

НАСТОЯЩАЯ КНИГА РАЗВИТИЯ СУПЕРСПОСОБНОСТЕЙ СОЗНАНИЯ

МЕНТАЛИСТ*

КРЕСКИН

* ТОТ КТО
ПРИМЕНЯЕТ
ОСТРОТУ ЯЗЫКА

ГИПНОЗ

ИЛИ ВНУШЕНИЕ...

МАСТЕР УПРАВЛЯТЬ
МЫСЛЯМИ

ПОВЕДЕНИЕМ



УДК 159.9
ББК 88.4
К 80

KRESKIN

Kreskin's Fun Way to Mind Expansion:
Mental Techniques You Can Master

Kreskin's Fun Way to Mind Expansion
© 1984, 1991 by Kreskin. All rights reserved.
First published 1984. Second edition 1991

Перевод с английского А. Степановой

Оформление серии М. Максимова

Крескин

К 80

Менталист. Настольная книга развития сверхспособностей сознания / Крескин ; [пер. с англ. А. Степановой]. — М. : Эксмо, 2011. — 192 с.

ISBN 978-5-699-45346-7

Эту книгу написал Джордж Крескин — признанный менталист № 1 нашего времени. Вот уже более 60 лет он исследует возможности человеческого разума и разрабатывает техники и приемы, которые позволяют каждому из нас развить свой ментальный потенциал. Как достичь максимальной концентрации сознания? Как быстро и легко осуществить внушение? Как «прочитать», что у человека в голове, и внедрить свою мысль в чужое сознание? Как эффективно читать невербальные коммуникации людей? Как знать ответ на вопрос прежде, чем задашь его? Как прогнозировать будущее точнее, чем профессиональные гадалки и астрологи? Как по максимуму развить органы чувств и достичь экстрасенсорного восприятия?

Сам Крескин про себя говорит: «Я не маг и не экстрасенс. В том, что я делаю, нет совершенно ничего сверхъестественного. Я изучаю возможности человеческого сознания, присущие каждому из нас с рождения. И я научу вас использовать их по максимуму».

УДК 159.9
ББК 88.4

© ИП Степанова А.Н., перевод, 2010
© Издание на русском языке, оформление.
000 «Издательство «Эксмо», 2011

ISBN 978-5-699-45346-7

Посвящается

Бобу Коллинсу, Сью Фиш и Рэю Портеру.

Ваше доброжелательное отношение и мудрые советы
облегчили мое путешествие по бурным житейским волнам

ТЕХНИКИ

- ★ Как добиться максимальной концентрации сознания? (с. 33)

- ★ Как осознанно использовать иллюзии других людей в своих целях? (с. 38)
 - ★ Как одним пальцем обездвижить человека? (с. 54)
 - ★ Как добиваться своих целей и быть готовым к любым неожиданностям? (с. 74)

- ★ Как установить контакт с любым человеком и заслужить его доверие? (с. 44)
 - ★ Как лишить человека физической силы? (с. 52)

- ★ Как силой внушения вызвать ожог или обморожение? (с. 70)
 - ★ Как быстро и легко осуществить внушение? (с. 69)

- ★ Как управлять настроением других людей? (с. 72)

- ★ Как отличить правду от лжи в случае гипноза или транса? (с. 82)
 - ★ Как сопротивляться гипнозу и массовому внушению? (с. 89)

- ★ Как «прочитать», что у человека в голове? (с. 102)
 - ★ Как определить тип человека по рукопожатию? (с. 105)

МЕНТАЛИСТА*

- ★ Как внедрить мысль в чужое сознание? (с. 108)
 - ★ Как дать ментальную команду? (с. 110)
- ★ Как эффективно читать невербальные коммуникации людей? (с. 121)
- ★ Как знать ответ прежде, чем задашь вопрос? (с. 127)
 - ★ Как предсказывать будущее точнее, чем гадалки и астрологи? (с. 132)
- ★ Как всегда угадывать загаданное число? (с. 128)
 - ★ Как овладеть телепатией и читать мысли других людей? (с. 147)
 - ★ Как играть и выигрывать? (с. 130)
- ★ Как определить, кому принадлежит предмет? (с. 149)
- ★ Как создать собственный детектор лжи? (с. 160)
- ★ Как извлекать информацию из подсознания? (с. 162)
 - ★ Как установить прямой контакт со своим подсознанием? (с. 163)
- ★ Как по максимуму использовать органы чувств и достичь экстрасенсорного восприятия? (с. 171)

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ РЕДАКЦИИ	9
ПРЕДИСЛОВИЕ	11
Глава первая В НАЧАЛЕ БЫЛО СЛОВО.	13
Глава вторая КОНЦЕНТРАЦИЯ СОЗНАНИЯ	18
Глава третья ИСКУССТВО ИЛЛЮЗИИ	38
Глава четвертая ВЫ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ ВАМ КАЖЕТСЯ	49
Глава пятая МОЩЬ ВНУШЕНИЯ	64
Глава шестая ГИПНОЗ И ТРАНС	79
Глава седьмая ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ЕЕ ОГРАНИЧЕНИЯ	97
Глава восьмая ПРЕДСКАЗАНИЕ БУДУЩЕГО: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	123
Глава девятая ТЕЛЕПАТИЯ	140
Глава десятая ИГРЫ ПОДСОЗНАНИЯ	151
Глава одиннадцатая ЭКСТРАСЕНСОРНОЕ ВОСПРИЯТИЕ	165
Глава двенадцатая ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЗНАНИЯ.	182

ПРЕДИСЛОВИЕ РЕДАКЦИИ

Дорогой читатель!

Ты держишь в руках особенную книгу. Она открывает совершенно новое направление — серию книг под названием «Менталист*». Для многих из нас само слово «менталист» пока еще незнакомо. А вот на Западе «менталистами» уже давно называют тех, кто применяет остроту ума, гипноз или внушение и управляет мыслями, поведением и ситуацией. На эту тему даже сняли такие сверхпопулярные фильмы и сериалы, как: «Обмани меня», «Менталист», «Ясновидец».

Мы надеемся, что и книги серии «Менталист*» станут вашим абсолютным ментальным преимуществом. Они позволят вам контролировать ситуацию и добиваться поставленных целей при помощи методов и техник, которые многими людьми считаются недоступными, «парапсихологическими» и даже «экстрасенсорными». Наблюдательность, сила внушения, гипноз, знание человеческой природы, телепатия, выявление лжи, экстрасенсорная чувствительность — все эти и многие другие «сверхспособности» не являются уделом «магов» и «экстрасенсов», но при соответствующей подготовке доступны каждому человеку и опираются исключительно на мощь и гибкость нашего сознания и тела.

Эту книгу написал поистине удивительный человек. Его зовут Джордж Крескин. Он — самый известный менталист нашего времени. Крескин прославился тем, что всю свою жизнь посвятил изучению возможностей человеческого сознания. И свои достижения он готов демонстрировать и перед объективами телекамер, и на публичных выступлениях, и в ходе реального расследования особо сложных дел.

