатаю всеми пальцами)
 - Б. один
 - В. два
 - Г. три и более
15. Я имею склонность:
 - А. жить сегодняшним днем
 - Б. постоянно беспокоиться о своем будущем
 - В. часто вспоминать о своих триумфальных победах в прошлом
16. Когда я знакомлюсь с чем-то новым, я:
 - А. детально изучаю руководство пользователя или описание данного изделия
 - Б. начинаю пользоваться этой вещью и по мере ее работы изучаю правила эксплуатации.
17. На работе меня считают:
 - А. прагматически настроенным человеком
 - Б. провидцем
18. Многочисленные отборочные тесты не дают мне шанса для самовыражения

- А. да, это правда
 - Б. нет, это неправда
- 19. Сколько человек рождается на этой планете ежедневно?**
- А. меньше чем 190 000
 - Б. больше чем 190 000
- 20. Большинство людей, с которыми я общаюсь:**
- А. доверяют своей интуиции
 - Б. являются скептиками
- 21. У меня есть много впечатлений и мыслей, которыми я не могу поделиться:**
- А. да, это так
 - Б. нет, это не так
- 22. Я предпочитаю знакомиться с информацией, когда она представлена в виде:**
- А. схем и диаграмм
 - Б. статистических данных
 - В. коротких забавных историй (анекдотов)
- 23. Приходя к какому-либо убеждению, после того как ко мне обращаются люди, я, обычно полагаюсь:**
- А. на мотивы
 - Б. на свои эмоции
- 24. Я думаю, что игра слов — это:**
- А. наивысшая форма юмора
 - Б. простейшая форма юмора
 - В. у меня нет определенного мнения по этому вопросу
- 25. Вы когда-нибудь выигрывали в лотерее, в которой предлагалось угадать определенные номера?**
- А. да
 - Б. нет
- 26. Непредсказуемые люди:**
- А. опасны
 - Б. интересны

- 27. Меня все знают как человека, вникающего во все детали:**
- А. это правда
 - Б. это неправда
- 28. Когда мои планы рушатся, я:**
- А. волнуясь
 - Б. строю новые планы
- 29. Я использую свои догадки:**
- А. постоянно
 - Б. почти никогда

Как считать очки:

Одно очко присуждается, если вы выбрали ответ «А» на следующие вопросы: 2, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 18, 20, 21, 24, 25, 29.

Одно очко присуждается, если вы выбрали ответ «Б» на следующие вопросы: 1, 3, 4, 8, 16, 17, 19, 23, 26, 27, 28.

Одно очко присуждается, если вы выбрали ответ «В» на следующие вопросы: 14, 22, 24.

Если в конечном итоге вы набрали 23 очка или более, у вас — ярко выраженная тенденция интуитивного подхода к решению проблемных вопросов. Вы чаще всего доверяете своей интуиции настолько, насколько можете, поскольку ее предсказания обладают высокой точностью! Если ваше итоговое количество очков составляет от 15 до 22, вы склонны менять методы принятия решений, однако вы действуете, в большей степени полагаясь на интуицию, нежели на анализ или систему. Вероятно, ваша интуиция гораздо чаще бывает права, чем нет.

Если ваш результат — от 8 до 14 очков, вы имеете тенденцию к комбинированным методам, однако более скло-

ны к аналитическим и рациональным, чем к интуитивным решениям. Сигналы вашей интуиции могли быть не всегда понятными.

Если вы насчитали меньше восьми очков, у вас явная склонность к систематическому и рациональному методу решения проблемных вопросов. У вас слишком много оснований не доверять своей интуиции: возможно, вследствие прошлых событий, когда она обманывала вас.

Не рассматривайте этот тест как окончательную квалификацию ваших интуитивных способностей. Большое количество очков по результатам данной анкеты — это всего лишь хороший показатель позитивного поведения, способствующего росту возможностей интуиции. Поэтому предложенные вопросы могут также использоваться как средство для проведения самоанализа и для улучшения его результатов.

Глава 7

Интеллект и память (ключ №5)

Сосредоточение внимания

Выступая перед зрителями, я почти всегда прошу самого крупного из них, которого я смог разглядеть, выйти на сцену и руками, положив их мне на плечи, попробовать согнуть меня. Вы не можете представить себе размеры того парня, который поднялся ко мне, когда я выступал в одном из исправительных учреждений города Лондона, что в штате Огайо. Он был похож на гибрид О'Нила¹ и невероятного Халка-Верзилу. Когда мы сошлись, я доставал головой до третьей пуговицы на рубашке его синей тюремной робы, которую с запасом можно было бы надеть на двоих таких, как я. Но я закрыл глаза и начал визуализировать себя как отдельно стоящую скалу — непоколебимым. Я кивнул ему, сигнализируя таким образом о готовности. Халк-Верзила положил руки мне на плечи, расставил ноги для упора и добавил свою огромную телесную массу к мощному жиму. Если бы вы только видели рельеф его мускулов, который вы-

¹O'Neal (род. 1941) — американский киноактер.

ступил от усилия. К своему ужасу и под восхищенное ржание своих товарищей-заключенных, этот гигант оказался не в состоянии наклонить меня — парня неатлетического сложения и невысокого роста. Именно тот случай, когда интеллект побеждает физическую силу. Теперь вы уже готовы к тому, чтобы освободиться от той ментальной опалубки, которую возвели вокруг своего мозга, усиливая свои умственные возможности и развивая сообразительность. Включение в работу и использование вашей памяти улучшит способность визуализировать, творить и думать. Кроме того, чем лучше у вас будет проходить процесс концентрирования и воспоминания, тем с большей легкостью вы сможете улавливать невербальные знаки, о которых рассказывалось в первой части книги, складывать их вместе и достигать преимущества, благодаря представляемой ими информации.

Наконец, использование интеллекта при решении проблем может поднять уровень не только ваших умственных способностей, но также, что вполне возможно, предотвратить начало слабоумия. Действительно, напряженная ментальная деятельность способна создать такие нервные сплетения, которые будут препятствовать развитию болезни Альцгеймера. Клетки головного мозга и нейроны могут усыхать по мере нашего старения. Однако нервные клетки не только вымирают тысячами, вскоре после нашего рождения, как когда-то считали специалисты, Теперь мы знаем, что мозгу свойственна пластичность, которая позволяет нервным сплетениям постоянно развиваться даже в конце нашей жизни. Новые виды деятельности интеллекта могут действительно «обучить его нескольким смежным специальностям» или укрепить нервные сети, улучшая сообразительность и повышая сопротивляемость

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Для большинства из нас фраза «сочетание интеллекта и тела» звучит почти как притча во языцах до тех пор, пока мы на себе не попробуем, что это такое. Вы имеете более сильное влияние на себя, чем думаете. Попробуйте выполнить следующее упражнение и вы узнаете, как ваши мысли могут воздействовать на тело.

Вытяните руки прямо перед собой. Ладонь левой руки разверните вверх, к потолку, правую — вниз, к полу. Закройте глаза. Вы не закрыли глаза, не правда ли? Вы продолжаете читать. Хорошо. Читайте дальше, хотя предполагается, что вы знаете, чем вы сейчас будете заниматься. Догадались? ТОГДА закрывайте глаза.

Начинайте концентрировать свое внимание на левой руке. Представьте себе, что она держит ведро с кирпичами и оно становится все тяжелее и тяжелее. А через каждые несколько секунд кто-то кладет еще один кирпич вам в ведро.

В это же самое время представьте, что к запястью вашей правой руки привязана веревка. Другой конец этой веревки поднимается вверх: он привязан к большому воздушному шару, заполненному гелием. Ваша правая рука стано-

организма. Результаты исследования, опубликованные в 2002 году в «Журнале Американской медицинской ассоциации», говорят о том, что люди, которые регулярно читают, решают кроссворды и ребусы, играют в карты или стимулируют свой мозг каким-то другим образом, могут предотвратить слабоумие всех видов.

Начиная с древних времен человеку присуще любопытство относительно того, каким образом сосуществуют мышление и тело. В то время многие отдавали предпочтение идее о том, что их функции независимы одна от дру-

вится все легче и легче: шар поднимается все выше и выше в воздух.

Продолжайте, чередуя эти две мысли: левая рука чувствует увеличивающуюся тяжесть, правая — становится все легче и легче. Пусть эти мысли не оставляют вас в течение 1—2 минут. В то же самое время вы должны держать руки вытянутыми. Откройте глаза. Разница в положении рук должна быть весьма очевидной.

Если вы проводите это упражнение для группы, участников, попросите всех вытянуть вперед руки и закрыть глаза. Затем громко предложите им, чтобы они представили легкость и тяжесть. В течение минуты или двух продолжайте подавать им команды для смены мыслей, потом попросите открыть глаза.

Хотите еще одно доказательство? Держите руки вытянутыми впереди себя. Теперь представьте, что из одной вашей руки ручьем течет кровь нарастающим потоком. Визуализируйте это настолько ясно, насколько сможете. Не останавливайтесь в течение 1—2 минут. Теперь попросите своего друга сказать вам, какая рука покраснела? Это будет та рука, которую вы визуализировали.

гой. Однако более поздние исследования этого вопроса породили уверенность, что они работают в унисон. Это вызвало развитие комплексного подхода к медицине, окружающей среде и удовольствиям, когда человек рассматривается как единое целое.

В нашей повседневной жизни можно найти много примеров тесного взаимодействия между телом и интеллектом. Эффект, который физический процесс может производить на ум, очевиден, например тогда, когда человек употребляет кофе с высоким содержанием кофеина.

Кофеин — это стимулятор центральной нервной системы, таким образом, он повышает уровень сосредоточения внимания. Чрезмерное потребление кофеина может вызвать такие физические симптомы, как ускорение речи, учащенные пульса и приступы беспокойства.

Точно таким же образом, психические и эмоциональные проявления вызывают определенные реакции тела. Например, если вы начинаете испытывать страх или волнение, с вами могут произойти следующие вещи. Ваша симпатическая нервная система¹ начинает действовать в пределах организма, что приводит к выбросу адреналина из надпочечников в кровь, учащению дыхания и сердцебиения. Кровь начинает отходить из таких областей, как кишечник и кожные покровы и начинает поступать в ткани, такие как мышечные, сердечные и легочные. В конечном итоге этот эффект должен подготовить вас к осуществлению «действия» и состоянию «тревоги». С другой стороны, если вы думаете о чем-то приятном и чувствуете спокойствие, ваше тело будет более расслабленным, при этом дыхание остается медленным, и даже сердце будет работать в нормальном темпе.

Мы с вами выяснили, как смотреть, слушать и даже как расшифровывать скрытые невербальные знаки, которые мы всю жизнь игнорировали. Однако, как вы вскоре это увидите, высвобождение силы вашего интеллекта состоит не только в сосредоточении внимания, хотя это очень важный шаг. Для того чтобы извлечь максимальную выгоду из своих умственных способностей, вы должны одновременно уметь концентрировать внимание на чем-либо.

Часть вегетативной нервной системы, участвует в регуляции ряда функций организма.

Концентрируем внимание

Даже простейшие ощущения потребуют действий по упорядочиванию целых категорий разрозненных элементов. Вы делаете сразу два дела: концентрируете эти ощущения, организуете их в соответствии с законами биологии, извлекаете из них квинтэссенцию (точно так же, как это делает повар, когда собирает ароматы в одном соусе посредством выпаривания из него жидкости) и концентрируетесь сами на этих ощущениях, для того чтобы исключить ввод каких-либо других данных.

Давайте начнем с самого начала (всегда хорошая идея) и посмотрим, как наш мозг организует ощущения, сознательно ли он это делает или подсознательно.

Мы в своем сознании формируем скрытую структуру, на которой базируем наши ощущения. Это очень удобно. Благодаря созданной нами структуре, мы чувствуем себя спокойно и хотим, чтобы этот мир ей соответствовал. Жители Запада, например, имеют склонность организовывать свое время в две категории: «работа» и «игра». Эти понятия являются частью такой структуры. Плохо то, что структуры трактуются произвольно. Одна из задач, которую я пытаюсь решить в этой книге, показать, что собой представляет сознательная структура, построенная вами, и, возможно, — только возможно — дать вам возможность еще раз подумать о некоторых элементах этой структуры и позволить ей формироваться самостоятельно и несколько иным образом.

При подсознательной организации ощущений вы, для того чтобы собрать все эти представления вместе, следуете определенным правилам. Изображение бокала с лицами близнецов — известный пример. Вы видите былые

и черные очертания, однако концентрируете свое внимание на каких-то определенных из них, то есть организуете их в картину, для чего переставляете одни формы на задний план, а другие — на передний. То, что служит фоном, постоянно меняется местами с тем, что является картиной. Аналогичная ситуация сохраняется при восприятии окружающей действительности. На чем вы сосредотачиваете свое внимание и что превращается в фон, зависит от условий, которые базируются на широком диапазоне факторов. Стоит ли этот сосуд на столе или лежит на нем?



Что изображено на переднем плане, а что — на заднем, зависит от вашего выбора.

Обычно вы концентрируете внимание или организуете ощущения посредством приоритетного выделения того, что поражает ваше воображение или является для вас выдающимся. Однако, благодаря сосредоточению вни-

мания на доминирующих или второстепенных изображениях, перед вами начинает вырисовываться совершенно другая картина.

Впрочем, не надо себя за это наказывать. Мы делаем так постоянно. Нельзя объять необъятное. Вместо этого мы соединим точки, если можно так выразиться, чтобы понять значение только что полученного опыта. Действуя самостоятельно, для того чтобы уяснить более глубокие понятия, чем наш коленный рефлекс, и те тенденции, благодаря которым соединяем точки на листе бумаги, мы можем не только расширить горизонты своих мыслительных процессов, но также и осознать то, каким образом мы воспринимаем окружающий мир. Соедините все точки при помощи *четырёх прямых линий* и не отрывайте при этом карандаш от бумаги. Заставьте свои мысли выйти за пределы этой коробки. Решение вы сможете найти на с. 315.



Как видите, это решение появляется только в том случае, если вы **БУКВАЛЬНО** сосредоточите свои мысли за пределами этой коробки.

Итак, зачем же я вам надоедаю со всем этим? Подумайте о совершенно новых джинсах фирмы *Levi's*. Вы не забыли, как уже поношенный *Levi's* начинает садиться до тех пор, пока не принимает форму вашего тела? Я говорю именно о таких джинсах. Сначала они были жесткими и темного цвета. Однако, после того как вы их поносили, потом постирали, а затем опять надели, они делаются уникально вашими, подходят только вам (и никому больше), как никакие другие джинсы. Вы чувствуете примерно следующее: «Штаны — как влитые на моей фигуре». Открывая себя, вы видите и чувствуете больше, что в свою очередь улучшает сами эти ощущения и заставляет их *соответствовать* вам.

Без сомнения, сосредоточенное внимание — важнейший фактор развития умственных способностей, позволяющих контролировать свою деятельность. Истинное сосредоточение, в самом полном понимании этого слова, заключается в фокусировании внимания на какой-либо мысли или полное его фиксирование на каком-то физическом теле. Делая это, вы можете не замечать ничего, что отвлекает ваше внимание извне.

Поведенческий сценарий для сосредоточения внимания

Предлагаю вам сделать упражнение, которое поможет реорганизовать работу мозга и увеличить его способность концентрироваться. Я называю его «наблюдение за временем».

Для более успешного результата используйте часы с большой секундной стрелкой, которая перемещается по циферблату, хотя часы с маленькой секундной стрелкой подойдут тоже.

- Положите часы так, чтобы вы могли смотреть на них с близкого расстояния. Установите стрелки (часовую и минутную) точно на цифру «12», так чтобы они не мешали вам следить за движением секундной стрелки.
- Дождитесь, когда секундная стрелка приблизится к цифре «12», потом, в качестве предварительного теста, следите за ее вращениями до тех пор, пока не устанете или пока вам это не надоест. Засеките, сколько секунд пройдет до этого момента.
- Немного отдохните, затем повторите эксперимент и постарайтесь продлить его по времени. Вы, вероятно, найдете это почти невозможным — удержать свои мысли от хаотического движения хотя бы в течение короткого, не более одной минуты, промежутка времени.
- Выполняйте это упражнение регулярно и вы заметите стабильное улучшение. Не забывайте делать перерывы, достаточные для отдыха. Вы — здравомыслящий человек и не собираетесь устанавливать мировой рекорд по длительности слежения за секундной стрелкой. Ваша задача — развивать умение концентрировать внимание.
- Продолжайте занятия до тех пор, пока не заметите, что можете не отвлекаясь следить за секундной стрелкой в течение одной минуты. Сосредотачиваясь на самих секундах, — мысленно считая их — вы можете удостоверить, что выше внимание работает.
- Продолжайте это упражнение, увеличьте время до 2 минут или, если желаете, еще дольше.