Крескин парадоксален. Когда он был еще подростком, он выиграл в ТВ-шоу «The World's Youngest Hypnotist» (аналог нашей «Битвы экстрасенсов»), но с тех пор не перестает повторять, что в том, что он делает, ничего «экстрасенсорного» нет и быть не может. За более чем 60 лет выступлений и концертов он пролетел более 5 000 000 км, но не «вышел из моды» и не перестает по-

вергать в шок миллионы людей и поныне. Он регулярно помогает ФБР и полиции расследовать особо запутанные дела. Том Хэнкс снял о нем фильм «Великий Бак Ховард» с великолепным Джоном Малковичем в главной роли, но секреты его способностей так и остались покрыты тайной.

Крескина называют «Нострадамусом XX века». Так, в 2004 году он со 100% точностью предсказал исход выборов в Парламент Канады, а также и то, что ровно через 14 месяцев этот Парламент впервые в истории Канады получит вотум недоверия и будет распущен. А в декабре 2007 года, ровно за 11 месяцев до выборов президента США, он предсказал, что следующим президентом станет «темная лошадка» Барак Обама (хотя фаворитами на тот момент считались совсем другие кандидаты).

При этом сам Крескин, как и положено настоящему менталисту, про себя всегда говорит: *«Я не маг и не экстрасенс. В том, что я делаю, нет совершенно ничего сверхъестественного. Я изучаю возможности человеческого сознания, присущие каждому из нас с рождения».*

В наши дни методик по развитию «парапсихических» способностей человека — великое множество. И разобраться в них порой непросто. Кто-то хочет научиться читать чужие мысли и сходу определять, правду говорит человек или ложь. Другой планирует управлять настроением и поведением других людей. А третий стремится развить собственные экстрасенсорные способности. Я благодарен этой книге за то, что она не дает упустить из виду главное. Под легким соусом разнообразных ментальных приемов, техник и примеров из более чем насыщенной жизни Крескин не устает повторять вновь и вновь: базовый инструмент менталиста — это не знание каких-то отдельных психологических «спецприемов», а его разум и тело, способные в любой момент, подобно лазеру, сконцентрироваться на проблеме и достичь поставленных целей. Каждый из нас способен научиться этому. И в этом нас ограничивают не наши возможности, а наши ожидания, в первую очередь от самих себя.

*С уважением,
редактор Алексей Скоков*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Подготовка этой моей, третьей по счету, книги была похожа на рождение ребенка — и так же, как ребенок, у нее двое родителей. Это я и Роберт Бар — талантливый писатель и человек со странной способностью мыслить в унисон со мной. На этих страницах он сумел удивительно точно и полно передать мои самые тонкие чувства.

Некоторые из вас сочтут эту книгу настоящим парадоксом. Прежде чем вы закончите ее читать, вы уже будете использовать экстрасенсорное восприятие и сможете делать такие вещи, о которых раньше даже помыслить не могли. Однако я должен сказать вам прямо сейчас, и подробно объясню это позже: в самом понятии «экстрасенсорное восприятие» нет совершенно никакой необходимости.

Я очень критично отношусь ко многим заявлениям так называемых «экстрасенсов» и им подобных. Однако, по моему мнению, самым черным днем жизни великого Гудини был тот, когда он, устав демонстрировать спасение от различных смертельных опасностей и потерпев неудачу как фокусник, посвятил себя разоблачению медиумов. Как вы узнаете на страницах этой книги, несмотря на то что среди тех, кто утверждает, что является исследователем сознания, есть обманщики и мошенники, факты — вы сами увидите их — нельзя игнорировать.

Многие аспекты парапсихологии — экстрасенсорное восприятие, гипнотический транс, ясновидение и тому подобное — давно ожидают научного исследования. Я уверен, что из их пепла возродится беспрецедентное знание ментальных способностей человека. Эта книга — всего лишь первый шаг. Она базируется на необычных навыках, ментальных способностях, развитию которых я посвятил всю мою жизнь. Начиная с самого детства, я использовал их, чтобы развлекать других людей, и нет никакой причины, мешающей вам сделать то же самое. Некоторые из

фокусов, которые вы будете делать, особенно в начале, являются простыми иллюзиями, — плацебо, предназначенное для того, чтобы установить необходимые отношения между вами и вашей аудиторией. Позже вы достигнете потрясающих результатов, которые никто не сможет объяснить — ни вы, ни я.

Будете ли вы использовать эту книгу как руководство для выступления, дадите ее почитать другу или займетесь чтением в тихом уединении вашего дома, я надеюсь, что она вам понравится и окажется тем, чем, собственно, и должна была стать, — удивительным опытом познания, смесью изумления, смеха, интриги и радости, которую легче всего оценить в театре вашего сознания. Надо просто раздвинуть занавес — я верю, что вы никогда не захотите снова его задернуть.

*С уважением,
Крескин*

ГЛАВА ПЕРВАЯ

В начале было слово...

Все — чудо. Изумительный порядок природы, кругооборот сотен миллионов миров приблизительно с миллионом солнц, активность света, жизнь животных, все это — великие и бесконечные чудеса.

Вольтер

«Как вы это делаете?»

Мне задают этот вопрос по сто раз в год как лично, так и в письмах, и не только те, кто видел мои выступления в клубах, университетских городках, на особых «концертах» или по телевидению. Некоторые из любопытствующих — всем известные знаменитости.

Мой ответ всегда один и тот же: я не экстрасенс, не оккультист, не гадалка. Я не телепат, не медиум, не «гипнотизер». Нет ничего сверхъестественного в том, что я делаю.

Я — ученый, исследователь в области развития способностей сознания и «экстрасенсорного» восприятия. И я показываю людям то, что мне удалось обнаружить.

Приблизительно в 85 процентах типичного «концерта» Крескина, как я называю свои выступления, применяются эти ментальные законы, — именно поэтому я называю себя «менталистом». Остальные 15 процентов каждого концерта обычно посвящаются традиционным фокусам, предназначенным в основном, чтобы установить контакт с аудиторией.

Именно это я и говорю всем, кто когда-либо спрашивал меня о том, что я делаю. Конечно, не все полностью удовлетворены этим ответом, поскольку он, по общему признанию, довольно неопределенный. И вот сейчас, на страницах этой книги, я впервые намерен дать исчерпывающие ответы. *Я собираюсь показать основные принципы, благодаря которым вы сможете реализовать неиспользованные возможности вашей личности,*

умение убеждать, способность концентрироваться и ощущать далеко за пределами обычных чувств, а также будете в состоянии в любой момент исполнить множество совершенно потрясающих «магических» действий.

В последующих главах я объясню, как вы можете шаг за шагом повторить то, что удивляло и завораживало миллионы и миллионы людей. Я расскажу вам, как подготовить ваше тело и сознание таким образом, чтобы вы могли достигнуть необходимого уровня уверенности и концентрации, чтобы провести эти «эксперименты», к примеру, со своими друзьями у себя дома, или на вечеринке, или на сцене. И, где только возможно, я буду объяснять ментальные умственные процессы — так называемые «тайны», — которые лежат в основе этих экспериментов.

Я говорю «где только возможно» совершенно серьезно: чем дальше вы будете прогрессировать в развитии невероятных, необычных и совершенно потрясающих способностей вашего сознания, тем больше они будут вас озадачивать и сбивать с толку. Я твердо убежден, что в этом нет ничего сверхъестественного. Мы надеемся, что когда-нибудь, и уже скоро, исследователи будут в состоянии определить силу, с помощью которой я, например, могу сказать совершенно незнакомому мне человеку номер его паспорта или предсказать заранее в письменной форме заголовок из газеты, которая выйдет на следующей неделе.

★ *Чем больше вы будете прогрессировать в развитии способностей вашего сознания, тем больше они будут озадачивать и сбивать с толку вас и окружающих.*

Я не могу объяснить все, что вы сможете делать после изучения этой книги. Кое-что, как я уже говорил, является простыми иллюзиями, издревле составлявшими арсенал хорошего фокусника. Остальные явления, особенно те, где речь идет об экстрасенсорном восприятии, в настоящее время совершенно невозможно объяснить. Однако вас удивит, насколько далеко вы сможете зайти в понимании — и использовании — экстрасен-

сорного восприятия. Члены Британского общества исследования психики однажды высказали предположение, что восприятие мыслей, или телепатия, достигается путем использования чрезвычайной чувствительности к малейшим деталям и мельчайшим изменениям в человеке, мысли которого читаются, например, мелким движениям лицевых мускулов, даже к запаху тела. Я верю в то, что могу распознать физические характеристики, которые передают сформировавшую их мысль. Но я также полагаю, что в экстрасенсорном восприятии есть нечто большее, хотя в настоящее время я не знаю, что именно. И возможно, *я никогда и не смогу это узнать*. Как сказал мой бывший коллега, доктор Гарольд Хансон: «Возможно, оно и к лучшему, что вы не знаете всего, что происходит в то время, пока вы выполняете свою программу, потому что совершенно очевидно, что в некоторые моменты вашего шоу вы используете что-то большее, чем вы были бы в состоянии сделать, если бы ваше сознание отслеживало все происходящее».

Я согласен с ним. Нет необходимости разбираться, почему что-то происходит, если оно способно совершаться и без этого понимания. На самом деле попытка понять процесс и сократить его до единой формулы идет вразрез с эффективным функционированием экстрасенсорных процессов. Интеллект стеной встает перед этими естественными интуитивными ощущениями.

То же самое происходит и с эмоциями. Предположим, например, что вы просыпаетесь однажды утром и чувствуете себя особенно счастливым. Однако, поскольку вы человек, мыслящий рационально, вы думаете: «А с чего это я так счастлив? У меня недостаточно денег, чтобы оплатить все счета, нужно пойти на родительское собрание, автомобиль не прошел техосмотр, а через месяц подходит срок оплаты подоходного налога». Возможно, эта стена рациональных деталей быстро и эффективно поможет вам отгородиться от счастливого переживания.

То же самое произойдет в вашей попытке более глубоко использовать ваши «дополнительные» органы чувств, если вы будете настаивать на том, что хотите понять, каким образом вы оказываетесь в состоянии совершить то или иное действие.

Не поймите меня неправильно — я совсем не против рационального мышления и искренне считаю себя интеллектуалом и умным человеком. Я просто говорю — то есть я настаиваю! — что истина может принимать самые разные обличья и интеллект способен видеть только одну из форм истины. Мы не можем понять при помощи интеллекта эмоциональную истину. По правде говоря, я никогда не слышал достаточно разумного определения любви. Хотя мне доводилось видеть примеры счастья, никто ни разу не смог убедительно объяснить мне, что такое счастье. В царстве эмоций интеллект нас подводит, с его помощью нельзя объяснить эмоциональные истины. Точно так же мы не можем ожидать, что сумеем понять, по крайней мере пока, экстрасенсорное восприятие, поскольку оно относится к области живого опыта. Мы ощущаем его, мы видим, как оно работает, и именно это позволяет нас сказать, что оно существует и действует.

Но поймите: в этом нет ничего сверхъестественного, метафизического или оккультного. Про меня однажды сказали: «Крескин — настоящий колдун, его надо сжечь на костре!» Другие называли меня экстрасенсом, медиумом или даже святым. Но дело в том, что я такой же, как и все остальные люди, за исключением того, что я оттренировал свое сознание, заставив его с особой чувствительностью реагировать на трудноуловимые ощущения, которые большинство людей игнорирует.

★ Я не маг и не экстрасенс. В том, что я делаю, нет совершенно ничего сверхъестественного. Я изучаю возможности человеческого сознания, присущие каждому из нас с рождения. И я научу вас использовать их по максимуму.

Я не делаю ничего, чего не мог бы сделать любой десятилетний ребенок, если бы он имел тридцатилетний опыт.

Эта книга может сделать вас не просто душой компании. Я знал тысячи людей, которые, применяя описанные здесь методы, стали неотразимыми собеседниками, более успешными

профессионально, более популярными и востребованными. Другие научились эффективно снимать напряжение и полностью расслабляться, эффективно использовать свою интуицию, принимать мудрые и дальновидные решения — список бесконечен.

Я покажу вам практическую пользу каждого этапа обучения, чтобы вы не только научились выполнять множество удивительных действий и понимать стоящие за ними принципы, но и могли применять эти принципы в повседневной жизни. Вот только один пример: узнав, как проникать внушением в сознание другого человека, вы научитесь просыпаться каждое утро без будильника, чувствовать себя более энергичным, решать проблемы, которые вы считали неразрешимыми.

Так давайте начнем это путешествие вместе — путешествие в глубь собственного сознания. А попутно вы узнаете о людях и их возможностях такое, чего вы и представить себе не могли. Да и о себе тоже.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Концентрация сознания

*Обычное сознание — широкая полоса света;
сконцентрированное сознание — лазер.*

В каждой большой компании есть по крайней мере один скептик — похоже, это практически фундаментальный закон природы. В этом случае вы могли бы попробовать такое интересное средство, чтобы изменить его отношение. Для начала скажите:

— Без сомнения, у вас очень устойчивое сознание. Сколько времени вам понадобится, чтобы снизить свой пульс на десять процентов?

Возможно, вопрос удивит его. Все знают, что пульс, или сердцебиение, является произвольным процессом, таким же, как пищеварение, перистальтика (сокращения кишечника) и другие процессы метаболизма. Прежде чем скептик начнет спорить и отнекиваться, спросите его:

— Вы хотите сказать, что никогда не снижали частоту своего сердечного ритма по своей воле? Вы наверняка можете снизить сердцебиение на десять ударов в минуту — или хотя бы на пять?

Теперь скептик наверняка спросит вас: «А сами-то вы это можете?» Ответьте:

— Конечно. Любой это может. И я обещаю, что я тоже это сделаю — позднее.