Периодическое выполнение данного упражнения может вам, когда в этом возникнет необходимость, проявить свои способности и сосредоточить внимание до такой вот степени.

О! Да, я хорошо это помню

Память является мощным рычагом, обеспечивающим работу мозга и эффективным способом восприятия окружающего мира. Это — часть перечня ощущений, которые мы организуем, получая их из каждодневной реальности. Без нее весь процесс концентрации внимания сводится на нет.

Хорошая память и активный интеллект оказывают друг другу содействие. Удивительно, но, хотя большинство из нас боятся утраты своих воспоминаний больше смерти, мы редко делаем то, что способствует их сохранению и укреплению. Как вы вскоре узнаете, это не такое уж и простое занятие.

Мы не должны соглашаться с тем, что память неизбежно исчезает к старости. Немецкий поэт Гете продолжал писать в свои 80 лет. Джордж Эббот¹ — его имя хорошо известно на Бродвее — участвовал в театральных постановках в возрасте 90 лет. Джордж Берне² дожил до 100 лет, Пикассо в свои 90 продолжал работать, а самые известные произведения Бернарда Шоу были созданы им после того, как автор отметил 70-летний юбилей. Даже рок-группа «Роллинг стоунс» сейчас кажется в значительной степени лучше, если вспомнить вещи, которые они исполняли в середине 60-х. Активная работа мозга свидетельствует о хорошей памяти, независимо от возраста.

¹ George Abbot (1887—1995) — американский театральный продюсер, режиссер и сценарист.

² George Burns (1896—1996) — старейший комедийный актер США.

Наш разум устроен во много раз сложнее, чем самый мудреный компьютер. В дополнение к психическим процессам его основными функциями считаются процессы мышления, памяти и воображения. Мозг состоит приблизительно из десяти миллиардов взаимосвязанных нервных клеток с неисчислимым количеством отходящих от них отростков. Каждая клетка является мельчайшей ячейкой памяти, во много раз превосходящей по возможностям любой революционно-новый, со встроенной микросхемой чип, отвечающий за работу современных компьютеров.

Несмотря на чудеса науки, новые технологии и достижения в области медицины и физиологии, память все еще остается загадкой для ученых. Неврологи, психологи и биологи строят теории относительно того, каким образом мы запоминаем. Биологи и психологи предполагают, что память — это результат воздействия электрохимических импульсов, которые получает наш мозг, когда находится под влиянием раздражителей, включающих в себя наши органы чувств. То, что мы видим, слышим, обоняем, трогаем руками, ощущаем на вкус, стимулирует нейроны, которые без конца подают сигналы в мозг.

Могут пройти долгие годы, прежде чем люди в белых халатах наконец-то поймут, как с помощью фармацевтических препаратов, находящихся сегодня на стадии экспериментальных разработок, можно улучшить память. Тем не менее, эти лабораторные «таблетки памяти» будут со временем созданы.

Психологи, однако, подтверждают то, что известно каждому специалисту «по памяти»: самый лучший способ что-то запомнить — вводить новую информацию при

помощи мнемоники¹ (способ, названный по имени древнегреческой богини памяти Мнемозины). Другими словами, наука или искусство улучшения памяти подразумевает использование определенных формул или других средств.

Эти фокусы дают результат потому, что дают возможность вставлять трудную для запоминания информацию в подходящий контекст, уже существующий в мозге. Мы улучшаем память, связывая новую информацию со звуками или образами, которые запомнили раньше. Это как часть энциклопедии, которую мы составляем из ощущений. В подсознании мы отделяем эту систему регистрации, чтобы облегчить доступ к имеющимся данным.

Я хочу предложить одно легкое упражнение, для того чтобы вы начали тренировать свою память. Ниже приведен список из названий десяти предметов. Постарайтесь хорошо запомнить весь перечень, потом проверьте, сможете ли вы по памяти написать все эти десять наименований.

1. Зонтик
2. Телефон
3. Журнал
4. Веник
5. Жевательная резинка
6. Мышь
7. Булочки для гамбургера
8. Бейсбольная кепка
9. Колода карт
10. Книга

НОПУд ЯН RldrsqOW'I ГОЖ Ж. И Г г V •i/i' !V; •

¹ Мнемоника — искусство запоминания; мнемотехника — совокупность приемов и способов, облегчающих запоминание и увеличивающих объем памяти путем образования искусственных ассоциаций.

Теперь напишите этот список по памяти:

- 1.
- 2_
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9_
- 10_

У вас получилось? Мне кажется, что даже если вы успешно справились с заданием, то вам пришлось напрячься, однако вероятнее, что список оказался неполным. Я предлагаю способ, как можно не только запомнить эти предметы, но также в какой последовательности они идут.

Представьте: у вас в руках зонтик, и вы разговариваете по телефону, журнал пролетает возле ваших ног, за ним — важная, орудующая метлой и жующая резинку мышь. Мышь деловито метет и жует и вдруг попадает в объятия булочки для гамбургера. Мышьбургеры! Верхняя часть булочки раскрашена, как бейсбольная кепочка (цвет команды определите сами, однако будьте уверены, что придется потрудиться, пока сделаете окончательный выбор). Несмотря на то что мышка не может выбраться из булочки, она предлагает вам сыграть разок в карты. Зверек сдает карты из колоды, которую достает из булочки. Вы же не удостаиваете ее своим вниманием. Вместо этого достаете книгу и начинаете читать.

Теперь прочитайте этот сценарий, по крайней мере, два раза и потратьте некоторое время, чтобы действительно понять, как разворачивается этот сюжет (что-то вроде короткого фильма, воображаемого в голове). Потом составьте перечень этих десяти предметов.

Напишите список по пунктам, восстанавливая их из памяти:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Могу поспорить, что в целом во второй раз у вас получилось лучше.

Независимо от того, осознанно или нет, но мы начиная с раннего детства постоянно используем эти мнемонические приемы (если хотите, секреты памяти). Мы заучивали названия нот, прибегая к помощи коротких фраз, что-нибудь вроде: «*До, ре*, милости просим!» В школе, чтобы запомнить, сколько дней в каждом месяце года, мы повторяли стишок: «30 дней в сентябре, в ноябре, апреле...»

Наиболее общие мнемонические приемы — это аббревиатуры: мы знаем, что США — это Соединенные Штаты Америки, МИД — Министерство иностранных

дел, что ФБР — это Федеральное бюро расследований, а ФИФА¹... конечно, конечно, вы знаете. Для вещей, которые необходимо запомнить, вы можете составить собственные аббревиатуры. Только имейте в виду, что придуманное вами не всем будет понятно. В некоторых семьях используют подобные сокращения, чтобы в присутствии гостей сделать замечание ребенку и, таким образом, не смутить его. Мое еврейское имя Моше (Moshe) — удачное сочетание букв для этой методики, чтобы запомнить названия пяти американских Великих Озер: Мичиган, Онтарио, Верхнее (Superior), Гурон (Huron) и Эри (Erie).

Для вашего воображения пределов не существует, и, когда вы связываете такое неограниченное качество с процессом подсознательного запоминания каких-либо вещей, у вас получается мощная система управления памятью.

Что несет в себе имя

Давно ли в последний раз вы говорили: «Знакомое лицо, но не могу вспомнить, как зовут этого человека»? Я бы сделал ставку на «недавно». Когда мы знакомимся с кем-либо, то обычно забываем имя при первом же рукопожатии! А ведь это наиболее действенное слово, которое мы используем при общении с людьми. В мире бизнеса способность обратиться на деловой встрече к партнерам по именам, в то время когда остальные просто безучастно смотрят, представляет колоссальную фору. Сохранение в памяти чьего-то имени является способом развития дружеских отношений. Это производит магический эффект.

Международная федерация футбольных ассоциаций.

К сожалению, важнейший тест на запоминание имен многие из нас не проходят. Один университетский профессор, который не мог запомнить имена своих студентов, обратился ко мне за помощью.

«Послушайте, — спросил я его, — разве вы не знаете имена самых нерадивых и самых прилежных студентов, имеющих в каждой группе?»

Он дал утвердительный ответ, в чем я не сомневался. Поскольку я понял, что профессор во время занятий регулярно делает замечания нарушителям дисциплины, всем без исключения, и в то же время постоянно обращается к внимательным студентам, очевидно, такие повторения закрепляют в памяти имена. Каждый знает, как зовут известных всему факультету траблмейкеров. Это неизбежно. «Боб, прекратите!» «Боб, займитесь делом!» «Боб, довольно заниматься ерундой!»

Для запоминания менее заметных одноклассников, я предложил составить список и напротив каждой фамилии сделать пометки, которые каким-то образом напоминали бы о них. Я посоветовал преподавателю, чтобы он при знакомстве с группой, впервые называя студентов по именам и фамилиям, старался сам для себя как-то охарактеризовать их, а потом связать эти представления с их именами, внешним видом или отличительными чертами. Иными словами, создать ассоциацию.

Предположим, перед ним молодой человек, которого зовут Ди-Джей Парусингх. Студент поднимается, и сразу же видно, что он из Индии и что он довольно высокий. Это помогает. Поэтому наш профессор думает: «Ди-Джей» — и визуализирует этого высокого парня крутящим пластинки на дискотеке в Индии, окруженным сари, развешанными на стенах. Итак, с именем пока ясно. Однако нужны

ассоциации относительно его фамилии Парусингх. Возможно, что он увидит Ди-Джея под парусом, в лодке. Таким образом, профессор запоминает: Ди-Джей, Идущий-Под-Парусом, — что помогает ему вникнуть в суть слов, образующих это имя и фамилию. Возможно, что он также попытается увидеть диск-жокея (Ди-Джея), сидящего на вращающемся стуле и крутящего руками, как при ловле рыбы на спиннинг. Количество возможных вариантов ограничивается только вашим воображением.

Построение ассоциативных связей помогло профессору быстрее запоминать имена, а также способствовало развитию его креативности. В конечном итоге он как преподаватель стал лучше. Одно качество стимулирует другое, а за ним — следующее. Оно не является каким-то обособленным элементом. Я никак не увеличил возможности его памяти. Я продемонстрировал ему силу визуализации и мощь, возникающую при работе с опорой на интуицию. Формируя ассоциации, касающиеся юношей и девушек, которых учил профессор, он научился реализовывать на практике свое интуитивное восприятие. Позже он, вероятно, выяснил, оказалась ли его ассоциация верной. Допустим тот студент не любит ходить под парусом. Значит теперь профессору понятно, что этот Ди-Джей ненавидит воду и преподаватель может запомнить его имя еще быстрее, если будет представлять его как *Идущий-Под-Парусом*. Возможно, что именно водобоязнь натолкнула его на такую вот подсказку.

Если у вас проблемы с запоминанием имен, возможно, вас утешит факт, что вы здесь далеко не одиноки. Люди в своем большинстве запрограммированы на визуальную ориентацию: мы гораздо дольше смотрим на человека, с которым знакомимся, чем слушаем его имя. Можно целый

вечер находиться в компании какого-либо человека, и его лицо неизгладимо запечатлится в нашей памяти. Однако его имя мы слышим всего доли секунды, и в этот короткий промежуток времени большинство из нас думает о чем-нибудь отвлеченном (Какой красивый у него галстук, интересно, где я видел ее раньше, ой, кажется, я увидела Джима, а что же мне сказать, когда нас представят?). В результате имя не производит на вас впечатления. Чтобы запомнить чье-либо имя, его необходимо услышать, сконцентрировать на нем свое внимание и повторить еще раз. Произносите имя человека при встрече и при расставании, вставляйте его при разговоре всякий раз, когда думаете, что это придаст убедительности вашим словам, или просто по любому подходящему поводу. Вас познакомили с г-ном Фишером. Скажите: «Был рад познакомиться, господин Фишер. Как правильно пишется ваше имя по-английски: через **sh** или через *sch*?» Г-н Фишер почувствует интерес, который вы к нему проявляете. Когда будете уходить, повторите снова: «Мне было очень приятно, господин Фишер, познакомиться с вами». Вы два раза называли его по имени, несколько раз мысленно повторили его, а значит, запечатлели в своей памяти, сконцентрировав свое внимание.

На следующем этапе постройте ассоциацию, связанную с этим именем. Фамилия Фишер напоминает о человеке, который ловит рыбу, либо приспособление для ловли рыбы: крючок, приманку или наживку. Создавайте мысленное изображение этого имени. Каждое имя может быть представлено мысленно в виде какого-то образа или слова-заместителя. Существуют имена, которые что-то означают, наводят на мысль, которые можно как-то представить, а также известные имена и иностранные, вызывающие немедленную зрительную ассоциацию. Вот всего лишь некоторые из них:

Фамилии, в основе которых лежит имя деятеля	Фамилии, подразумевающие какой-то смысл	Фамилии, суть которых легко мысленно представить	Известные фамилии	Иностранные фамилии
Carpenter плотник	Welch уроженцы Уэльса	Bear Медведь	Kennedy Кеннеди	Schneider Шнайдер
Mason каменщик	Kellog (город в США)	Fox Лиса	Burton Бартон	Kashuva Кашуба
Fisher рыбак	Campbell (река в Канаде)	Robbins (robin) Малиновка	Marx Маркс	Applebaum Эпплбаум
Smith кузнец	Heinz (назв. компании)	Hawk ястреб, сокол	Grant Грант	Linowitz Лайнович
Miller мельник	Gillette (назв. компании)	Polo водное поло	Churchill Черчилль	Jimenez Джимменц
Taylor портной	McDonald (сеть ресторанов)	Ford Брод	Monroe Монро	Pappagallo Паппагалло
Baker пекарь	Krystal (сорт водки)	Hart Олень	Glenn Гленн	Lovenhein Ловенхейн
Sh lister сапожник ¹	Denny(сеть ресторанов в США)	Lemmon (lemon) Лимон	Lennon Леннон	Pandolfini Пандолфини
Farmer фермер (огородник, скотник)	Remington (фирма-производитель оружия (США)	Wolf Волк	Rothschild Ротшильд	Weiskopf Вайскопф

На языке идиш.

После небольшой тренировки вы сможете без труда проводить визуальное опознавание личности. Г-на Вейсмана¹ можно представить в виде совы, г-жу Киблер² — как печенье, г-на Бергера — гамбургером.

Слова, имеющие определенный смысл и которые вы подобрали, необязательно должны иметь точное сходство с фамилией, созвучные слова вам также помогут вспомнить их. Постарайтесь, если это возможно, найти сходство хотя бы с первым слогом или частью фамилии, с которой у вас не возникает никаких ассоциаций:

- Лайнович (Linowitz) — очередь из ведьм (line of witches)
- Саттон (Sutton) — сидячая демонстрация (sit-in)
- Папагалло (Pappagallo) — папа надел 10-галлонную шляпу (Papa wearing 10-gallon hat)
- Элвбэkk (Elvebakk) — защитник гномов Санта Клауса (the back of Santas elves)

Наконец, постройте короткую ассоциацию, исходя из особенностей формы лица и тела собеседника, и свяжите ее с уже придуманными вами словами, отражающими суть этой фамилии: постарайтесь увидеть очередь из ведьм на длинном носу г-на Лайновича или горстку радикально настроенных протестующих, запутавшихся в волосах г-жи Саттон. Чем экстравагантнее будут такие ассоциации, тем быстрее вы запомните ту или иную фамилию, и никто кроме вас о них не узнает.

¹ Предполагается ассоциация с Августом Вейсманом (1834—1914), немецким зоологом.

² Ассоциация с кондитерской фирмой *Keebler*.

Помогите себе сами

Если говорить о разнообразии способов запоминания, то их существует такое же множество, как и обучающих методик. Используя ту или иную обучающую методику или способ запоминания, мы слушаем, смотрим и что-то делаем. Эмоциональные ощущения и стрессовые ситуации имеют характерную особенность: они оставляют в нашей памяти неизгладимый ассоциативный след. Если вас спросить, где вы были 9 августа 1995 года, возможно, вы не сможете ответить. Однако упоминание даты 11 сентября 2001 года позволит вам безошибочно вспомнить, где вы были в тот момент, когда узнали об известном террористическом нападении. Если вы человек в возрасте, то, конечно, вспомните, где вы были и что делали 22 ноября 1963 года, когда поступило сообщение об убийстве Кеннеди. Вы никогда не забудете ассоциации, вызванные подобными событиями.

к-

Гораздо труднее запомнить случаи, факты или какие-то детали происходящего, не производящие эмоционального воздействия. Вы сможете укрепить память, если остановитесь на каком-то конкретном методе, поскольку наряду с разнообразием образов мышления существуют всевозможные Способы запоминания информации.