Затем сделайте вид, что принимаете вызов: ладно, почему бы не показать всем, насколько это легко?

Вы поставили его в затруднительное положение. Сделайте так, чтобы он занял место поудобнее, и попросите его выбрать кого-то из группы, кто будет контролировать пульс. Объясните подробно и очень уверенно:

— Теперь мы позволим вам немного расслабиться в течение нескольких минут, чтобы мы могли посчитать ваш пульс в со-

стоянии покоя. Попробуйте расслабиться. Следующие несколько минут вас никто не побеспокоит.

Проинструктируйте наблюдающего, чтобы он подвел свои наручные часы таким образом, чтобы он мог видеть качание второй руки, и попросите его найти у испытуемого пульс. Скажите ему — на ухо, если получится, — игнорировать первую минуту, но считать пульс в течение второй и третьей минут, не объявляя об этом.

Во время подсчета пульса мягко и спокойно говорите о чем-то успокаивающем, что отвлечет внимание испытуемого от теста. Вам надо преодолеть его естественное опасение, которое усилило бы сердцебиение.

Когда наблюдающий объявит величину пульса, скажите:

— Это довольно низкое значение для данного теста по причине повышенной возбудимости. Я не знаю, насколько вы сможете снизить пульс, — хотя я видел, что люди с большой силой воли могут это сделать. — Улыбнитесь испытуемому, посылая ему вызов. Спросите его: — Вы действительно готовы сконцентрироваться на снижении своего пульса?

Проинструктируйте наблюдающего повторять подсчет пульса в то время, пока вы будете небрежно обсуждать динамику сердечного ритма: «Когда кролик видит преследующую его ищейку, его сердцебиение может подскочить до нескольких сотен ударов в минуту. Сердце посылает обогащенную кислородом кровь по артериям, чтобы питать каждую клеточку его тела». Используйте слова, ассоциирующиеся с активностью, действием, чтобы объяснить, как страх, беспокойство, боль и физические упражнения ускоряют сердцебиение. «Но у кролика нет мозга или воли нашего испытуемого, который с помощью простой концентрации может замедлить биение своего сердца на десять ударов в минуту».

То, что вы говорите, совершенно правильно — но ваш испытуемый сосредоточился не на том, на чем надо. Вы направляете его мысли к жестокому цвету крови, к ужасу, сжимающему его сердце, к возможности неудачи и затруднениям, которые это повлечет за собой. И когда наблюдающий объявит цифры

сердцебиения, все поймут, что они не только не уменьшились — на самом деле они даже увеличились.

Скептик немедленно начнет настаивать, что сердцебиение не может быть уменьшено силой воли. А вы скажете, что можете это доказать. И в этой главе вы узнаете, как именно это делается.

Когда я учился в средней школе в Колдвелле, Нью-Джерси, одна из моих учительниц так часто повторяла свое любимое изречение, что, по правде говоря, оно должно было быть вырезано на ее надгробной плите. Несколько раз за день она заявляла: «Вы должны сосредоточиться!»

По крайней мере, в моем случае она ошибалась. Единственное, что я умел делать в детстве, — это концентрироваться. По правде говоря, именно эта полная сосредоточенность на моей однокласснице Лизе постоянно приводила к вспышкам раздражения со стороны преподавателей.

Фактически все живые существа имеют способность «сконцентрироваться», или сосредотачивать свое внимание. Понаблюдайте, как кот сосредотачивается на птице, скачущей в поле: глаза и уши полностью сконцентрированы на добыче, каждый мускул напряжен, кот выжидает момент, когда птица начнет сосредотачиваться на вытаскивании червяка из земли и пренебрежет собственной безопасностью.

★ Все живые существа имеют способность концентрировать свое внимание. Вы должны научиться использовать это по максимуму.

Даже комнатные мухи «концентрируются», и вы можете убедиться в этом в следующий раз, когда она сядет вам на руку. Попробуйте ударить по ней как можно быстрее — скорее всего, вы промажете. Но подождите, пока насекомое не найдет какую-нибудь аппетитную часть вашей анатомии и не начнет сосредотачиваться на обеде, чистя задние лапки. И вот тогда — бейте сильнее!

Дети имеют замечательную способность концентрироваться, это знают все родители. Позовите вашего ребенка на обед, когда он поглощен игрой в соседней комнате, и он просто вас не услышит. Заговорите с ним в то время, когда он сосредоточен на телевизионной программе, — он даже не поймет, что вы находитесь в комнате.

Каждый день мы видим примеры наивысшей концентрации. В бейсболе нападающие настолько пристально всматриваются в движение мяча от питчера к «дому», что за доли секунды они координируют бесчисленные нервные импульсы, чтобы схватить мяч, летящий со скоростью в добрую сотню миль в час. Когда концентрация подводит, отбивающий просто зря лупит по воздуху.

Мы видим полевой гол бьющего по мячу игрока, когда он отключает свое сознание от вопля шестидесяти тысяч болельщиков, счета, других игроков и сосредотачивает все свое существо на том, чтобы попасть между стойками ворот. Один игрок, Рей Вершинг, настолько сильно концентрируется на «восстановлении в памяти» физической координации своих прекрасных ударов, что с того момента, когда он делает первый шаг по полю, он отказывается даже смотреть на стойки ворот. Маркеры в рядах подсказывают ему, какой длины должен быть удар, а игрок, держащий мяч, указывает направление. По мнению Вершинга, его дело — сконцентрироваться на выполнении прекрасного удара. Проход между стойками ворот — работа мяча, и Вершинг отказывается ослабить свою концентрацию, волнуясь об этом.

В следующий раз вы смотрите на игру в кинофильме великих актеров, таких как Роберт Де Ниро, Аль Пачино или Одри Хепберн. Попробуйте представить себе, что происходит на самом деле: полдюжины операторов, режиссер и его помощники, костюмеры и реквизиторы, технические консультанты, другие исполнители — все эти люди находятся на небольшой площадке, огороженной картонными стенами в большом, темном здании, мало чем отличающемся от самолетного ангара. На актеров светит холодный ярко-белый свет, над ними с потолка свисают микрофоны. И все же, когда режиссер кричит «Мотор!», возникает чудо концентрации.

Исполнители перестают обращать внимание на все, что происходит вокруг них. Их концентрация настолько глубока, что они буквально становятся теми персонажами, которых они играют. Обстоятельства сценария становятся их жизненными обстоятельствами, и страсти, которые они изображают, — подлинными страстями, которые возрастают из их концентрации.

Во всех проявлениях иллюзии и силы сознания, которые мы будем обсуждать в дальнейшем, от экстрасенсорного восприятия до внушения, ключевым моментом является концентрация. Я подозреваю, что дар телепатии — в значительной степени результат способности к глубокой концентрации. Мои выступления требуют непрерывной концентрации, причем начинать сосредотачиваться необходимо еще за час до начала шоу, и это усилие настолько изнуряет, что за трехчасовой концерт я теряю больше килограмма веса и должен есть пять раз в день, чтобы восстановиться.

**★ Концентрация — ключевой элемент развития
мощи вашего сознания. Только умение
концентрироваться способно превратить его
в эффективную систему с неограниченными
возможностями.**

Одной из причин такой большой потери энергии является то, что я должен одновременно концентрироваться с равной интенсивностью на многих деталях. Вот что я имею в виду.

Несколько лет назад мне бросили вызов, предложив повторить трюк с освобождением из оков, который сделал Гудини знаменитым. Я — менталист, а не мастер трюков по спасению из замкнутых пространств, но идея захватила меня настолько, что я тренировался в течение нескольких месяцев. Все должно было происходить в прямом эфире и перед живой аудиторией, и я хотел убедиться, что я смогу сделать это за ограниченный отрезок времени.

В вечер перед показом я обнаружил, что не сумел учесть нескольких важных факторов. Одним из них была жара. Я ни-

когда не репетировал под тысячеваттными софитами, и теперь, на сцене, со стянутыми за спиной руками, скрученный в позе эмбриона в утробе матери, в холщовом мешке, который был запечатан металлической цепью с замками, жара очень быстро стала просто удушающей. Это почти убило мою способность к концентрации.

Вторая проблема состояла в том, что полицейский, который должен был надевать на меня наручники, сделал это так, как будто пытался отомстить мне за что-то. Он практически нарушил мне кровообращение, и к тому времени, когда я высвобождался из наручников, мои запястья были в крови. Уверяю вас, боль не способствует концентрации.

И наконец, присутствие аудитории, особенно большого числа сомневающихся в том, что мне удастся повторить подвиг Гудини, и тех немногих (их всегда хоть немного, да есть), кто надеялся, что я провалюсь, было для меня негативным фактором. Негативные эмоции аудитории влияют на меня так же, как единственный скрипач в большом оркестре, играющий фальшиво.

Мне удалось спастись, но, когда занавес разошелся в стороны, аудитория увидела Крескина, который напоминал полуутопленную мышь. Одежда пропитана потом, запястья повреждены, волосы взъерошены. Затем, когда началась рекламная пауза, я просто сел на пол в полном ошеломлении.

Физическая сложность трюка только отчасти объясняет истощение, которое я чувствовал. По большей части оно было вызвано необходимой степенью концентрации. И при этом мне необходимо было сохранять концентрацию еще по крайней мере в течение часа, пока программа не была завершена. Я концентрируюсь на «сообщениях», которые посылают мне зрители. Кто-то очень счастлив, он гладит свое обручальное кольцо. Красный цвет. Платье. И я понимаю, что где-то в зале сидит женщина в красном платье, у которой только недавно была помолвка или свадьба.

Синий цвет. Небо, вода. Кто-то с нетерпением ждет океанского круиза. Перед моим мысленным взором появляется борода. Он думает о лодке. На ней два паруса.

Я запоминаю эти сообщения, чтобы позднее использовать их во время концерта.

Я также концентрируюсь на традиционных органах чувств, особенно на образах и звуках. Восприятие сенсорных стимулов, превышающее нормальное, известно как гиперестезия (сверхчувствительность), о ней я буду говорить позднее. Эта высоко-развитая способность сконцентрироваться на наших обычных ощущениях могла бы на самом деле объяснить большую часть нашего телепатического общения.

Например, несколько лет назад, когда я выступал в отеле «Хилтон» в Лас-Вегасе, я услышал мягкий, непрекращающийся звук тихих щелчков. Это не было звяканье монет или приглушенный звук постукивания по дереву — это был треск пластмассовых фишек. Наконец, когда шум — таким он мною ощущался — начал угрожать моей полной концентрации, я остановился, подошел к краю сцены и обратился к человеку в третьем ряду, который перебирал фишки у себя в кармане:

— Мысленно вы сейчас делаете ставки. Вы чувствуете удачу. Возможно, вам стоит заняться сейчас именно этим.

Он тут же встал и ушел. Я не знаю, победил он или проиграл, но я могу точно сказать, что моя концентрация улучшилась — а зрители решили, что я прочитал его сознание.

Несколько лет назад, находясь в «Эмберс-клуб» в Индианаполисе, я решил узнать, насколько чувствителен мой слух. Мне согласился помочь главный менеджер клуба, Боб Кэйтес. Каждый вечер, в течение недели, Боб или его сотрудник роняли во время представления какой-то предмет на пол, и, если толпа не слишком шумела, то есть уровень звуков не выходил за пределы обычного дыхания, складывания очков, тихого шепота, я мог услышать этот звук.

В конечном счете я обнаружил, что, сконцентрировавшись, я мог услышать звук упавшей на пол иголки. С тех пор я делал то же самое в больших аудиториях, однако следует признать, что у меня не получится ничего подобного, если пол застлан ковровым покрытием.

И теперь мы переходим к одному из самых важных уроков, которые вы получите на этих страницах, — к моему личному методу достижения глубокой концентрации. Важно только, чтобы вы не просто прочитали эту главу — *нужно практиковаться*. Итак, начинайте практиковаться. Все остальное приложится.

Шаг первый: очистите окружающее пространство

Иногда я люблю вывести из гаража свой «Мерседес» и поехать в далекий город, где я даю концерт, на машине. Я предпочитаю это полету, если расстояние не слишком велико, а путь достаточно простой.

А вот чего я очень не люблю — так это путаницы, отличным примером которой может послужить Балтиморская кольцевая дорога — шестиполосные скоростные автомагистрали, машины съезжаются и разъезжаются налево и направо, несущиеся грузовики не дают увидеть дорожные знаки. Когда я впервые попал на эту дорогу, двигаясь из Нью-Йорка в Вашингтон, я ехал по тому, что считал основной дорогой, и в результате обнаружил, что попал на другую скоростную автомагистраль и еду опять в сторону Нью-Йорка.

То же самое может произойти и с мыслями. В суматохе жизни наш ментальный пейзаж становится очень запутанным. На нас со всех сторон валяются идеи, проблемы, решения. Мы постоянно отвлекаемся на что-то, и наше сознание все время пытается уплыть в совершенно неправильном направлении.

Первый шаг в концентрации — очистить окружающее пространство.

Почувствуйте ваше тело

Вы, вероятно, слышали термин «холизм». Иллюстрированный медицинский словарь Дорланда определяет его как «концепция человека как функционирующего целого». Это означает, что

тело и сознание — отнюдь не разобщенные объекты, но тело до некоторой степени — часть сознания, и наоборот. Холодная, влажная погода делает нас капризными, потому что телу неуютно. С другой стороны, наши эмоциональные проблемы могут привести к серьезным физическим заболеваниям, даже причинить сильную боль. Это называется психосоматикой или болезнями тела-и-сознания — но даже этот термин подразумевает два разных объекта.

Отказ признать единство тела и сознания — вероятно, главная причина того, что некоторые люди не могут полностью расслабиться. Напряженность в теле вызывает напряженность в сознании. Вы не можете заснуть, если ваши мускулы напряжены, — вы также не можете сконцентрироваться.