Людей, которые лучше улавливают и запоминают что-либо на слух, называют «слухачами». Человек, который ничего не пропускает мимо ушей, извлечет больше пользы из лекции.

Тех, кто лучше запоминают зрительно, считают наблюдательными. Такой глазастый человек точно знает, где на странице он видел то или иное рекламное объявление или

какую-то статью, и при их поиске, пролистывая журнал или газету, будет смотреть именно туда.

Для того чтобы определить, запоминаете ли вы информацию в большей степени на слух или делаете это зрительно, прочитайте один абзац из какой-нибудь книги, потом закройте ее и постарайтесь вспомнить как можно больше из того, что прочитали. Затем попросите друга прочитать вам равный по размеру абзац и повторите услышанное. Полученные результаты помогут сориентироваться относительно ваших склонностей к тому или иному способу запоминания материала.

Некоторые люди лучше всего запоминают какие-то моменты, которые связаны с определенным действием. Этот вид памяти называется моторной. Человек, у которого преобладает такая память, полагается на другие чувства: осязание, обоняние и вкус.

Несмотря на то что большинство людей имеют тенденцию к использованию какого-то одного из этих трех видов памяти, однако все мы, когда что-либо учим или запоминаем, в той или иной мере прибегаем к каждому из трех видов. Никто из нас не зависит на сто процентов от образной, словесной или моторной памяти. Однако очень важно определиться с ментальным вектором процесса запоминания. Как нам легче всего что-то учить и узнавать? Запоминаем ли мы в большей мере «глазами» или «ушами»? Срабатывает ли наша память лучше, когда в поле зрения происходит движение?

Многочисленные попытки кантовать круглые предметы и катить квадратные отнимают у людей радость. Успешный (благодаря вашему жизненному опыту и самоанализу) поиск того, что подходит вам как нельзя лучше, быстро сделает вас счастливее. Когда голова работает луч-

ше: утром или вечером? Вы мастер на все руки или любите читать? Перечислите на бумаге все эти качества и сделайте вывод: в чем сосредоточены ваши главные силы. Затем используйте этот перечень, чтобы остановить выбор на таких видах деятельности и на таких обстоятельствах, которые соответствуют стилю функционирования вашего менталитета. Если вы не «ранняя пташка», то не следует заставлять себя выполнять работу, требующую свежести ума, присутствующей в утренние часы.

К счастью, вы независимо от преобладающего вида памяти можете положиться на внешние вспомогательные средства. В какой-то момент мы все испытываем ментальные затмения. Вы читаете книгу и внезапно вам нестерпимо хочется картофельных чипсов или съесть яблоко. Вы откладываете книгу, отправляетесь на кухню, и, когда вы уже там, оказывается, что вы забываете, зачем туда пришли. Вы возвращаетесь, усаживаетесь в кресло, берете книгу и мгновенно вспоминаете причину «прогулки». Память восстанавливается, когда вы занимаете первоначальное положение. Психологи называют это состоянием зависимой активизации памяти. Например, если вы едите конфеты, когда готовитесь к экзамену, то во время самого экзамена именно такая конфета поможет быстрее вспомнить то, что вы учили. (Позже еще поблагодарите меня за это!)

Память привязана к нашему эмоциональному состоянию. Она пронизывает все наши чувства, подобно стежкам, порядок которых мы не понимаем. Нам по собственному опыту известно, что, слушая хорошо знакомую музыку, мы чувствуем, что способны в деталях изобразить точное место, где мы ее впервые услышали. Но ассоциации такого рода возникают довольно редко. Если

вы будете тренироваться и побуждать их появляться чаще, то сделаете большой шаг вперед.

Однако наше сознание является только частью процесса «подкачки» как памяти, так и интеллекта в целом. Подсознание составляет другую, главную часть этого процесса. Как уже отмечалось, ограниченные возможности наших чувств совсем не означают, что и мир вокруг столь же ограничен. Известно, что существуют цвета, которых мы не видим, звуковой диапазон, который нам не доступен, и масса ощущений, к которым мы можем только слегка прикоснуться. Для того чтобы воспользоваться огромным потенциалом нашего разума на полную мощность, необходимо стимулировать работу мозга, встряхнуться, сбросить рутину, заставить его работать, а не действовать в режиме автопилота.

Мы — создания, порожденные привычками. В течение долгого времени человек изобретает набор приемов для решения задач. Ответьте на вопросы короткой бытовой анкеты и убедитесь в моей правоте: каким образом вы просыпаетесь утром, когда умываетесь, что едите на завтрак, когда отправляетесь на работу, какой маршрут выбираете (если едете на своей машине). Оказавшись на месте, где оставляете машину, как паркуете автомобиль.

Привычки, которые мы выработали, создают барьер безопасности вокруг нашей зоны комфорта. Он находится «на границе предельного диапазона», созданного нами для собственного уюта. Эта фраза из лексикона летчиков-испытателей, пилотирующих новые модели самолетов, означает предельную скорость и высоту полета в первый день испытаний, иными словами, существующие на данный момент оптимальные полетные характеристики. На следующий день пилот поднимает машину выше и разгоняет ее сильнее, расширяя, таким образом, границы пре-

дельного диапазона. Так продолжается до тех пор, пока самолет способен без серьезных проблем увеличивать значение этих параметров. Для него это крайняя граница предельного диапазона.

Далеко не все прилагают усилия, чтобы выйти из своей зоны комфорта или чтобы раздвинуть горизонты своих возможностей. Стыдно! В то время как существует потолок высоты и барьер скорости, который не может преодолеть ни один самолет, я уверен, что усилия, направленные на расширение ментальных границ, могут поднять на небывалую высоту, умственный потенциал человека фактически не лимитирован.

Вас мучает вопрос о том, как устроен этот мир, но, чтобы на него ответить, вы не затрачиваете никаких усилий — не экспериментируете, не используете никакого оборудования. Все крупные ученые нашего времени знают, что творчество — это ключевой момент решения научной проблемы. Некоторые из наиболее известных теорий появились благодаря мысленному эксперименту — поистине фантастическому способу, когда человек спрашивает себя: каким бы был этот мир, если бы что-то действовало иначе. Представьте планету без гравитации. Мне трудно судить, что пришло вам в голову, но вы только что переключили мысль на тему, которая находится совершенно в другой плоскости. Для этого от вас потребовалось всего лишь крошечное усилие.

Учитесь мыслить за пределами своей зоны комфорта. Достаточно ли вы замечаете, слышите или ощущаете на вкус? Не проходит ли что-нибудь мимо вас? Узнать — это значит взять под контроль своего восприятия. Прикладывая минимальные усилия, вы сможете избавиться от закостенелых, тупиковых методов созерцания действительности,

если исследуете все эти фильтры, которые мы используем для того, чтобы понять: а что там, за горизонтом? Поменяв фильтры и подыскав собственный метод, мы поистине изменим свою жизнь. Это информация первостепенной важности, если вы действительно стремитесь понять, как можно по-новому использовать свой интеллект.

Итак, откройте свой разум для приобретения нового опыта и использования свежих ресурсов. Изучайте этот мир снова и снова. Обнажая интеллект для преодоления новых рубежей или для выполнения принципиально другим методом повседневных задач, вы предупреждаете свое подсознание: О. К., готовься к новым способам мышления. Ваш разум таким образом настраивается на восприятие нового опыта, а на более глубоком уровне переключается в режим готовности принять то, что не является для него нормой. Этот процесс косвенно открывает ваши интуитивные способности и стимулирует их проявление.

Вы тренируете себя основном для осознания того, что существует множество путей достижения цели. Когда Томас Эдисон работал над электрической лампочкой, ему, для того чтобы найти подходящую нить накаливания, которая не сгорала бы моментально, пришлось изменить стандартный ход мышления. Ему твердили в один голос, что подобрать материал невозможно, что ни одна нить не сможет гореть достаточно долго. Многие бы на месте ученого не выдержали и сдались. Однако Эдисон верил, что «любое изобретение — это десять процентов таланта и девяносто процентов труда». Поэтому он продолжал работу по исследованию возможных вариантов и в конечном итоге нашел решение.

Через некоторое время вы будете подходить к решению какой-либо проблемы, рассматривая ее под необычным

углом зрения, автоматически. Такая привычка станет подталкивать вас сделать шаг к восприятию идей, неочевидных для других. В силу того, что ваш разум не заиклен на восприятии порядка вещей только «в зоне комфорта», он будет наблюдать более широкую картину.

Когда вы приступите к повторному изучению каких-то закономерностей, не обращайте внимания на очевидное. Найдите время, чтобы поразмыслить над тем, как избавиться от собственной ограниченности, ускорить свое развитие и масштабы целей, которые вы перед собой ставите, подумайте над программой непрерывного самообразования. Стремитесь узнать что-нибудь новое, читайте книги, газеты и журналы, возьмите за правило учиться у других. Однако не позволяйте лишать вас уверенности в своих силах независимо от того, насколько добры чужие намерения и до какой степени странными на первый взгляд кажутся ваши идеи. Братья Райт никогда бы не изобрели аэроплан, если бы не отважились бросить вызов всеобщему мнению: мол, если бы Бог хотел, чтобы человек летал, то дал бы ему крылья. Мир полон людей, которые твердят, что все усилия бесполезны, и, таким образом, не пытаются что-либо изменить. Говоря, что не сумеете понять мысли других людей без слов, вы тем самым признаете свое поражение, не сделав никаких попыток победить.

Вы так же, как и я, сможете пойти дальше и получите новые впечатления и опыт. Начните с того, что поднимайтесь утром с постели с другой стороны кровати: справа, или слева, или даже через изголовье! Если обычно вы сначала надеваете рубашку, а затем брюки, попробуйте наоборот. Если вы начинаете обуваться с правой ноги, начните с левой (и с левой туфли, конечно!).

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Существовала телевизионная игра-шоу, которая называлась «Концентрэйшн». Используя хитрости памяти, с какими вы сталкиваетесь в ходе обычных умственных упражнений, вы смогли бы победить во всех раундах и выиграть приз. Согласны? Попробуйте примерить на себя роль игрока, не ваш ли это размер?

Возьмите колоду карт и разбейте ее на 15 пар. Перетасуйте эту новую колоду, а затем, не открывая карт, разложите их перед собой на столе полукругом так, чтобы получилось 5 стопок по шесть карт в каждой. Включите секундомер или засекайте время по часам. Начали!

Переверните одну карту. Переверните другую. Если они были спарованы, отложите их в сторону. Если они не из пары, верните их на место, так чтобы они не выделялись из стопки.

Откройте еще одну карту и попробуйте найти ее пару.

Продолжайте, пока опять не спаруете все карты и не отложите их в сторону.

Попробуйте что-нибудь новенькое на завтрак. Если вы по утрам всегда едите дома, начните время от времени завтракать где-нибудь в другом месте. Поскольку большинство людей не в полной мере понимают, что утром стоит на первом плане, то и все новое лучше тестировать утром, когда ваша чувствительность уже проснулась и ваш день только начинается. Попробуйте какие-нибудь новые каши, свежие фрукты, йогурты, икру из сои (это действительно деликатес) или позавтракайте в кафе. Поступайте так по крайней мере один раз в разные дни недели. Постепенно испытайте эту методику и в обед. Если вы

Интеллект и память (ключ № 5) 249

Сколько для этого вам потребовалось времени? По мч" проведения тренировок концентрация вашей памяти Пудш усиливаться и вы сможете запоминать карты, которые он-р.i.i вали, и откладывая их по парам очень быстро.

	Время
1-я партия	
2-я партия	
3-я партия	
4-я партия	
5-я партия	

В эту игру можно играть вдвоем. Если вы собираете пару, то оставляете карты у себя и делаете следующий ход. Если у вас не получилось, то вы кладете карты на место и в игру вступает соперник. У кого в конце партии окажется больше пар, тот и выиграл.

едите вне дома и не отваживаетесь дегустировать какие т<> новые блюда, тогда заказываете разнообразные закуски Кроме этого, обращайте внимание на запах и на текстуру пищи. Вы, таким образом, сможете одновременно оттачивать свои сенсорные способности и узнавать что-то новое

Освоение разнообразных маршрутов при следовании на работу будет способствовать изучению окружающем " ландшафта. Вы откроете для себя новые трассы, о существовании которых прежде не знали. Вы будете проезжи 11 мимо офисов фирм, чьими услугами пользуетесь. Кол» і того, вы сможете обнаружить какую-нибудь новую м-м

панию, которая вам подходит для бизнеса. Если вы постоянно за рулем, езжайте на автобусе. А если автобус ваш обычный транспорт, воспользуйтесь метро или трамваем. Перспективы, которых вы сможете достичь, поразят вас разнообразием.

Откройте журнал на странице, содержание которой обычно не вызывает у вас интереса. Если вы заядлый игрок в гольф, например, то найдите рубрику, посвященную вязанию спицами, а интеллигентная женщина средних лет, обратите внимание на материал о бодибилдинге. Идея вам понятна. Начинайте чтение, ассоциируя прочитанное с собой. Время от времени какая-нибудь идея или даже слово могут задеть ваше сознание, что, в свою очередь, наведет вас на *мысль*: на другую *идею* или *слово*, *которые могли бы* решить вашу проблему, совершенно не связанную с темой чтения. Поэтому, когда в следующий раз отправитесь путешествовать на самолете, купите в аэропорте такой журнал, на который в другой раз даже не посмотрели бы. Дайте ему возможность «поговорить» с вами. Почитайте его вверх тормашками... да, напрягайте эти синапсы¹ электрическими разрядами до тех пор, пока они не закипят, а потом поменяйте полярность: «плюс» на «минус».

Поскольку тема разговора перешла в это русло, расширьте знания в области понимания значения слов. Когда вам встречается какое-то новое слово или слово, в значении которого вы не совсем уверены, поищите его в словаре. Как только вы изучите его смысл, считайте его обязательным для использования. Проверьте его значение по

Синапс — область соприкосновения нервных клеток друг с другом.

тезаурусу¹, найдите слова с близким значением. Таким образом, новое слово пополнит ваш активный словарь еще двумя-тремя словами. Это в свою очередь поможет мыслить более ясно и кратко и более доброжелательно относиться ко всем преподавателям языка, которые муштровали нас все эти годы.

С усердием возьмитесь за то дело, которое вы всегда откладывали по утрам, как второстепенное. Просто приступайте, вместо того чтобы снова отодвигать его в сторону независимо от того, предполагает ли оно написание писем или ежедневные тренировки. Таким стремительным началом вы избавите себя от самого трудного дела, а все остальные — просты, как плавленый сырок, особенно если вы накануне вечером запрограммировали себя на успех.

Перед тем как лечь вечером в постель, уделите тридцать секунд программированию на следующий день. Ваш инструктаж может быть примерно таким: Жюгда утром зазвонит будильник, я сразу же поднимусь и сяду на постели прямо, при этом буду говорить: какой, мол, сегодня чудесный день. Я выберусь из кровати через спинку. Потом я стану одеваться, начиная с носков, и сегодня же закончу заполнять свою налоговую декларацию». Одно примечание: вы должны визуализировать все эти действия от начала и до конца. А теперь скажете, как, должно быть, трудно увидеть себя подписывающим эту налоговую декларацию или заканчивающим это письмо. Вы поняли? Вы только на середине пути!

¹ Тезаурус — словарь с полной и логически упорядоченной смысловой информацией.

Техника решения проблем

Хиллари Клинтон воскрешает в своей памяти Элеонору Рузвельт¹ и начинает с ней разговаривать, пытаясь решить проблемы, существующие на политической арене. Несмотря на то что участие Элеоноры в этой беседе является иллюзорным, Хиллари так много знает о своей героине, что может вычислить ее точку зрения, а на практике получает еще одно мнение. Генерал Паттон² таким же образом беседовал с Ганнибалом. Если по-новому посмотреть на нашу жизнь (и наши проблемы), мы не только расширим горизонты своего внутреннего мира, но сможем разбирать его вопросы и находить решение. Когда вы в следующий раз столкнетесь с дилеммой, попробуйте этот вариант.

Разговоры с мертвыми

Это не то, о чем вы подумали. Скорее, это наработка творческого потенциала. Решите, кого из гениев прошлого вы бы хотели иметь в качестве советника и какую проблему или вопрос хотели бы решить. Расположитесь поудобнее, расслабьтесь и сделайте несколько глубоких вдохов. Закройте глаза и постарайтесь, погрузившись в умиротворенное состояние, ощутить себя в великолепном саду или на фоне какого-нибудь живописного пейзажа. Опишите увиденное вслух. Обследуйте каждый уголок пейзажа.

¹ Anna Eleanor Roosevelt (1884—1962) — жена 32-го президента США Ф. Рузвельта.

² George Patton (1885—1945) — видный военный деятель.