✳ *Ваше тело и сознание едины. Умение управлять своим телом — залог успешного управления сознанием.*

По этой причине — чтобы расслабить мускулы тела — я каждое утро бегаю трусцой по несколько миль. И перед каждым телешоу или концертом я быстро пробегаю одну милю. Эта прогулка столь же важна, как и любой другой аспект моей подготовки. Я физически ощущаю, как уходит напряженность. Обычно это начинается в мускулах шеи и плеч. Затем это текущее ощущение просачивается в напряженные мышцы спины. Затем расслабляются руки, и ноги начинают двигаться в легком, плавном ритме.

Как только тело расслабится, я могу отбросить все, что меня отвлекает, и погрузиться в состояние глубокого самоанализа. Откровенно говоря, я не знаю, как бы я выжил, если бы не научился искусству глубокого расслабления, поскольку у меня в жизни довольно плотный график. В 1998 году, когда я последний раз занимался учетом своих представлений, оказалось, что я провел 613 выступлений во всем мире. За четыре месяца того года я летал в среднем двадцать три раза каждые десять дней, с перерывами буквально на несколько секунд. Нередко

мой багаж отставал от меня на два, а то и три перелета. (Некоторые авиакомпании прекрасно овладели тонким искусством потери багажа.)

Суровость такого графика была причиной краха многих великих исполнителей. Известный комик однажды сказал мне: «Я вдвое сократил свои выступления — я больше не могу выдерживать такой прессинг». Дорогой психиатр пытался помочь ему расслабить сознание, но это не сработало.

Меня не удивили его слова.

★ *Расслабление — очищение ментального пейзажа — начинается с тела.*

Четыре основных группы мышц, испытывающих наибольшее напряжение, — ноги, живот, спина, шея/плечи. И помимо часовой прогулки или двадцатиминутного бега трусцой, лучший способ расслабить их — упражнения на растяжку.

Растяжка спины, плеч и ног

Сидя на полу с вытянутыми вперед сомкнутыми ногами, потянитесь к пальцам ног. Если вы не слишком гибкий человек, то скорее всего, вам не удастся сделать это с первого раза. Не напрягайтесь, просто старайтесь выполнить упражнение. Приблизительно через минуту эти тугие, напряженные мышцы на спине и в нижней части икры начнут расслабляться. В этот момент постарайтесь наклониться как можно дальше вперед. Если ваши мышцы очень сильно зажаты, то вы не сможете коснуться пальцев ног в первый же день, возможно, и на второй день тоже.

Когда вам наконец это удастся, знайте, что вы уже на полпути к конечной цели упражнения, заключающейся в том, чтобы коснуться лбом коленей. Но еще до этого вы почувствуете пользу растяжения и расслабления спины, плеч и мускулов ног.

Расслабление мышц бедер, груди и живота

Вначале встаньте на колени. Медленно и аккуратно откиньтесь назад. Цель упражнения заключается в том, чтобы коснуться задней частью головы пола. Это надо делать очень осторожно и аккуратно, поскольку квадрицепсы (верхние мышцы бедра) у большинства людей не привыкли к растягиванию и неосторожное быстрое движение может порвать их. Это упражнение отлично подходит для того, чтобы растянуть мышцы бедер, груди и живота.

Снятие напряжения с шеи и плеч

Самые очевидные участки напряженности у большинства людей — мускулы плеч и спины, в области перехода к шее. Мы просто не даем этим мускулам достаточной тренировки, и в результате они зажимаются и не могут расслабиться. Лучшее упражнение для того, чтобы растянуть и расслабить эти мышцы, — старое доброе перекачивание головы.

Опустите голову боком к левому плечу (если вы не особенно гибки, ваша голова не будет касаться плеча). Позвольте голове безвольно свиснуть к плечу, позволяя мускулам растягиваться.

Медленно и мягко перекатите голову назад. Делайте это очень осторожно, чтобы не порвать напряженные мускулы. После периода растяжки перекатите ее к правому плечу и задержитесь в этом положении. И, наконец, позвольте голове перекатиться вперед.

Повторите упражнение пять раз, а затем измените направление.

Прогрессивное расслабление

Когда вы достигнете гибкости основных групп мускулов, следующий шаг — постепенное физическое расслабление. Это самый эффективный метод расслабления мышц из всех, какие я знаю, и при этом он занимает всего несколько минут.

Постепенное расслабление основано на том простом факте, что вы не можете сознательно расслабить мускулы, если сознательно не ощущаете, что они напряжены. Когда вы чувствуете напряженность в мускуле, вы можете преднамеренно расслабить его.

Сожмите кулак и сжимайте его в течение трех секунд, а затем медленно расслабьте его и позвольте кисти и руке стать вялыми. Повторите это дважды, а затем два раза сделайте то же самое другой рукой.

Это упражнение было лишь вводным, чтобы вы поняли, что мы будем делать со всеми мускулами тела. Теперь закройте глаза. Сосредоточьтесь на мускулах лба, сжимая их как можно сильнее. Не обманывайте себя — их надо действительно очень сильно напрячь. Поддерживайте напряженность мышц в течение трех секунд, а затем позвольте этим мускулам расслабиться.

Перейдите к мускулам челюсти, затем к мышцам шеи, плеч, рук, груди, торса, ягодиц, ног.

★ Если в каждый момент времени мы будем контролировать напряжение мышц нашего тела, то мы сможем осознанно управлять как своим телом, так и мышлением.

Если вы не чувствуете сильного сброса напряжения при расслаблении мускулов, повторите упражнение — и повторяйте раз за разом, концентрируясь и на напряжении, и на расслаблении, пока мускулы действительно значительно не расслабятся.

И вы обязательно расслабитесь. В основном мышечная напряженность сохраняется у нас потому, что мы ее не осознаем. Многие из нас ходят каждый день с подсознательно напряженными, готовыми к бою мускулами, но, так как большинство врагов в современной жизни у нас, скорее всего, появляется в эмоциональной и психологической сфере, мы никогда не получаем возможность использовать эти мускулы и затем расслабить их. Вместо этого состояние напряжения становится хроническим, и только сознательно преувеличив это напряжение, мы можем узнать о нем и позволить мышцам расслабиться.

Очистите ваше сознание

Теперь, когда вы научились расслаблять тело всего за несколько минут, вы готовы к глубокому расслаблению сознания. Для начала сядьте поудобнее на мягком стуле или лягте. Не скрещивайте ноги или руки и не принимайте позу, которая мешает свободному кровообращению.

1. Вы можете вспомнить время и место, где вам было приятно и спокойно? Большинству из нас это удастся — момент, когда вы пристально вглядывались в звездное небо теплой летней ночью, лежа на берегу, в то время как волны плещут у ног, или отдыхали у ствола высокого дерева в лесу. Возможно, вы можете вспомнить то время, когда были ребенком и руки матери нежно обнимали вас, а вы засыпали у нее на коленях.

Не важно, что вы вспомните, просто вызовите у себя этот образ сейчас.