Сейчас к вам приезжают гость (ваш гений советчик). Опишите его до мельчайших деталей, включая внешность, позу, одежду и т. д. Представьте, будто этот человек выходит на сцену в рыцарских доспехах.

Теперь вы смотрите на все его глазами. Вслух опишите, что вы видите. Это может быть тот же пейзаж или другая обстановка. Дайте волю потоку воображения. Теперь обратите мысли к своему вопросу. Позвольте вашему (взятому на прокат) гению тщательно вникнуть в его суть. Снова громко опишите то, что он видит.

В жизни вашего советника был момент, когда его слава находилась в зените. Дайте себе возможность почувствовать это. Опишите это вслух. Теперь вы почти готовы «вернуться» в себя. Представьте, что перед вами зеркало во весь рост и вы видите в нем его отражение. Позвольте зеркалу исчезнуть.

Сейчас он стоит перед вами. У него — собственная голова. Вы с ним опять два разных существа. Задайте ему свой вопрос. Что он вам хочет сказать в ответ? Вы удивитесь его совету!

Этот эксперимент кажется сумасшествием в полном смысле слова, однако является отличным способом расширить ваше мировоззрение или найти ответ на какой-нибудь вопрос. Ваш гений не должен быть исторической фигурой. Я, например, беседую со своим отцом, который умер 25 лет тому назад. Я совсем не общаюсь с мертвым, а, задавая ему вопросы, скорее погружаюсь в его знания и мудрость. Я ввожу свой разум в состояние, позволяющее ему видеть вещи под разными углами зрения. На мир можно смотреть с двух точек зрения — моего отца и моей собственной, и эти точки зрения будут отличаться друг от друга.

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Напрягите свой разум, например читая только четные страницы романа о любви. Ваш растущий умственный потенциал сможет восполнить пробелы, а вы избавитесь от лишней работы.

Например, я задаю вопрос: «Не слишком ли много внимания я уделяю финансовой стороне этого дела?» Я достаточно хорошо знаю отца, чтобы угадать его ответ: «Когда мы начинали жить, я зарабатывал так мало, что было не до смеха. Надо было поднимать детей». Тут я продолжаю: «Конечно, папа, но это свело тебя в могилу таким молодым». Примерно таким образом вы начинаете диалог о природе жизни и смерти и утратах. Когда диалог заканчивается, вы чувствуете себя несколько истощенным, однако вы только что постигли диалектику, которую вы бы вряд ли узнали, если бы думали самостоятельно и спорили бы сами с собой.

Все в конечном итоге зависит от вас. Хотите, чтобы ваша мысль ездил на «Порше», а не на старом драндулете? Не довольствуйтесь первым пришедшим в голову решением проблемы, не советуйтесь со второразрядным умом. Снова и снова занимайтесь упражнениями для развития памяти, запланированными на эту неделю. Потом удалайте ментальную опалубку, которую вы возвели вокруг своего мозга. Попробуйте сначала десерт!

Глава 8

Интеллектуальные игры (ключ №6)

Свойство маятника

Каждая мысль имеет определенное физическое проявление, которое можно преобразовать в движение. Это проявление объясняет явление невербальной коммуникации, а также особые свойства маятника. Вы действительно можете *видеть*, как работает ваш разум, когда для решения проблем используете маятник. Из множества интеллектуальных приемов, с которыми я познакомил вас в этой книге, труднее всего овладеть искусством использования интуитивного маятника, так как существует нечто такое, что в этом процессе мои студенты находят дезорганизирующим. Однако как только они переходят к практике, чтобы получить доступ к подсознанию, неизменно отдают ему предпочтение, так как он позволяет обнаружить проявление взаимосвязи «тело-разум» совершенно новым способом.

Впервые я наблюдал использование маятника одним иностранцем. Старик точно определял с его помощью, где находятся закопанные предметы. Этот человек научился искусству поиска с помощью маятника в Восточной Европе. Иногда он прятал монетки, закапывал их в ямки на заднем

дворе, а через несколько месяцев при помощи маятника находил их. Я также видел «волшебную лозу», которая действует по тому же принципу, что и маятник. Лозу использовали в г. Галвестоне, штат Техас, чтобы найти воду. Я видел, как прутик зависал над тем местом, где находился подземный источник. Я даже попробовал добиться такого же эффекта в детской песочнице, закопав в ней чашку с водой.

С тех самых пор я очарован маятником. Я прочитал все, что только смог найти относительно этого устройства, и в течение многих лет пользуюсь им. Могу в двух словах выразить суть премудрости его работы. Когда я заканчивал работу над этой книгой, ко мне пришел один человек и сообщил: «Мы незнакомы, но я и моя жена были на лекции, посвященной поиску потерянных предметов, которую читала одна ваша бывшая студентка. Она демонстрировала работу маятника. Вскоре после этого моя жена потеряла золотое кольцо и нашла его при помощи этого устройства».

Теперь эти возможности — в ваших руках. Среди систем упражнений ментальной гимнастики, которые могут показаться утомительными, а некоторые даже нереальными, маятник даже новичкам предоставляет легкий способ проникнуть в элементарные тайны мышления. Этот способ поясняет, почему с тех пор, как на Земле появились люди, маятник используется как инструмент для изучения человеческой интуиции и души. Чтобы сделать маятник, не требуется большого технического мастерства. Его знали представители первобытных культур. Для маятника подойдет любой материал: кость, кожа, волосы, кусочки стекла, дерево, кораллы, глина, морские ракушки, нитки. Таким образом, маятник можно купить или сделать самому. У меня есть несколько десятков различных маятников. Я всегда пребываю в поиске какого-нибудь нового уни-

кального предмета, который можно подвесить на шнурке, цепочке, нитке или струне.

В каждой культуре существуют всевозможные исторические примеры волшебства или исцеления. Почти во всех народных сказках и прабабушкиных премудростях появляется маятник.

По-моему, прогнозирующее свойство маятника впервые начали использовать на севере Европы и в Англии. Беременной женщине советовали взять свое обручальное кольцо и подвесить его на одном длинном своем же волоске. Она держала маятник над ладонью и спрашивала себя: мальчика или девочку она носит. Маятник в конечном счете отвечал: качался назад и вперед — мальчик, вращался по кругу — девочка. По другим преданиям, маятник рекомендовалось держать только левой рукой, а так же над животом беременной или над ее запястьем. А некоторые другие поверья утверждают, что в качестве маятника должна использоваться любимая иголка, подвешенная на нитке.

Видном тексте по антропологии описывается сибирский шаман, который, чтобы узнать, насколько предстоящая охота будет удачной для его кочующего племени, привязывал на тонкий кожаный шнурок резную кость. Поскольку этот метод на протяжении многих поколений шаманов передавался от отца к сыну, то, должно быть, он довольно часто выручал их. Шаман, который не может найти пропитание для своего кочующего племени, недолго сохранял бы свой статус!

Я читал о тестах, проводимых при помощи маятника среди членов одного африканского племени для того, чтобы узнать, кто же из соплеменников ворует общественные продукты.

Существует также много упоминаний о том, как с помощью такого метода находят источники воды, и не только

в процессе блуждания с маятником по полям и лесам, а устанавливая его над географической картой данного района! Легкие на руку золото- и нефтеразведчики с успехом используют эти способы при поисках природных богатств.

Продольные колебания

Независимо от того, используете вы маятник или какой-то предмет, чтобы найти ответ на вопрос, либо чтобы укрепить свой разум, помните: маятник это не какая-то сверхъестественная вещь, а скорее ваши мысли, усиленные и перешедшие в видимый спектр. Это главное. Маятник не делает ничего такого, что находится за пределами вашего контроля. Маятник не обладает никакой мистической или сверхъестественной силой. Это устройство, движения которого по сути своей являются идеомоторным актом (физической реакцией тела, вызываемой мыслью). Все, что происходит, управляется не сознанием, а подсознанием. Использование маятника позволяет фиксировать и визуализировать влияние подсознания.

Несмотря на то что я не могу объяснить, почему маятник, раскачивающийся над картой, может выдать информацию относительно источников воды, однако из личного опыта я точно знаю, что это устройство может кратчайшим путем вывести вас на подсознательный уровень и высвободить его потенциал. Я действительно являюсь фанатом маятника и веду записи своих экспериментов, длящихся неделями и месяцами и имеющих целью придать какое-либо научное обоснование тому, в каких случаях можно, а в каких нельзя использовать маятник.

Однако пришло время вам заняться собой.

Отправляйтесь на кухню и достаньте из холодильника лимон (кислый). Захватите четыре пакетика с сахаром (сладким). Расставьте все это на столе в ровный ряд. /Лимон может занимать любое место, какое вы ему определите. Теперь возьмите маятник и подержите его над каждым предметом, стоящим в ряду. Когда маятник будет находиться над пакетиками с сахаром, его движения будут одинаковыми. Однако когда он закачается над лимоном, обратите внимание, направление его колебаний начнет меняться.

Вы можете повторить этот опыт, используя другие предметы, которые являются собой сильный контраст. Например, можно очень удачно протестировать фотографии. Для этого вырежьте из журнала четыре снимка живых людей и один — человека, который уже умер. Разложите их в ряд. Когда вы дойдете до фотографии человека, ушедшего в мир иной, то заметите, что маятник начинает «капризничать».

Что же происходит? Маятник не реагирует на электромагнитное поле. Маятник не обладает способностью качаться сам по себе. Это всего лишь предмет, к которому привязана нитка. Его движение вызываете вы. Маятник просто совершает действие, обусловленное физическим проявлением ваших мыслей. И в этом его прелесть.

Поведенческий сценарий «маятник»

Маятник сам по себе — это поведенческий сценарий, потому что ваш разум — как раз то, что заставляет его двигаться. Поэтому я не буду описывать здесь еще один поведенческий сценарий, а просто попрошу забывать закрывать глаза, перед тем как приступить к любому упражнению из этой главы. Таким образом вы сможете

входить в состояние полной релаксации. Не забывайте о дневнике обучения, в котором записываете, что происходит во время занятий.

Все это — в вашей голове

Вы единственный, кто в состоянии по-разному реагировать на разные мысли в собственной голове. Например, я собираюсь отгадать, в какой руке кто-либо из зрителей спрятал некий небольшой предмет. Для этого я прошу зрителя выставить вперед руки и удерживаю маятник сначала над одной, а затем над другой рукой. Маятник движется взад и вперед над обеими руками, однако когда он находится над левой, то колеблется сильнее. Следовательно, я говорю: «Спрятанный предмет — в левой руке» — и не ошибаюсь. Я могу проделывать этот фокус снова и снова и каждый раз — безошибочно.

Что же происходит? Вероятно, я замечаю едва уловимое различие между двумя этими руками или обращаю внимание на то, что зритель смотрит на правую, а не на левую руку. Отследив эти сигналы, которые я даже и не осознаю, я начинаю сильнее раскачивать маятник над какой-то одной рукой.

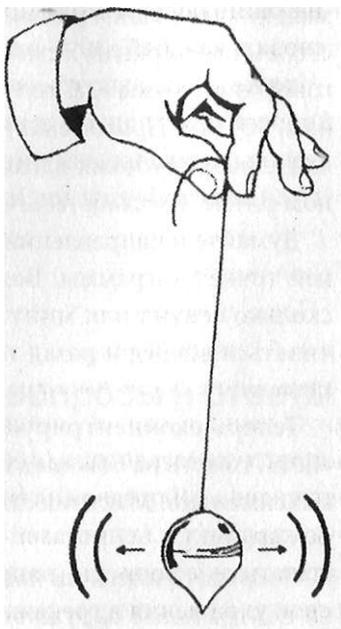
Поиск потерянных предметов при помощи маятника — другой способ выявления такой внутренней умственной связи. Чаще всего вы забываете, куда положили ту или иную вещь, и она «теряется». Одна моя клиентка как-то попросила объяснить, как ей найти пропавшие часы, браслет и кольцо. Я предложил ей попробовать маятник и простую карточку с вопросами «да — нет». Она должна была задавать себе вопросы (например, такие: «Не оставила ли я свои украшения в тренажерном зале?») и держать маят-

ник над карточкой. Опираясь на информацию, полученную с помощью маятника, она смогла увеличить вероятность обнаружения драгоценностей в том или ином месте. В конечном итоге она нашла их у себя за домом, на невысоком заборе, окружающем участок. Она сняла их и положила туда, перед тем как приступить к работе в саду.

Сам ли маятник нашел ей эти вещи? Конечно, нет. На каком-то уровне подсознания она «знала», где они находятся. Ей просто был необходим способ, чтобы подключиться к своему подсознанию, чтобы вытащить воспоминание о том, как она снимала их.

Даже если вы действительно потеряли какую-то вещь (а не просто положили ее не на свое место), ваше подсознание почти всегда скрывает подсказки: как и где пропала эта вещь. Когда вы шли по улице, то не обратили внимания, как подала на тротуар ваша сережка, и не слышали, как она при этом звенела, но это отпечаталось у вас в подсознании. Используя маятник и простую карточку-вопросник «да — нет», вы сможете восстановить в памяти обстоятельства, при которых была утеряна эта сережка.

Имейте в виду, что вы знаете только то, что знаете, ни больше, ни меньше. Другими словами, если этого нет в вашем подсознании, то не сто-



ит надеяться, что вы вдруг угадаете, где находится вещь, и несущественно, с маятником ли вы будете ее искать или без. Поэтому крайне важно, чтобы эксперимент по поиску предмета проводил тот человек, который его и потерял. Если бы я манипулировал маятником, спрашивая себя, где находятся драгоценности моей клиентки или ваша сережка, то у меня не было бы информации, чтобы с помощью маятника извлечь ее из подсознания. Поэтому я, используя данный метод, никогда бы не смог добиться успеха в поисках упомянутых вещей, зато смог разыскать свои очки, которые, как мне показалось, исчезли после того, как я отложил их в сторону.

Варианты использования маятника практически бесконечны. Рассмотрим простой учебно-тренировочный сценарий, это поможет вам взяться за дело. Держите нить маятника большим и указательным пальцами, подняв над столом примерно на 5 см, и удерживайте над центром круговой диаграммы «да/нет/неуверен», которая изображена на с. 309 (см. *Приложения*). Локти положите на стол. Сделайте пару глубоких вдохов, а потом дышите в нормальном ритме. Расслабьтесь. Очистите разум.

Думайте о направлении «да», то есть о верхней и нижней точке диаграммы. Возможно, вам понадобится несколько секунд или минут, чтобы маятник начал раскачиваться вперед и назад так, будто бы вы утвердительно киваете.

Теперь сконцентрируйте внимание на направлении «нет», то есть на боковых точках. Сосредоточьтесь на них максимально. Маятник станет раскачиваться из стороны в сторону.

Сосредоточьтесь на направлении «не уверен», то есть на центральной окружности, и обратите внимание, что

маятник начнет совершать круговые движения. Он может вращаться как по часовой стрелке, так и против.

Ключом, который заставляет маятник перемещаться, является ваша исключительная сосредоточенность. Представьте, что маятник совершает колебания в том направлении, на котором вы сконцентрировали внимание. После окончания разминочных упражнений, можно переходить к следующему, основному.

Вы готовы приступить к поиску потерянных ключей от машины. Предположим, что их не трогал никто, кроме вас (а не сын-подросток или приятель). Значит, ваше подсознание «вспомнит», куда вы их положили даже в том случае, если сознание окажется бессильно. Задайте маятнику вопрос, где ваши ключи, точно так же как моя клиентка спрашивала о своих драгоценностях. Помните, что вы должны строить свой вопрос по форме, предполагающей короткий ответ «да» или «нет». Например, вы могли бы спросить: «Ключи — в спальне?», «Они — в зале?» Если вы получите ответ «да» относительно одной из комнат, тогда задайте маятнику еще несколько вопросов, сужающих район поиска: «Они в глубине комнаты? Они в столе?»

Думаю, идея вам понятна.

Персональные вопросы и ответы

Самые красивые и наиболее часто используемые упражнения с маятником — это ответы на вопросы, которые касаются личных качеств (вам известных). Скачивая информацию из своего подсознания, вы зачастую можете немедленно прийти к правильному решению и не мучить

себя нерешительными колебаниями. Каким образом? В силу того, что маятник способен непосредственно вклиниваться в работу подсознания, позволяя давать ответы, исходящие из вашего сердца.

Выберите момент и подумайте над вопросом, на который хотели бы получить ответ. Он может касаться ситуации, в которой вы находитесь в настоящее время, или каких-то аспектов вашей будущей жизни. Вопрос должен иметь прямой и однозначный ответ «да» или «нет», поскольку маятник испытывает явный недостаток навыков красноречия и не способен дать более распространенный ответ.

Ниже приведены пять символов, каждый из которых представляет определенную сторону вашей жизни. Это такие категории, как:

- личные отношения 
- дом и семья 
- деньги и карьера \$ £
- путешествия 
- категория по вашему усмотрению (ваш собственный символ) ?

Как только у вас возник вопрос, определите, из какой он категории. Другими словами, если вопрос касается человека, с которым вы встречаетесь, используйте категорию «Личные отношения». Если вопрос о работе, следует выбрать категорию «Деньги и карьера». Если вопрос не соответствует ни одной из первых четырех категорий, используйте категорию с собственным символом.

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Маятник — широко используемое приспособление для обращения к подсознанию. Использование этого устройства для другой цели (для которой он и был изначально изобретен) поможет вам совершить творческий взлети расширить границы своего восприятия, что, в свою очередь, также развивает сознание и память.

Например, если ваш вопрос: «Понравится ли мне фильм сегодня вечером?», следует использовать категорию с собственным символом, которая, действительно, не имеет ничего общего с другими категориями (хотя если вы пойдете в кино со своим другом, тогда вам лучше выбрать категорию «Личные отношения»).

Держите маятник большим и указательным пальцем за кончик нити, точно над центром выбранного символа, примерно в пяти сантиметрах от поверхности стола. Положите локти на стол. Полностью сфокусируйтесь на вопросе и дайте возможность маятнику сделать свой ход.

Если маятник не двигается или совершает круговые движения, это означает, на настоящий момент, конкретного ответа нет. Перефразируйте свой вопрос и задайте его снова. Если маятник продолжает демонстрировать свою неуверенность, перейдите к следующему вопросу, а позже, в другой день, вновь вернитесь к этому же вопросу.

Вы можете задать маятнику столько вопросов, сколько пожелаете. Но не забывайте при этом менять предметные категории, когда переходите от вопросов о личных отношениях к теме, касающейся вашей работы.

Человеческий маятник

Маятник — это не груз на отрезке шпагата. Наше тело и разум реагируют на определенные мысли как вербально, так и невербально. Обращали ли вы когда-нибудь внимание на то, что, после того как кто-нибудь вдруг зевнул, у вас тоже возникает сильное желание зевать?

Я предлагаю провести забавный эксперимент, который продемонстрирует влияние мысли на людей. Для его осуществления вам понадобится минимум человек пять.

Назначьте одного из участников «живым маятником», то есть приемником мыслей. Попросите его выйти из комнаты на некоторое время. После ухода «маятника» игрокам необходимо выбрать, в какую сторону этот человек должен будет наклониться (сделать наклон туловища). Существует четыре варианта: вперед, назад, влево и вправо. Как только вы примете решение, пригласите «маятника» в комнату.

Участники вчетвером окружают «приемника»: один — спереди, второй — сзади и по одному — слева и справа. «Приемник» стоит прямо, смотрит вперед, ноги — вместе. Игроки должны находиться на таком расстоянии от «маятника», чтобы они могли положить ему на плечи руки, согнутые в локтях.

Попросите «маятник» закрыть глаза. Сообщите ему, что вы собираетесь сконцентрировать мысли на том, в какую сторону он должен наклониться. Убедите его, что он не упадет, потому что вы находитесь рядом. Четверо игроков должны сконцентрироваться и заставить его сделать наклон в ту сторону, о которой вы договаривались. Наблюдайте, как он станет наклоняться в этом направлении, подобно маятнику, и направляйте его мысленно.

«Приемник» должен прилагать усилия, чтобы принять ваши мысли. Ему необходимо очистить разум, расслабиться и ни о чем не думать. Когда он почувствует порыв наклониться в определенную сторону, то не должен ему сопротивляться. Когда в конечном итоге он наклонится, поддержите его, чтобы не упал.

Попробуйте сделать этот тест хотя бы четыре раза, потом поменяйтесь ролями, чтобы каждый из вас испытал себя в качестве «приемника». Если «приемник» наклонится в нужную сторону один раз из четырех — это средний показатель. Любое количество правильных результатов больше одного считается достижением выше среднего.

Орбиты маятника

Один из недостатков экспериментов с ответами «да» и «нет» состоит в том, что вы ограничены двоичным форматом. Я не говорю, что это плохо. Просто иногда вам может потребоваться больше информации, чем стоит за простым «да» или «нет».

В этих случаях можно воспользоваться «орбитами маятника». На с. 310—313 вы найдете диаграммы, которые обеспечивают немедленный доступ к подробностям, включая имена, даты, числа, буквы, дни недели, названия месяцев и т. д. Вы ограничены только собственным воображением.

Побеседуем о том, как использовать эти «орбиты». Например, вы хотите узнать, какой день недели будет самым подходящим для начала некоего проекта. Откройте «Приложения» на странице с орбитами дней недели. Разверните книгу боком. Держите маятник над центром окружности. Сосредоточьтесь на вопросе. Когда маятник начнет отклоняться в сторону какого-то конкретного дня, у вас есть ответ!

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Вы можете прочитать мысли другого человека с помощью маятника?

Найдите партнера. Выберите, кто будет получать мысли, а кто их отправлять. Получатель держит маятник над окружностью, которая изображена на с. 309. Отправитель, легко касаясь запястья, удерживает руку получателя, в которой находится нитка маятника.

Отправитель при ответе «да» концентрирует свои мысли на движениях маятника «вперед — назад», при ответе «нет» — на отклонениях «вправо — влево» и на круговых движениях, если дан ответ «не уверен». Совсем скоро маятник начнет движение в одном из этих трех направлений. Когда это произойдет, спросите получателя, было ли такое направление правильным или нет.

Поменяйтесь ролями, побывайте и получателем и отправителем. Выступите в одной роли, по крайней мере, раз десять. Если у вас три правильных ответа из десяти — это средний результат. От четырех до пяти — выше среднего, а если еще

«Хорошие» колебания

Некоторые личные вещи тоже делают «подсказки» о качествах и душевном состоянии их владельцев. Вы можете это осознать и использовать. Некоторые верят, что личные вещи, которые имеют эмоциональное значение для своих хозяев, передают колебания, которые (при отсутствии вербальной информации) способны характеризовать владельцев. Если вы когда-нибудь прикасались к чужим наручным часам или ожерелью и у вас при этом возникали определенные ощущения, то вы, возможно, владеете искус-

больше, то это великолепно. Продолжайте практиковаться. Затем вы можете попробовать задать какой-нибудь личный вопрос, касающийся получателя. Однако будьте осторожны: вы можете получить ответ, который будет для вас неожиданным!

	1 участник		2 участник	
	Правильно	неправильно	правильно	неправильно
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

ством психометрии¹. Слово «психометрия» ввел в употребление в 1842 году доктор Дж. Бьюкэнен² — ученый, который потратил много лет, исследуя эту интригующую тему.

Психометрия не является чем-либо сверхъестественным или тайным — она основана на допущении, что все пред-

¹ Психометрия — методы количественной оценки психических явлений.

² Joseph Rogers Buchanan (1814—1899) — профессор медицины (США).

меты являются источниками колебаний, и большинство людей (при соответствующей практике) способны улавливать их. Многие считают, что улавливание подобных колебаний — всего лишь повышенная чувствительность к определенному роду невербальных знаков, которые мы изучили раньше. Возможно, они правы. Наш разум создает предпосылки и движется по пути, который ему кажется наиболее удобным, поэтому мы склонны выбирать: закрывать ли определенные магистрали, открывать ли другие. Как-то раз мне вручили камень и попросили «прочитать» его. Непонятно по каким причинам, я отреагировал на этот камень следующим образом: «Вы думаете, что находитесь в опасности, однако это не так». Теперь я не могу сказать точно, какие сигналы подтолкнули меня сделать подобный вывод. Однако можно утверждать, что именно такой была реакция моего сознания и что у меня не было других причин, по которым этот обычного вида камень мог вызвать подобный ответ, описывающий достаточно тяжелое эмоциональное состояние. Оказалось, что камень был брошен в окно дома того человека, который дал мне «почитать» этот предмет. И какое-то время мужчина думал, что ему угрожают, однако впоследствии чувство страха исчезло. Поэтому я не могу сказать, был ли такой мой ответ продиктован колебаниями камня или же это был логический взлет, который смог проделать мой разум.

Чтение: я и ты

Как известно, в основе психометрии лежит обыкновенное осязание предмета, принадлежащего какому-либо человеку, и описание чувств, которые этот предмет вызывает.

В соответствии с теорией психометрии наша индивидуальность переходит на предмет, который мы носим и к которому прикасаемся, поэтому можно получить информацию, касающуюся свойств личности владельца данной вещи, его прошлого и настоящего. Психометрия — это всего лишь еще одно средство осознания окружающего мира и людей. Используйте ее так же, как и любой другой интеллектуальный инструментарий, описанный в этой книге, в комплексе с другими средствами и как обязательный компонент полного пакета средств.

Итак, с чего же начать чтение мыслей при помощи психометрии? Отвечу: просто попробуйте это средство. Соберите группу людей. Попытайтесь «прочитать» друг друга, держа в руках какие-то личные вещи присутствующих. Вероятно, начнутся проблемы, ведь вы, очевидно, знаете большинство людей из этой группы, они, скорее всего, ваши друзья или члены семьи. Предлагаю выход из такой ситуации.

Приготовьте несколько обычных конвертов. Рвздайте их по одному каждому игроку. Попросите участников снять какую-нибудь деталь одежды и, не показывая ее никому, положить в конверт, а конверт заклеить. В конверт по очевидным причинам нельзя класть фотографии с собственным изображением. Попросите кого-нибудь из присутствующих собрать конверты и перетасовать их. Затем выберите один из конвертов, откройте его и возьмите в руки находящийся там предмет. Закройте глаза, ощутите текстуру материала. Начинайте рассказывать о своих ощущениях, какие бы мысли у вас не возникли. Ни о чем не думайте. Просто говорите, давая возможность информационному потоку выплеснуться.

В первый раз вы, вероятно, будете чувствовать себя неловко. Не теряйтесь. Охарактеризуйте индивидуальные

черты владельца этой вещи, которыми, на ваш взгляд, он обладает. Опишите историю его жизни, те места, в которых ему довелось побывать, ситуации, в которые он попадал, что с ним происходит сейчас и даже то, что с ним произойдет в будущем, — все, что придет вам на ум. Закончив рассказ, попросите владельца вещи назвать себя и сообщить, угадали ли вы. Существует большая вероятность того, что вы будете приятно поражены количеством точных попаданий.

Передайте конверты следующему участнику и попросите его проделать то же самое. Некоторые психометрические описания поначалу могут не впечатлить владельцев предметов, однако это, несомненно, произойдет позже, после рефлексии¹. Если вы случайно достали из конверта собственную вещь, отложите ее и возьмите другой конверт.

По мере улучшения результатов вы можете приступить к «чтению» людей, которые вам интересны и с которыми хотели бы познакомиться ближе. Предложите им дать вам какую-нибудь свою вещь — и начинайте! Эта игра (как только вы приобретете некоторый опыт) исключительно приятна. Она является превосходным способом дальнейшего развития вашей невербальной чувствительности. Вместе с тем это неплохой способ «растопить лед» в общении со своими партнерами.

Рефлексия — размышление, самонаблюдение, самопознание.

Глава 9

Нажимайте на клавиши, пока душа не заиграет

Веселится и... развивает новые
умственные способности

Мы обнаруживаем это снова и снова: разум влияет на наш мир. В этой главе я передам вам оставшиеся ключи, которые отпирают наш «высший разум», а Чак же поделюсь некоторыми советами, которые помогут переосмыслить все, чему мы научились, и впоследствии исполнять как по нотам. Кроме того, мы протестируем этот новый «высший разум», чтобы выяснить, каковы наши новые возможности.

Невербальная коммуникация и идеомоторные¹ движения (например, колебания маятника) нас окружают доказательствами силы разума, которой мы все владеем. Однако это только видимая часть айсберга. Вы должны быть готовы к чему-то неожиданному. Как говорил Альберт

Идеомоторика — форма психомоторики, в которой выполняемые движения непосредственно и произвольно вызваны ярким представлением об их выполнении.

Эйнштейн, человек, который верил в возможности интуиции: «Шанс дается подготовленному уму».

В качестве примера приведу историю из собственной жизни (Ох, уж этот Нью-Йорк!) Мы жили в маленькой квартирке на Манхэттене, в районе Вест-Сайда. Моя семья продолжала расти, мои шоу приносили успех, а цены на недвижимость были стабильными. Мы были готовы переехать в квартиру с большей площадью. В результате серии типичных для Нью-Йорка комбинаций мы обнаружили, что продали квартиру, не позаботившись о приобретении новой. Това просмотрела местные газеты, но не нашла ничего, что могло бы удовлетворить наши запросы. Время шло. В течение ближайшей недели нам пришлось бы вручить ключи от своей, теперь уже бывшей, квартиры новому владельцу и, неизбежно, перебраться в отель. Мы просмотрели несколько вариантов, выставленных на продажу. Они были не идеальны, однако доступны, а мы находились на грани бездомной жизни. Однако внутренний голос Товы говорил, что это было *не то*.

Находясь в ментальных рамках благоприятной возможности, она отказалась от всех предлагаемых нам квартир. Вместо этого она сосредоточилась на позитивном мышлении и визуализировала вариант планировки жилья, который бы нас устраивал. Вскоре после этого одного нашего знакомого пригласили в гости в семью, которая собиралась переезжать в другой город. Он позвонил Тове, даже не зная о том, что мы ищем квартиру, и рассказал об апартаментах, которые они продавали... и которые оказались прекрасными. Мы живем там до сих пор.

Оптимизм, позитивное мышление, дружба, домашняя работа и интуитивная твердость воли — все окупается. Това смогла мысленно увидеть то, что хотела, и она это

получила. Вам необходимо занять позицию «мне повезет», поставить себя так, чтобы не мешать событиям идти своей чередой, запастись терпением и ждать... и быть уверенным, что в этом мире все предусмотрено.

Точное определение собственных перспектив — вот то, о чем, главным образом, и говорится в этой книге, — напоминает мытье окна или зеркала. Внезапно вы действительно видите, что там, за гранью, и способны посмотреть на других людей, на предметы, на то, какими они есть на самом деле. Однако самый быстрый способ затуманить это окно — позволить эмоциям сформировать жесткий метод анализа окружающего мира. Положитесь на знания, полученные в этой книге, представьте как можно яснее, что же происходит на самом деле, и реагируйте на все должным образом, обеспечьте себе преимущество.

«Самое великое открытие моего поколения состоит в том, что люди, изменяя свое внутреннее представление способны изменить внешние аспекты своей жизни», — заявил психолог и философ Уильям Джеймс². Это прекрасный аргумент в пользу свободы воли. Это также говорит о силе интеллекта. Позитивное мышление делает вас более здоровым, оно даже может исцелить вас быстрее, чем любое лекарство.

Я видел, насколько это успешно срабатывает, особенно в случаях с детьми. Доктор при помощи Волшебного Маркера закрашивает бородавку и объясняет ребенку, что она сначала сделается маленькой, а потом вообще исчезнет,

¹ Внутреннее представление — информационные структуры, которые мы создаем и сохраняем как комбинации изображений, звуков, чувств, запахов и вкусов. Способ хранить и кодировать воспоминания.

² William James (1842—1910) — американский философ и психолог, один из основателей прагматизма.

сотрется, как чернила. Порой такого внушения вполне достаточно, поскольку ребенок верит безоговорочно в силу доктора. К сожалению, этот прием не срабатывает со взрослым, возможно потому, что мы, в отличие от детей, обычно не испытываем доверия к докторам. Однако такие явления, как эффект плацебо', хорошо известны и являются зарегистрированными доказательствами силы внушения.

Во многих случаях вы становитесь тем, кем вы думаете. Креативная визуализация основана на типе мышления, о котором говорил Джеймс. Если вы постоянно думаете о том, чего бы вы хотели достичь в своей жизни, у вас все получится. Например, если вы хотите иметь новый автомобиль, представьте себя в нем. Ощутите, как вы счастливы, выезжая со стоянки автосалона, и по дороге домой машете рукой своим друзьям. Знайте, что если в таких картинах вы изображаете самого себя, то использование этих методов будет более эффективным. Когда вы грезите о красивом и пустом автомобиле, он таким и останется, как и ваша стоянка возле дома.

Поведенческий сценарий сенсорной релаксации

Вам, вероятно, уже понятно, что релаксация в конечном счете — это ключ доступа к области свободного мышления. Таким образом, я собираюсь познакомить вас с одним из последних поведенческих сценариев, который поможет

Плацебо — безвредное вещество, по внешнему виду имитирующее какое-л. лекарственное средство, прописывается для успокоения больного.