Эта сцена станет пропуском к глубокому и быстрому расслаблению, так что стоит потратить некоторое время, выбирая тот образ, который максимально эффективно будет служить этой цели. Если же у вас хорошо развито воображение, вы могли бы создать для себя идеальную сцену, в которой вы сможете добиться еще большего ощущения покоя, чем вам когда-либо в жизни удавалось добиться. Например, вы можете представить себе, как качаетесь на ласковых морских волнах, спокойно сидите, бездумно глядя на свечу и слушая тихую музыку.

Теперь, без усилий, не принуждая свою волю, позвольте этой сцене в вашем сознании сделаться более четкой и ясной. Пожалуйста, отметьте, что я использую пассивную форму глагола — позвольте этому произойти. Не пытайтесь волевым усилием вызвать сцену в своей памяти, потому что в этом случае будет действовать ваше сознание, оно будет активным, вместо того чтобы расслабиться.

Позвольте себе раствориться в этой сцене, увидеть цвета. Почувствуйте запах сосновых игл. Услышите шум волн или потрескивание огня, тихую музыку. Почувствуйте песок под ногами или руки матери.

Немного попрактиковавшись, вы будете в состоянии достигать этого особого состояния сознания уже через тридцать — шестьдесят секунд, и когда вы окажетесь там, целый мир уже не сможет отвлечь вас.

2. Теперь вы готовы полностью освободить свое сознание. Представьте себе приглушенный, спокойный цвет. Мне удобнее всего представлять светло-голубой и бледно-зеленый оттенки. Возможно, вы предпочтете серый или светло-бежевый. Позвольте образу вашего уголка покоя медленно раствориться в этом цвете, пока от него ничего не останется... только этот тон.

3. Медленно глубоко вдохните, затем позвольте воздуху полностью вытечь из вас, пока диафрагма не будет полностью расслаблена. Повторите это еще два раза, и, когда вы выдохнете в третий раз, ваше сознание и тело станут полностью расслабленными.

Теперь вы совершенно расслаблены. Вы очистили внутренний пейзаж от отвлекающей суеты, переплетающихся дорог, съездов и разворотов. Вы готовы сконцентрироваться, создать перед собой одно шоссе, по которому будет двигаться ваше сознание — вперед, только вперед.

✳ Борьба со стрессом при помощи алкоголя или других транквилизаторов — все равно что пытаться справиться с мигренью, разбив о голову кирпич.

Но прежде, чем мы продолжим, позвольте мне показать вам, чего вы уже достигли. Прежде всего, вы начали справляться с повседневным напряжением, которое является неотъемлемой частью современного общества. Поскольку стресс является важнейшим элементом нашей жизни и некоторые люди без него уже жить не могут, неудивительно, что миллионы людей ежегодно умирают от высокого кровяного давления, сердечных болезней и язв, которые являются следствием нашего напряженного образа жизни.

Скорее всего, решение будет более разрушительным, чем сама проблема. Каждый раз, когда я выхожу на сцену, меня ждут три часа колоссального напряжения, иссушающего стресса, но я ни разу не принимал таблетки или алкоголь, чтобы расслабиться. Обычно если я что-то и пью, то это сок грейпфрута или чашка чая.

После нескольких недель практики расслабления вы будете в состоянии снижать свое кровяное давление в течение двух-пяти минут. Вы отправитесь на каникулы в самое спокойное место, какое вы только знаете, и вернетесь оттуда с энтузиазмом и готовностью к дальнейшей активной жизни, несравнимыми с тем, что дают наркотики или алкоголь.

Некоторые люди достигают такого состояния полного расслабления, что чувствуют себя полностью отделенными от своих тел. Я полагаю, что это ощущение покидания своего тела во время полного расслабления привело к тому, что они вообразили, будто бы действительно выходили за пределы своего тела и реально переживали то, что называется выходом из тела. Я считаю это ощущение выхода из своего тела искренним заблуждением, плодом воображения. Это ничто иное, как полезные миниканикулы — за разумную цену.

Что еще может сделать полное расслабление?

Серьезные практики йоги тысячи лет добивались «интуитивного обучения», и некоторые мастера замедляли свой метаболизм настолько значительно, что пережили захоронение в гробу на несколько дней — предел возможностей при полном расслаблении.

Лично я никогда не стремился попробовать быть похороненным в гробу — это не входит в число моих любимых занятий на выходные. Но, полностью расслабившись, я в течение нескольких минут могу снизить свой пульс с нормальных семидесяти двух ударов в минуту до пятнадцати-восемнадцати.

На той вечеринке, которую я описывал в начале главы, вы тоже можете снизить свое сердцебиение по крайней мере на десять ударов в минуту. Во время первого, или отправного, измерения думайте о чем-то возбуждающем, затем попросите,

чтобы все затихли, и тридцать секунд представляйте себе свою спокойную приятную сцену, а затем еще тридцать секунд, позволяя ей раствориться и очистить внутреннее пространство. Побудьте там, в спокойном мире неяркого цвета, позволяя всему остальному спокойно уйти, забыв о времени, гостях, комнате.

И только когда гости удивленно объявят, что вы выиграли, можете вернуться.

Интеграция образа

Я не преувеличиваю важность оставшейся части этой главы, когда говорю, что это ключ ко всему, чего вы желаете достигнуть при помощи прочтения этой книги. На самом деле практически каждый эффект, от простой иллюзии до «предсказывания» будущего и получения информации телепатическим путем, потребует большей и более мощной концентрации, чем большинство людей когда-либо пытались от себя добиться.

★ Эффективная концентрация не требует исключительного интеллекта. Обычные люди могут достаточно легко достигнуть этого, как только поймут цель и технику.

Я называю мой подход к концентрации интеграцией образа, и для этого у меня есть серьезные основания: мы увеличиваем концентрацию не актом воли (помните скептика, сила воли которого только помогала победить его?), но сведением воедино как можно большего числа сенсорных «образов» в одну точку мысленного фокуса.

Если это кажется очень сложным, позвольте мне объяснить это попроще. Однажды ночью ваш сосед слышит возню на своей лужайке. Он включает наружный фонарь, но, поскольку кролик, который шумел на улице и тем вызвал его беспокойство, сидит неподвижно, сосед неспособен увидеть его на фоне остального одинаково освещенного пейзажа.

С другой стороны, предположим, у вас есть лишние деньги. Вы любите наблюдать за кроликами на вашей лужайке, так что вы установили под дерном чувствительную электронную сетку. Теперь каждый раз, когда кролик прыгает по сетке, вспыхивает до полудюжины лампочек, причем они направляются именно на нужное место. Вся остальная лужайка будет в полной темноте, но со всех сторон на кролика будут направлены лампочки.

★ Концентрация большинства людей подобна размытому пятну света. Ваш уровень концентрации сознания должен быть подобен лазеру.

Когда вы читаете эту главу и практикуетесь, вы концентрируетесь совсем по-разному. Так же, как кролик, а не вы, включает освещение вашей лужайки, так и предмет, на котором вы должны сконцентрироваться, порождает образы, на которых сосредотачивается все ваше внимание, оставляя остальной пейзаж в темноте.