вам расслабиться. Я оставил его напоследок, так как он содержит в себе большую часть того, что мы узнали о сенсорном восприятии. Я также хотел бы напомнить об индивидуальности воздействия подобных вещей на каждого из нас. Поэтому, даже если другие сценарии релаксации не срабатывали, попробуйте этот, возможно, он только подтвердит правильность этой посылки.

Волшебство вашего мышления

Примите удобное положение сидя. Закройте глаза.

Представьте себя на вершине красивой лестницы. Детально исследуйте ее в мыслях: Из чего она сделана? Есть ли у нее перила или поручни? Находится ли она в помещении или на улице?

У этой лестницы могут быть ступени, ведущие вниз, к самому удобному и расслабляющему месту, какое вы можете себе представить. Решите, что из себя представляет это место. Это, например, может быть сад, пляж или уютная комната с креслом у камина. Это может быть место, которое вы видели раньше, или нечто, созданное вашим воображением. Украсьте каждый уголок так, как вам нравится.

Через несколько мгновений, когда вы мысленно начнете пересчитывать ступени, с каждым шагом вы будете расслабляться и вам будет становиться все легче и легче.

Пересчитайте ступени от первой до двадцатой, убавляйте единицу при каждом выдохе или при каждом втором выдохе. Это поможет для дальнейшего замедления или стабилизации ритма дыхания. Для более действенной релаксации вносите в этот процесс некое разнообразие. Например, проговаривайте: «Пока я спускаюсь к этому великолепному месту, чувствую, как глубокое спокойствие

просачивается в самую суть моего существа» или: «Когда я встану на последнюю ступеньку, почувствую чудесное расслабление и комфорт».

Достигнув основания лестницы, вы оказываетесь в том неповторимом месте, которое вы вообразили. Ощутите его красоту, используя при этом все чувства, которые предоставляет вам воображение. Визуализируя это место, прежде всего задействуйте зрение. Затем переходите к другим чувствам: обоняйте, осязайте, услышьте звуки, пробуйте на вкус то, что вас окружает. Для того чтобы в полной мере почувствовать, что вы действительно здесь находитесь, превратите в реальность все, насколько это возможно.

Найдите удобный уголок, чтобы присесть, — место, где бы вы смогли поработать над вариантами внушения и воображаемыми картинками.

Чтобы прекратить эксперимент, просто повторите в обратном порядке весь путь, по которому вы в него включались. В обратном порядке посчитайте от двадцати до одного (на этот раз отсчитывайте единицу на каждый первый или на каждый второй вдох). Когда вы достигнете верхней ступени лестницы, то постепенно вернетесь в реальность.

Внушите себе, что когда откроете глаза, то будете отдохнувшим, спокойным и внимательным. Откройте глаза. Доставьте себе удовольствие, потянитесь!

Во время предыдущих упражнений, вы могли бы почувствовать едва уловимые или, возможно, ощутимые физические и психологические изменения. Например, вы могли испытать ощущение тяжести, легкости, теплоты, покалывания или оцепенения. Вы также можете почувствовать, что вошли в состояние эмоционального расслабления. Не исключено, что вы испытали некоторый временной дифференциал — разницу в течении времени, поскольку в ваших мыслях (как

вам казалось) время движется быстрее или медленнее, чем было на самом деле. Все это — характерные и совершенно нормальные ощущения гипнотического состояния. Однако если вы не почувствовали ничего из вышеперечисленного, это не должно стать причиной беспокойства. Как уже говорилось, каждый человек по-разному реагирует на подобные разговоры с самим собой. Главное то, что вы расслабились на какое-то время и хорошо поработали над собой.

Визуализация — это мощное средство управления. Я обнаружил, что мои ученики, которые представляют себе то, чего они хотят, гораздо быстрее достигают целей. Те же, кто чувствует себя неуверенно по отношению к своим желаниям, начинают думать, что не заслуживают успеха, либо считают, что результат недостижим для них. При этом они замедляют или даже останавливают процесс реализации своих вожелений.

w

Только взгляните и вы поверите

Для того чтобы стимулировать творчество визуализации, попробуйте взглянуть на свой разум, как на кино-, теле- или компьютерный экран, на котором отсутствует изображение. Не препятствуйте тому, чтобы изображение появилось. Мысленно начните создавать картинку и наполните ее неким смыслом. Постарайтесь рассмотреть ее как можно яснее, как будто она находится прямо перед вами. Теперь трансформируйте ее в другое изображение. Наконец, приведите ее в первоначальное состояние. Вас приятно удивит, когда вы обнаружите, что визуализируете то, что действительно происходит в данный момент в каком-нибудь другом месте.

Визуализация отчасти предусматривает, что вы мысленно переживаете тот период, который служит для подготовки мозга к настоящей работе. Перед тем как приступить к осуществлению любого проекта, я выбираю время, чтобы представить себе его осуществление. По сути, я репетирую решение своей задачи посредством ее визуализации.

Вы можете использовать визуализацию, осуществляя любые свои устремления. Как я уже говорил, мне доводилось проводить подготовительную работу со многими спортсменами (а также с артистами, писателями и художниками). Работа была направлена на развитие у моих подопечных исключительных способностей управления сознанием и образного мышления. Я занимался со звездами американского футбола, такими как Джейсон Сехорн и Майкл Страхан, и учил их улавливать невербальные знаки своих противников, снимать боль. Говорил о секретах растягивания времени (мысленное замедление впечатлений, производимых окружающим миром), чтобы они смогли воспринимать скоротечные события в замедленном режиме. Именно для этого я научил их визуализировать образ падающего пера. Падение пера — такое явление (одно из немногих в природе), которое происходит в реальном времени, однако кажется, что перо парит в замедленном темпе. Представьте, что каждый человек из всех, кто вас окружает, представляет собой падающее перо. В этом случае он, продолжая оставаться в реальном времени, двигается очень медленно. Вы, находясь в реальном времени, двигаетесь с той скоростью, какую для себя определили. Таким образом получается, что они — инертны, а вы — стремительны. Ничего не изменилось, кроме вашего восприятия движения. Но при этом *вы* побеждаете в игре.

Помогите себе сами

Не забывайте: только небольшая часть вашей умственной деятельности — это ординарное сознание. Подсознательный уровень более обширен, однако при наличии определенной организации и практики мозговой деятельности подсознание можно контролировать. Восприятие — то, что отпечатывается в подсознании, — в существенной мере подвержено влиянию наших убеждений. Убеждения же, в свою очередь, находятся под воздействием внушений, которые мы получаем, особенно если последние повторяются регулярно. Поэтому несколько ежедневных позитивных внушений, таких как «Я — великий продавец» или: «Я нравлюсь себе», и вы сможете измениться в собственных глазах в лучшую сторону.

Мой старший брат учился, в основном, не самым лучшим образом. Однако он умудрялся схватывать все на лету, подходя к делу с позиции «Я смогу сделать это». Брат постоянно повторял про себя эту формулу. Сегодня он блестящий руководитель одного из самых крупных Бюро еврейского образования в США.

Несмотря на то что многие люди всегда готовы посмеяться над такими установками (мне самому так и хочется отпустить какое-нибудь ядовитое замечание), смех прекращается, как только они начинают экспериментировать над собой, поскольку формула срывает. Положительные вербальные выражения воспринимаются нашим мозгом, указывая цели, которые мы хотим достичь, и это помогает разуму настроиться на их исполнение. Я всегда думал, что обязательно сдам экзамены. Я всегда знал, что успешно пройду собеседование при устройстве на работу. Все зависит от установки: вы просто думаете, что все по-

лучится, и в большинстве случаев так и происходит. Если нет, установки помогут вам не упустить благоприятный случай и проявить себя при возникновении новых возможностей.

Рассуждать нужно примерно таким образом. Парень идет по дороге и видит группу мишеней, нарисованных на стене, и в яблочке каждой торчит стрела. Он говорит стрелку: «Вау! Неужели это ты поразил все цели?» А лучник отвечает: «Нет, сначала я пускаю стрелу в стену, а потом рисую мишень». Это — формула правильной установки: мысленно ввести себя в ситуацию, а потом нарисовать вокруг нее результаты, к которым вы стремитесь.

При выборе позитивного утверждения, используйте настоящее время, тогда изменения могут произойти немедленно, а не через некоторое время в недалеком будущем. Лучше, например, говорить: «Я открыт для своей интуиции и легко действую по ее мудрой подсказке», а не: «Я откроюсь для своей интуиции». Произносите это громко, чтобы уши тоже испытывали положительное влияние звуков. Вместе с тем помните: положительные установки помогают улучшить ваше состояние так же, как и часто возникающие недобрые мысли столь же действенно производят обратный эффект.

Ниже приведено упражнение по осмыслению того, что вас мотивирует:

1. Вспомните случаи, когда вы получали то, чего *действительно* хотели. Это может быть повышение по службе, личные отношения, что-то, что касается дома, машины, семьи или чего-либо еще, на ваше усмотрение. Запишите их вкратце.
2. Каковы факторы, благодаря которым вы достигли своих целей? Предпринимали ли вы какие-нибудь дей-

ствия? Молились ли вы? Достаточно ли вам было только того, что вы считали себя удачливым? Приходилось ли вам напряженно работать, чтобы достичь желаемого? Приходилось ли соглашаться с тем, что вы не сможете совершить задуманное? Запишите все, что пришло в голову относительно этих вопросов.

3. С какими препятствиями вы столкнулись при достижении этих целей? Теряли ли вы при этом мужество? Убеждали ли вас друзья или члены семьи отказаться от своей затеи? Возникла ли такая душевная преграда, которую вам пришлось преодолевать впервые в жизни? Напишите все, что вы думаете по этим вопросам.
4. Представьте некое мудрое живое существо, которое смотрит на вас. Оно знает, чего вы хотите добиться в жизни, — дальнейшего роста благосостояния, мира, любви, успеха и избавления от повседневных хлопот. Закройте глаза и спросите у этого мудрого существа, что же следует делать, чтобы привнести в свою <жизнь большую часть этих добродетелей. Спросите у него, что вам надо делать, когда вы чувствуете разочарование.

Непосредственное осознание причин возникновения препятствий на вашем пути, а также того, что необходимо делать, чтобы не потерять интерес к намеченной цели, может существенно помочь вам. Понимание того, почему вы не двигаетесь вперед, позволит вам больше узнать о себе. Не забывайте о том, что ваша интуиция всегда даст возможность узнать об этом.

Ваш разум — удивительная вещь. Биологические процессы, проходящие в мозге, исключительно сложны, но при этом почти каждый день учеными обнаруживаются новые открытия. Единственное, что нам доподлинно известно, так это

то, что у человека две доли головного мозга — два полушария, которые, как правило, имеют разную работоспособность и потенциал. Эти две доли и кора головного мозга связаны удивительно сложным набором нервных волокон. У большинства людей, кора левого полушария — место, контролирующее логику, речь и другие, так называемые, абстрактные виды мозговой деятельности. В коре правого полушария происходят процессы, отвечающие за воображение, цветовые и пространственные ощущения. Используя некоторые несложные приемы, можно попытаться контролировать способности, которые заложены в каждом из нас.

Недавние события показывают, что между двумя полушариями имеется гораздо больше контактов и заложено значительно больше резервов, чем мы себе представляли. Для того чтобы заработал наш разум, необходимо напряжение обоих полушарий как единого целого. Стимулирование обеих долей является лучшим способом максимизации наших врожденных способностей. Таким образом, Обучение, интеллектуальные упражнения и игры, а также контакты между людьми — все способствует росту гибкости ума. Если мы живем только какой-то одной половиной мозга, то и ощущаем только одну часть этого мира.

Всего-навсего измените свое настроение

Мы можем использовать силу своего интеллекта в целях изменения внешней стороны своей жизни. Точно так же мы способны посредством несложного изменения сенсорных сигналов, поступающих к нам, влиять на свой духовный

мир. Это реальность. Наши чувства помогают квалифицировать физические свойства окружающего мира. Недавние исследования свидетельствуют, что, изменяя характеристики сенсорного ввода, мы можем изменять свое настроение, причем делать это с большей безопасностью для своего здоровья, нежели используя все химические, пусть даже полученные из трав, вещества, имеющиеся в продаже.

Ниже представлены пять факторов, поднимающих настроение, в основе каждого находится одно из пяти чувств:

- **Поле зрения.** Неловкие моменты вызывают у нас чувство неудобства. Визуализация расслабляющего чувственного ввода обеспечит вам состояние умозрительной/расширенной релаксации. Природа приносит пользу многим людям. Именно поэтому, когда вы смотрите на деревья, поле, ручей или даже на небо, ваш разум расслабляется. Тот или иной цвет тоже действует на настроение. Цвета синий и грязно-белый обладают расслабляющими свойствами. Вам нужен цвет «ВЫбери меня»? Попробуйте красные и пурпурные оттенки. Яркие цвета, такие как желтый, способны «завести» творческую активность. Избегайте оранжевого: он, действительно, действует как раздражитель.
- **Звук.** Большинство из нас знают, насколько быстро шум (или общий уровень шума) может испортить настроение. Очень немногие люди чувствуют себя комфортно, когда возле их дома кто-то постоянно работает отбойным молотком. И вы наверняка были готовы уничтожить тот автомобильный сигнал, который гудит по соседству до тех пор, пока не сядут аккумуляторы.

Конечно, это также означает, что приятные звуки вызывают положительные эмоции. Мы знаем, как музыка

может расслаблять, а также восстанавливать силы. И если хотите, она может заряжать. Мойте посуду под музыку из гарнитуры мобильного телефона, делайте мебель под звуки мюзиклов в стиле рэп. Выберите музыку по вкусу — и ее ритм и размер помогут достичь нужного состояния души. А что, если предстоит серьезная встреча и у вас от этого начинает сосать под ложечкой? Чтобы унять мандраж, попробуйте послушать классическое музыкальное произведение или какую-нибудь балладу «Лед Зеппелин». Попробуйте что-нибудь романтическое: Равель и его «Болеро» творят чудеса.

Вы обнаружите, что звуки природы доставляют истинное блаженство. Журчание ручейка или пение птички — все это улучшает настроение. Поэтому, отправляясь на прогулку, не замыкайтесь на визуальных стимулах — деревьях и облаках, — не упускайте и слуховые раздражители. Я имею в виду все, кроме звуков работающей бензопилы.

- Запах. Это ощущение — в полной мере не оцененное и не используемое — способно не меньше других чувств влиять на наше эмоциональное состояние. Мы наслаждаемся одними запахами и не любим другие. Например, это испорченное мясо, которое вы целый месяц не замечали в глубине холодильника, не только задевает своим запахом вашу чувствительность, но и служит предупреждением. Запахи распознает даже маленький ребенок и отворачивает личико, когда что-нибудь дурно пахнет. С другой стороны, приятный аромат вызывает чувство удовольствия, несмотря на то что мы часто не догадываемся об этом. Лаванда имеет удивительно успокаивающий эффект. Однако вам не захочется приближаться

к пачуляма также — вдыхать табачный дым, который вообще работает против вас.

Как только вы определите «свой» запах, то сможете использовать его, чтобы улучшить эмоциональный настрой. У некоторых людей запахи их детства вызывают положительные чувства. Другие реагируют на аромат хлеба из дрожжевого теста, или свежескошенной травы, или благоухание свежих фруктов. Озон — этот запах электричества — тоже является мощным модификатором настроения. Однако поскольку озон также вырабатывается душевой водой, вам не придется зависеть от погоды, для того чтобы получить поднимающую настроение дозу этого газа. Только поверните кран — и прыг под душ. Выйдете вы с чувством бодрости — не только из-за действия воды, но и благодаря ионизации воздушных частиц, которые вы вдыхали, пока вода растекалась по вашему телу.

i

- **Вкус.** Большинство из нас очень хорошо знает, до какой степени могут умиротворить нас определенные вкусовые ощущения. Неважно, делает ли это с вами шоколад или спагетти «Альфредо»: ваша любимая пища почти гарантированно заставит вас (пока вы ее едите) сиять, как новый металлический доллар, даже если позже вы будете готовы убить себя из-за увеличивающегося объема талии. И это не просто *вкус* гелато² или плавленого сыра бри: и тот, и другой способны вызывать во рту опреде-

¹ Пачули — полукустарник рода погостемон семейства губоцветных, родом из Малайзии. Из его зеленой массы добывают эфирное масло.

- Вид десерта, среди ингредиентов которого суфле и замороженный фруктовый сок.

ленные ощущения, что усиливает впечатление от поглощения пищи. Консистенция продуктов также вызывает большой энтузиазм, например хрустящие изделия (жареная кукуруза, орехи, чипсы) в сочетании с жировой эмульсией (соус, мясо, масло, мороженое). Хорошо также действует комбинация сладких и кислых продуктов.

- Прикосновение. Представьте, что ваши пальцы это пылесосы или сверхчувствительные антенны — и когда вы ощупываете свои волосы, лицо, брюки или трогаете траву, то улавливаете тончайшие флюиды. Повышая чувствительность к текстуре материалов, прикасаясь к ним, вы сможете научиться изменять настроение так же легко, как щелкать пальцами. Шелковые или атласные простыни — это роскошь, при одном только воспоминании о которой, улыбка не будет сходить с вашего лица.

Прикосновение человека обладает удивительным потенциалом. Если кто-нибудь страдает от боли, достаточно просто обнять его. Если вам грустно, найдите кого-то, чьи объятия помогут вам. Кожа имеет весьма много нервных окончаний, которые усиливают наш чувственный контакт. Эксперименты Харлоу¹ 1960-х и 70-х годов показали, что прикосновением руки можно влиять на физическое развитие организма. В этом известном исследовании обезьяньи детеныши, которых содержали в манеже из махровой ткани, росли быстрее, чем их соплеменники в проволочном манеже. Эта разница была вызвана отсутствием поверхности, приятной на ощупь. Именно поэтому в настоящее время при выхаживании детей, рожденных досрочно, их помещают в барокамеру, укладывая на специальный материал.

Harry Harlow (1905—1981) — известный американский ученый.

Силой воздействия прикосновения также объясняется то, почему животные, которых люди держат дома (за исключением, может быть, змей и ящериц), являются такими мощными эмоциональными стимуляторами. Вы не просто гладите пушистое тело — животное реагирует на это своим мурлыканьем, или другими звуками, или переворачивается на спину, позволяя почесать его живот. Безусловно, что такая комбинация является настолько действенной, что в некоторых тюрьмах воспитание животных ввели как элемент программы по укреплению чувства собственного достоинства заключенных, снижению остроты конфликтных ситуаций и воздействию на их уголовные тенденции и менталитет.

Конечно, мы можем все это комбинировать, согласовывая информативный ввод сенсорного усиления. Ужин в ресторане при свечах, звуки самбы в исполнении джазового музыканта Стэнли Гетца выглядит успокаивающим и приятным: великолепный звук, восхитительный запах и вкус. Во время ужина держите партнера за руку, и вы достигнете поставленной цели. Однако можно выйти за пределы нормы и скомбинировать сенсорный ввод данных самым неожиданным образом. Попробуйте лимонное масло, когда слушаете «Битлз», или съешьте свой любимый соус к мясным блюдам во время «Девятой» симфонии Бетховена. Можно есть мороженое, принимая душ, или (еще лучше!) стоя под дождем в центре красивого парка, в поле или в лесу и прислушиваясь, как падают капли. Не забывайте, что подъем с кровати через «неправильную» сторону или чтение, журнала, который бы вы никогда не взяли в руки, может помочь вызвать новые ассоциации. То же самое способны произвести новые и неожиданные сенсорные комбинации.

Вы никогда не узнаете, как, используя интеллект и тем самым давая волю вашему скрытому ментальному потен-

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Вы хозяин собственного разума? Теперь, когда способность воспринимать окружающий мир поднялась на небывало высокий уровень, а ваша антенна всегда направлена вверх, вы стали замечать больше и все теперь находится в ваших руках. Или нет?

Пришло время узнать, насколько вы выросли на ментальном фронте. Если вас пока не устраивают достигнутые результаты, вернитесь к началу книги, к первой главе, и отработайте все упражнения, затем снова вернитесь сюда. Пожалуйста, не забывайте: мне, чтобы развить такие навыки, пришлось потратить целую жизнь, вам необходимо набраться терпения и упорно продолжать свои умственные разминки.

1. Приходилось ли вам недавно заставлять кого-либо делать что-либо и получилось ли у вас?
2. Свойственно ли вам обдумывать и рассматривать что-либо поверхностно или вы склонны делать это основательно? Почему вы так считаете?
3. Были ли у вас успешные попытки прочесть чужие мысли?
4. Вы легко расслабляетесь?
5. Каков уровень ваших стрессов: высокий или низкий?
6. Считаете ли вы себя творческой личностью?
7. Решаете ли вы проблемы посредством своего воображения?
8. Наблюдательны ли вы, когда дело касается деталей?
9. Правильно ли вы понимаете людей?
10. Как вы относитесь к невербальной коммуникации?

циалу, можно улучшить свою жизнь, до тех пор пока сами это не попробуете. Как узнать о том, чего вы не можете представить, например, что сейчас рисует какой-то человек? Вы пробовали это сделать? Представьте, ваша жена в магазине, а вы — дома и жаждете шоколадного мороженого. Пробуете ли вы посылать мысли о шоколадном

11. Известно ли вам, что говорят о вас ваши телодвижения, ваша одежда и украшения?
12. Бы пробовали когда-нибудь определить, лгут вам или нет? Добились ли вы успеха?
13. Оказывали ли вы результативное влияние на чей-либо выбор и изменяли ли вы чье-либо мнение по поводу как-нибудь вопроса?
14. Вы тренируете свой разум?
15. Легко ли вы запоминаете имена? А как на счет фактов и цифр?
16. Действуете ли вы интуитивно, когда дело касается людей и событий?
17. Не случилось ли у вас экстрасенсного предвидения (прогноза)?
18. Можете ли вы почувствовать опасность?
19. Обладаете ли вы умением находить лежащие не на месте или утерянные вещи?
20. Вы когда-нибудь пробовали использовать альтернативные способы решения проблем? ^w
21. Запоминаете ли вы свои сны?
22. Можете ли вы использовать визуализацию, для того чтобы попробовать узнать, что вы хотите? Были ли эти попытки успешными?
23. Оцените по десятибалльной системе, насколько хорошо, по-вашему мнению, вы используете свой интеллектуальный потенциал?

мороженом, а затем ожидать, что получится? Или вы сидите дома и думаете: «Эх, не купит она его!»? Главная идея — ПОПРОБУЙТЕ ЭТО СДЕЛАТЬ! Иначе вы никогда не узнаете, чего потенциально можете достичь. Только не забудьте порадоваться, когда у вас получится внушить жене мысль о мороженом. Надеюсь, вы поняли, что игры

разума — самые интересные из всех. Поэтому играть в такие игры не только полезно (это расширяет возможности вашего интеллекта и, таким образом, делает богаче ваш духовный мир), но также очень приятно, и вы получаете удовольствие от самого процесса.

В карты — не желаете?

Для того чтобы выполнить следующие упражнения, найдите партнера (это может быть человек, настроенный скептически и даже без особого желания участвовать).

Используйте обычную колоду игральных карт.

Выберите пять карт, разложите их веером в руке, держите их перед собой так, как будто у вас на руках покер. Не показывайте карты партнеру. Выберите одну карту, на которой будете сосредотачивать свое внимание.

Пусть партнер выставит вперед указательный палец примерно на 15 см выше карточного веера в вашей руке. Вы свободной рукой возьмите его за запястье вытянутой руки. Затем сконцентрируйтесь на выбранной вами карте и попробуйте примерно в течение 10 секунд спроецировать ее в голове партнера. Через 10 секунд попросите его опустить палец и указать на карту, о которой, по его мнению, вы сосредоточенно думали. Не видя карт, он будет пытаться телепатически выбрать из них единственно правильную.

Как только партнер сделает выбор, отпустите его запястье и скажите, та ли это карта, на которой вы сосредотачивали свои мысли. Повторите игру 10 раз. Два правильных ответа представляют средний результат, три, четыре -- выше среднего, пять и более — великолепно. Поменяйтесь ролями.

Наигрались? Получилось хоть один раз? Если да, тогда у вас состоялся акт коммуникации без слов.

Игра в прятки

Вы можете заняться этим вечером в кругу друзей. Объявите собравшимся, что вам бы хотелось сыграть в интеллектуальные прятки, и вы надеетесь на то, что их умственные усилия будут стимулировать вас. Вам как «получателю» впечатлений от игроков понадобится помощник в качестве «отправителя» этих впечатлений — совместно выработанных мыслей или импульсов.

Выборы «отправителя» целиком ложатся на приглашенных. Это придает игре некоторую непосредственность. Для вас такая процедура совершенно безопасна, поскольку если большинству собравшихся людей это будет неинтересно, они вообще не захотят принимать участие. Если вас окружают скептики, тогда вся затея умрет раньше, чем родится, потому что скептики заинтересованы только в выражении собственного мнения, так что, находясь в большинстве, они просто Чпорят между собой.

Следовательно, пробудив интерес благожелательной публики, вы увидите, что они неизбежно выберут в по-

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Застольные игры типа «Скрабл»¹, которые предполагают не только атмосферу дружеского соревнования, но и наличие способности проникать в суть слова, являются потрясающим способом стимуляции работы вашего мозга.

Scrabble (каракули) — игра в слова, суть которой заключается, в составлении слов на доске в клетку по правилам кроссворда, русский аналог — игра «Эрудит».

мощиики отзывчивого человека. Если этого не Произойдет, стоит ли беспокоиться? В конце концов, это только игра. Не берите в голову, если проиграете, это вполне может произойти, как и победа. Относясь к интуитивным играм подобным образом, вы никогда не проигрываете.

Вообще-то, благожелательно настроенная группа дает вам шанс удачного выбора партнеров, поэтому подумайте об этом заранее. Вам не нужен человек, который настолько поражен происходящим, что не ждет от вас ничего, кроме маленького чуда. «Отправитель» противоположного пола определенно выглядит намного привлекательнее, что иногда немного «слишком». Ваша задача состоит в том, чтобы сконцентрировать внимание на чтении мыслей помощника. В этой игре умственных прятков «отправитель» выступает в роли «сундука», а в это время вы как «получатель» выполняете функции детектора поиска. Попросите друзей спрятать какой-нибудь предмет: кольцо, скрепку для бумаг, шпильку для волос или еще что-нибудь на их усмотрение. Сообщите им, что вы сейчас уйдете в другую комнату, а они, пока вас не будет, должны спрятать эту вещь. Задание поручается «сундуку», несмотря на то что группа принимает общее решение, куда прятать вещь: под мусорную корзину, под диванную подушку или за книги в шкафу.

Итак, вы выходите из комнаты, и, как было сказано, остальные выбирают вещь и прячут ее. Потом вас приглашают зайти, и вы предлагаете «сундуку» (он же «отправитель») встать перед вами. Как бы желая прощупать его пульс, вы пальцами правой руки берете его за левое запястье. Слегка сожмите пальцы, создавая и поддерживая слабое давление, поскольку вы должны быть внимательны

и предельно чувствительны к малейшим движениям «отправителя».

Пока вы концентрируетесь на поиске предмета, ваш собственный разум должен включиться в режим восприятия. Начните двигаться по комнате и, пока вы это делаете, не ослабляйте давления, даже в том случае, если вы не уверены, что действительно что-то чувствуете. Вы можете обойти большую часть комнаты, включая отдаленные ее углы, поскольку это не только интригует ваших зрителей и держит их в напряжении, но и дает вам возможность сравнивать свои впечатления.

Если вы поведете «отправителя» в неправильном направлении, то есть в *сторону* от спрятанной цели, вы почувствуете едва уловимый рывок *в сторону* потайного места. Такие едва ощутимые толчки будут медленно, но уверенно направлять вас к спрятанной вещи. Часто, впервые играя в эту игру, вы будете изумляться сильнее, чем ваши зрители, особенно когда подойдете к нужному месту и действительно обнаружите спрятанную вещь. Человеком, сбитым с толку сильнее всех, обычно является «отправитель», который даже не представляет себе, что это он (или она) ведет вас. Поэтому очень важно, чтобы «отправитель» был человеком серьезным и в то же время чувствительным, способным сконцентрироваться на поиске и, таким образом, оказать вам психологическую помощь, однако при этом не пытаться сознательно посылать какие-либо телесные импульсы.

Вы можете предложить другим людям поиграть в психологические прятки как в качестве «отправителей», так и «получателей», и они обнаружат, что время от времени действительно кажется, будто мысль переходит от одного подсознания к другому без участия каких-либо известных форм коммуникации.

Вы только подумайте!

Эта игра является продолжением предыдущей. Объясните участникам, что они должны спрятать предмет, но перед тем как «сундук» поместит ее в условленное место, а *вы все еще находитесь в другой комнате*, группа решает, куда вы должны будете положить спрятанный предмет после того, как найдете его. Это значит, что для успешного завершения игры «отправитель» должен подсознательно передать вам *мысли последовательно*.

Это впечатляющая и в то же время сложная демонстрация. Предположим, что цель — канцелярская скрепка, спрятанная под пепельницей, и что вы обнаружили ее. Зрители могут подумать, что «отправитель» навел вас на нее, однако, когда вы продолжаете бродить по комнате и в конечном итоге кладете эту скрепку на Книгу, лежащую на столе, как раз туда, куда все и хотели ее переместить, у присутствующих создается впечатление, что это вы, «получатель», привели «отправителя» к заветному месту.

Фактически вас продолжает вести «отправитель». Всякий раз, когда вы сомневаетесь, не ждите, пока он наведет вас. Делайте шаги самостоятельно, чтобы «отправитель» начал сопротивляться и снова задал правильный курс. Когда обнаружите предмет и все еще будете сомневаться, брать ли его в руки, прислушайтесь к своим ощущениям и почувствуйте, потянет ли вас к нему «отправитель».

Как только вы возьмете вещь, то вновь прислушайтесь к сигналам, посылаемым «сундуком». Если захотите положить ее в какое-либо место, не предусмотренное общим замыслом, вы опять почувствуете сопротивление (скорее подсознательно, нежели физически). Поэтому двигайтесь по течению, меняя направление через определенные им-

тервалы, чтобы стимулировать сопротивление «сундука», что крайне важно.

Поиск нового места для размещения предмета — очень сложное дело, и если все прошло удачно, то это ваш бесспорный успех. Фактически это выполнение умственного желания или задания. При этом вы сможете сверять рисунок импульсов, периодически отклоняясь в сторону от правильного маршрута, для того чтобы заставить «отправителя» скорректировать ваше перемещение. Когда вы положите вещь на надлежащее место, сопротивление закончится и вы можете сказать: «Вот она!»

Существует еще один фактор, который обнаруживает себя, как только вы приступите к наиболее сложным для распознавания элементам этих последовательных мыслей. Этот фактор — напряжение группы. Вы почувствуете, что многие люди, присоединившиеся к игре в качестве участников мыслительной деятельности, серьезно *желают* вам достижения поставленной цели, причем так же Горячо, как если бы они сами играли роль «отправителя». Временами кажется, что вся атмосфера заряжена телепатией. В критический момент это помогает.

Однако вы должны предупредить людей о нежелательности чрезмерного беспокойства или перешептываний с соседями. Услышанная подсказка или единственное громкое слово может уничтожить весь смысл игры, которая ведется исключительно мысленными выражениями, даже если едва различимые вспомогательные средства, используемые нашим телом, включены в процесс интуитивного озарения.

Как уже упоминалось, вы можете увеличивать количество участников, выбирая новых «отправителей», а также предоставляя игрокам возможность меняться ролями

и выступать в качестве «получателей». При этом каждый будет иметь возможность получить это в высшей степени невероятное удовольствие.

Левитация четырьмя пальцами

Для этой игры вам понадобятся пять человек и один стул.

Один из участников садится на стул (пусть это будет женщина). Другой участник становится впереди и слева от нее. Третий игрок — впереди и справа, четвертый — сзади слева, а пятый — сзади и справа. Каждый берет себя одной рукой за запястье другой руки, отставив указательный палец в сторону. Два игрока впереди, каждый со своей стороны, помещают свои указательные пальцы под колени сидящей на стуле. Два задних игрока помещают указательные пальцы под ее подмышки. Теперь убедитесь, насколько она тяжелая: приподнимите ее... Очевидно, вы этого не сможете сделать.

Как только вы убедились, что поднять игрока вам не удастся, уберите руки.

Попросите сидящую на стуле закрыть глаза и медленно считать до десяти, при этом предложите ей представить, что она становится все легче и легче. Другие четыре игрока закрывают глаза и медленно считают до десяти, мысленно представляя, что они становятся все сильнее и сильнее, и при этом легко поднимают игрока.

Когда все досчитают до десяти, откройте глаза. Вчетвером опять подхватите сидящую на стуле пальцами в указанных местах. Потом громко сосчитайте до трех и на счет «три» — **ПОДНИМАЙТЕ ЕЕ ВВЕРХ**. Она буквально взлетит вверх, чувствуя себя невесомой, а вы удивитесь, с какой легкостью вы подняли ее! Попробуйте, сыграйте!

Акт исчезновения

Когда вы в следующий раз будете на свежем воздухе, взгляните на небо и выберите какое-нибудь облако. Сконцентрируйте на нем своё внимание и представьте, что оно начинает принимать какую-то форму. Частично такая трансформация будет результатом вашего творчества, а' частично — вашей способности сосредотачиваться. Теперь попробуйте заставить облако исчезнуть. Произнесите про себя: «Я хочу уменьшить это облако, разложить его на части, рассеять и, вообще, хочу, чтобы оно совсем исчезло». Когда вы сконцентрируетесь на облаке, то заметите, что оно действительно исчезает. Совпадение это или сила вашего разума? Попробуйте проделать подобный фокус. Как бы там ни было, усилия, которые вы прилагаете для того, чтобы сконцентрироваться, представляют собой очень важное упражнение.

Л

Дистанционное наблюдение?..

А может быть, и нет

Некоторые необычные эксперименты по экстрасенсорному восприятию проводили в Стэнфордском научно-исследовательском институте (штат Калифорния)-еще в семидесятых годах прошлого века. Одна из серий экспериментов называлась «Дистанционное наблюдение».

Для нее привлекали двух студентов: одного — «отправителя», другого — «получателя». «Получатель» находился в лаборатории, в то время как «отправитель» садился в машину и отправлялся в какое-нибудь наугад выбранное место. Когда «отправитель» оказывался там (это место могло быть как

СТИМУЛЯЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА

Вопрос: Что особенного в числе 854917632?

Ответ: Оно содержит в себе цифры от единицы до девяти в порядке латинского алфавита.

Вопрос: Два мальчика и один мужчина хотят перебраться через реку. В их распоряжении только одно каноэ, в котором может поместиться только один мужчина или только два мальчика. Как же им попасть на другой берег.

Ответ: Сначала в каноэ плывут два мальчика. Один остается на противоположном берегу, другой — возвращается назад и выходит из каноэ. Потом мужчина плывет через реку и отдает там каноэ первому мальчику. Затем это мальчик возвращается опять и забирает другого мальчика, они снова вместе плывут через реку.

Вопрос: *A* говорит *B*: мы родились с тобой в один и тот же год, месяц, день и в одну и ту же минуту. Мы родились в одном родильном доме, у одних и тех же родителей. Мы не двойняшки, и у нас нет брата. Объясните, как такое может быть?

Ответ: У них есть сестра *C*, и они тройняшки!

КАКОЙ ПРЕДМЕТ МЕБЕЛИ ИЗОБРАЖЕН НАС. 315, В ПРИЛОЖЕНИИ?

Я ЗНАЛ, ЧТО ВЫ ДОГАДАЕТЕСЬ.

в городе, так и за его пределами), то начинал изучать окрестности, при этом пытаясь телепатически передать «получателю» детали увиденного. «Получатель» в лаборатории пытался описывать то, что наблюдал «отправитель».

«Получатель» записывал или зарисовывал образы, которые у него возникали. Потом «отправитель» возвращался в лабораторию и результаты сравнивались. Эта серия опытов привела к некоторым осязаемым результатам.

Подобные тесты были проведены в военных целях. При этом «получатель» в Соединенных Штатах осуществлял дистанционное наблюдение за ракетно-ядерными базами бывшего Советского Союза, пытаясь описать стартовые площадки, находящиеся на их территориях. И снова результаты были поразительно правильными и удачными (или все-таки сработал другой фактор?).

Эксперименты с дистанционным наблюдением вы можете произвести самостоятельно. Для этого существуют три способа:

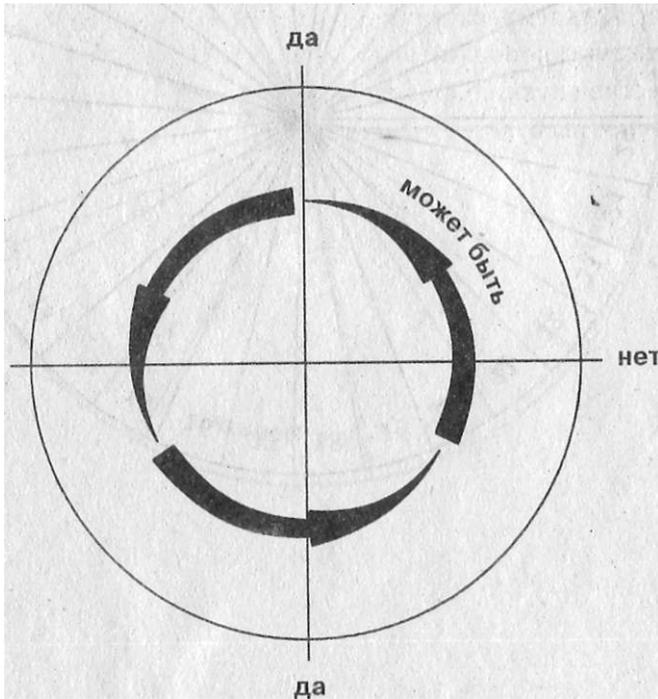
1. Пригласите друга и спланируйте время осуществления проекта. В назначенный час «получатель» пробует настроиться на прием того, что ощущает «отправитель». «Получатель» должен записывать или зарисовывать свои впечатления. В то же время «отправитель» фиксирует на бумаге все, что видит. По окончании эксперимента сравните результаты.
2. Если вы не хотите одновременно с экспериментом укреплять организм ходьбой на свежем воздухе, тогда измените условия опыта. «Отправитель» и «получатель» могут находиться в одной комнате. «Отправитель» всего-навсего совершает мысленную прогулку. Другими словами, он воображает, что находится в определенном месте, обзревает окрестности и все это передает «получателю». Будучи «отправителем», выбирайте место, которое хорошо вам знакомо. Если вы не можете вспомнить ничего подходящего, тогда придумайте такое место. Вот некоторые предложения: лес, горы, стадион, музей, школа, библиотека, здание, зарубежная страна, дом, парк и т. д. В обоих случаях «получатель» записывает свои впечатления, и вы сравниваете результаты. После этого поменяйтесь ролями.

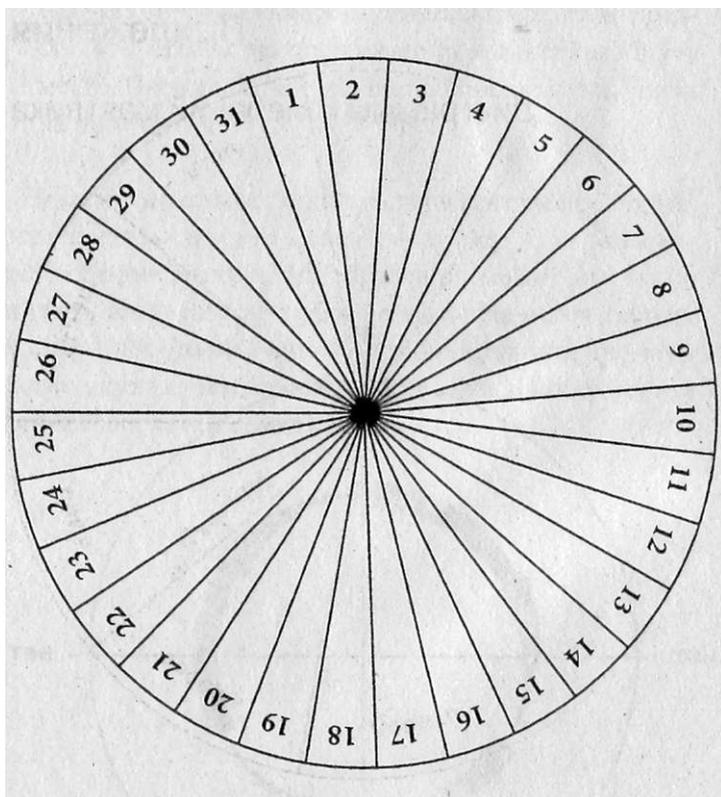
3. Пользуйтесь почтовыми открытками. Сходите в ближайший магазин канцелярских товаров и купите 10—20 открыток. Позаботьтесь, чтобы на всех были изображены разные виды. Перетасуйте их и выберите одну. Сконцентрируйтесь на изображении и мысленно представьте, что вы действительно переместились в это место. Потом попробуйте спроецировать увиденное на получателя.

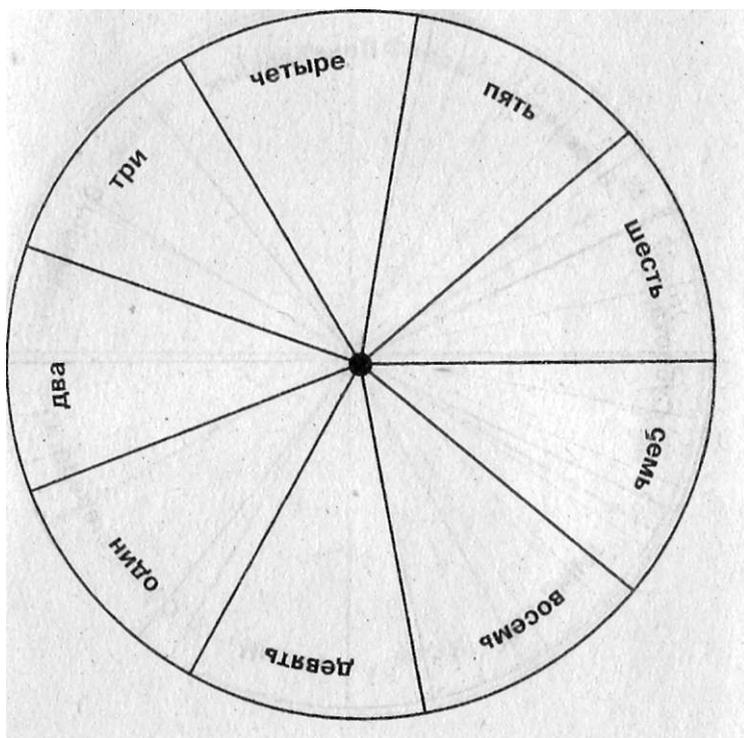
Независимо от того, какой эксперимент вы проводите, «отправитель» должен использовать все свои возможности. Кроме зрительных образов он может мысленно ощутить температуру воображаемых предметов либо их текстуру, вообразить звуки, вкус воздуха или ароматы местной кухни. Чем больше чувств вы задействуете, тем точнее вы будете в своих описаниях.

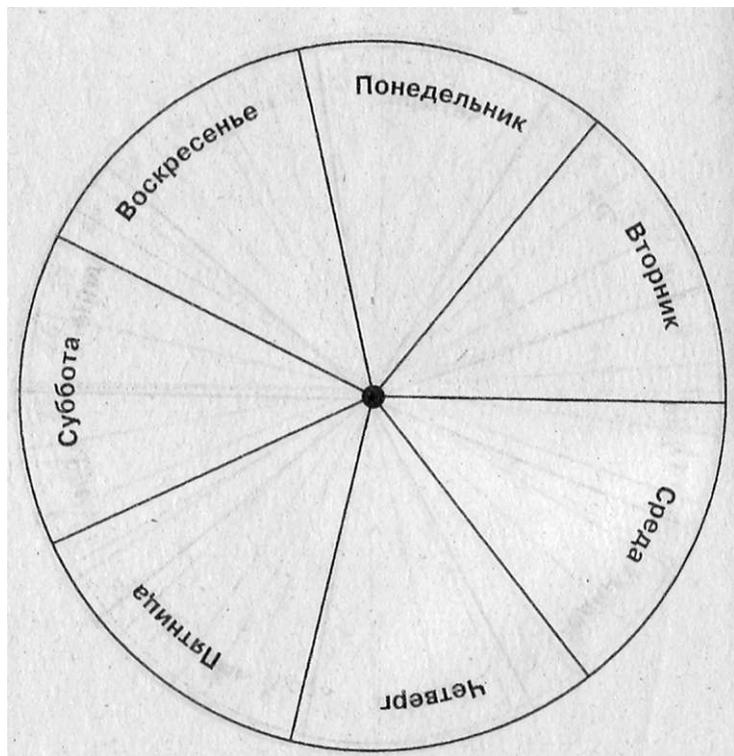
Приложения

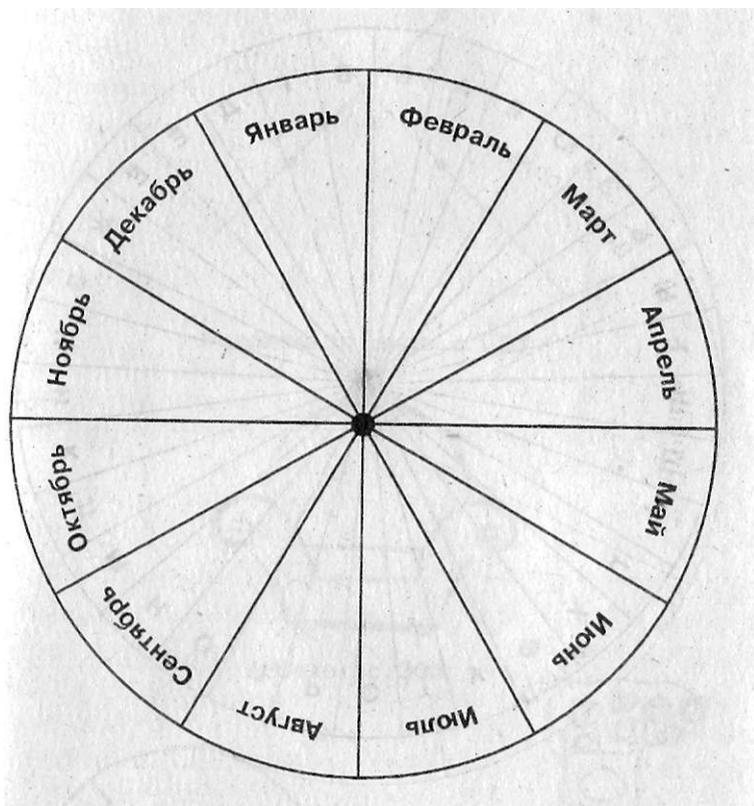
Диаграммы колебаний маятника











Благодарности

Я не верю, что есть такая мысль, идея или философия, которая, возникнув однажды, не оставила бы свой след. Я — средоточие результатов собственного жизненного опыта и личного общения, чаще хороших, чем плохих. Очень многие люди повлияли на мое мышление и на меня самого. Вот только некоторые из них, которые приходят мне на ум. Я переживаю из-за отсутствия здесь любого, кого должен был упомянуть, но не смог. Просто их так много!

Из университета штата Пенсильвания: Ира Глассер, Джордж Гербнер, Эрик Шварц, Рей Бердвистл, Эрвин Гоффман, Грегори Бейтсон, Боб Шейон, Гейл Зайван.

Из Нью-Йоркского университета: Нейл Постман, Сьюзен Маусхарт, Джей Раузен.

На «13-ом» телеканале, среди них особенно: Чарльз Рейнолдз, Марк Скай, Тэд Кармолович и Гил Игле.

Коллеги по работе со зрителями и по экспериментальному влиянию на людей: Ли Фрид, Ричард Марк, Ричард Вебстер, Джон Фишер, Марк 1 Июл, Крейг Каргес, Артур Курцвейл, Боб Кассиди, Том Делука, Куинтин Рейнолдс, Марк Вайпер, Марк Десоуса, Макс Мавен, Морис Джон Пуллум и другие влюбленные в свою работу мастера и знатоки своего дела, которых слишком много, чтобы перечислить.

Детский телевизионный семинар: Льюис Бернштейн и Эми Вольфсон.

Продюсеры: Эндрю Фелл, Дэвид Риченталь, Анита Вэксмани Диана Терман.

В книжном агентстве «Уильям Моррис Фэмили»: особенно Бетси Берг и Мел Бергер.

Родале: Зак Шисгал, Кортней Конрой и Билл Филлипс из журнала «Men's Хелс мэгэзин» («Здоровье мужчин»).

Содержание

Предисловие.	Фрагмент телепередачи «60 минут-2» по каналу Си-би-эс.	7
Введение.	12
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ	Ключи аппаратных средств — виртуальная основа для развития интеллекта	
Глава 1.	Релаксация (ключ № 1).	23
Глава 2.	Внимание (ключ №2).	43
Глава 3.	Формирование понятий (ключ № 3) — то же самое, что чтение мыслей. w	65
Глава 4.	Продолжаем формировать понятия.	106
Глава 5.	От формирования понятий — к психологическому менеджменту.	139
ЧАСТЬ ВТОРАЯ	Ключи программного обеспечения — взрослые игры с обработкой сообщений ИПИ (интуиция, память, игра)	
Глава 6.	Что подсказывает ваша интуиция (ключ №4).	179
Глава 7.	Интеллект и память (ключ № 5).	226
Глава 8.	Интеллектуальные игры (ключ №6).	261
Глава 9.	Нажимайте на клавиши, пока душа не заиграет.	279
Приложения	_____	309
Благодарности.	316