Когда я говорю об «образах», я говорю о том, что создается всеми органами чувств: зрение, слух, обоняние, вкус и тактильный контакт. Возможно, есть другие, «дополнительные» чувства экстрасенсорного восприятия, но я никогда не видел свидетельств того, что они включены в концентрацию, — подозреваю, что по крайней мере некоторые из экстрасенсорных чувств на самом деле всего лишь необычные проявления пяти основных.

Научитесь концентрироваться!

Однажды я был в Рено, штат Невада, в то время, когда там была убита студентка университета Невады. Полиция опросила четырех свидетелей, но каждый видел убийцу всего в течение нескольких мгновений, поскольку они ехали мимо в автомобиле. Ни один не мог дать его внятного описания.

Власти попросили меня помочь им. Я чувствовал, что если бы я смог заставить каждого свидетеля сконцентрироваться, исключить все периферийные отвлечения и звуки и, так сказать, выделить из картинку лицо убийцы, то это увеличило бы вероятность того, что по крайней мере один из них мог бы дать ясное описание. На самом деле в результате у троих из четырех свидетелей был такой яркий отклик, что они описали подозреваемого совершенно одинаково, вплоть до деталей.

Вот упражнение, которое я проделал с ними. Это упражнение вы должны практиковать регулярно, по возможности несколько раз в день, каждый раз в течение по крайней мере 20 минут.

Шаг первый. Выполняйте прием расслабления до тех пор, пока ваше сознание не станет совершенно пустым — пейзаж в вашем сознании должен мягко и спокойно раствориться в зеленоватых, голубоватых или серых тонах.

Шаг второй. Сосредоточьтесь на предварительно выбранном объекте или сцене, той, которую вы можете связать с любым из пяти известных чувств, — но не на той сцене, которую вы используете для полного расслабления.

Если удастся, включите в сцену движение. В следующей главе я покажу вам, насколько сильно это наше ощущение. Я знал человека, настолько восприимчивого к внушенному ощущению движения, что мы могли завязать ему глаза, поставить на коврик и сказать, что этот коврик выдергивают у него из-под ног, и он тут же реагировал. Он «чувствовал» движение, «восстанавливал равновесие» и в результате падал вперед, где мы стояли, чтобы поймать его, когда он начнет падать.

Не пытайтесь насильно вызвать в сознании сцену или объект — пусть они придут сами.

Давайте предположим, что вы выбрали апельсин. На фоне окружающей пустоты возникает некая форма. Начинает блестеть шкурка. На ней есть капельки росы? Оранжевый цвет богатый и теплый, на шкурке плода видны поры. У этого фрукта идеально круглая форма?

Вы почувствуете сильный апельсиновый аромат. Это может вызвать у вас выделение слюны. Вы почувствуете пористость

шкурки плода, такую отличную от кожуры яблока. Подбросьте апельсин в воздух. Почувствуйте его вес, когда он приземляется вам в руку.

Почувствуйте его, очистите его. Яблоко трещит, когда разламывается на половинки. Апельсин скорее издает хлюпающий звук.

Теперь запах стал намного сильнее. Ощутите его. Какой у него вкус — кислый, сладкий?

Вы можете выполнять те же самые процедуры с интересующей вас сценой, включая движение едущего автомобиля, ваших собственных рук и ног. В сцене можно задействовать намного больше входной информации, и, если вы дадите себе всего несколько дополнительных минут — совсем немного, — пережитое ощущение, возможно, поразит вас.

Будьте терпеливы, когда перед вашим мысленным взором разворачивается интересующая вас сцена. Некоторые люди держат в памяти что-то вроде ментального контрольного списка, и по мере того, как задействуется каждое чувство, они отмечают его в списке и переходят к следующему. Конечно, в этом есть определенная польза, но они навсегда останутся любителями в искусстве интеграции образа. Вы не отвлекаетесь на перебор контрольного списка, а выполняете уникальный опыт концентрации.

Понаблюдайте за тем, что происходит в вашей сцене. Кто-то жарит стейки на гриле, стоящем на улице, и вы, конечно, ощущаете их запах. Естественно, вы можете слышать шипение жира, капающего на горячие угли. Ваш рот наполняется слюной от вкуса мяса.

Повсюду есть звуки — игроков в волейбол, улицы, птиц. Когда вы открываете себя сенсорным образам, они приходят отовсюду. Вы наполняетесь ими, они переполняют вас. Вы можете даже «изменить масштаб изображения», увидев детали, которые вы не заметили, когда реально были там прежде. Вы не вспоминаете — вы вновь переживаете ту сцену.

Именно так я помог свидетелям убийства в Рено описать убийцу, хотя ни один из них даже не понял, что они видели

его. Не используя полиграф, сыворотку правды или «гипноз», я использовал интеграцию образов, чтобы помочь им сконцентрироваться на мельчайших деталях пережитого. Их отклик был настолько ярким, что трое из четырех были в состоянии вновь пережить увиденную ими сцену в своем сознании. Они потратили некоторое время, чтобы более внимательно изучить мысленную картину и описать человека, которого они видели. Описания были фактически идентичны.

Не потребовался никакой особый талант, никакой репетиции, а результат был просто ошеломляющий.

★ *Расслабление и концентрация — фундамент, на котором базируется подлинная мощь вашего сознания. Вы не сможете добиться серьезных результатов, если не будете уметь в нужный момент «включить» или «выключить» ваше сознание.*

С этого момента я не буду возвращаться к этому, за исключением тех случаев, когда требуется необычная степень концентрации. И прежде чем мы перейдем к следующей главе, я скажу только одно: если вы вдруг потерпите неудачу в описываемых далее действиях, вернитесь к этой главе и усовершенствуйте свои навыки концентрации, прежде чем перейти к другим приемам.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Искусство иллюзии

Даже самые закоренелые скептики верят тому, что говорят им их чувства, — но чувства легко обмануть.

Самец павлина, когда ему угрожают, становится из довольно серого и бесформенного существа великолепно переливающимся драгоценным камнем. Мы, люди, видим в нем переливающееся чудо, однако для бродячей собаки в этом превращении нет ничего великолепного. На самом деле ей становится просто страшно.

Прежде всего, с точки зрения собаки, павлин стал огромным. Теперь он возвышается над собакой. Раньше это была одна беспомощная птица, но теперь на пса глядит дюжина огромных, блестящих, дьявольских глаз. Птица взвизгивает, делает шаг к нему навстречу, глаза угрожающе сверкают — и почти неизменно собака отступает.

Это, конечно, иллюзия — «ошибочное восприятие действительности», как определяется это слово в словаре. Павлин относительно беззащитен против собаки, но собака собственными глазами видела его огромный размер и бесстрашие и, доверяя своим чувствам, сделала разумный вывод.

Природа изобилует иллюзиями. Плотоядные растения используют иллюзии, чтобы заманить в ловушку насекомых, которых они едят. Большие рыбы используют их, чтобы приманить маленьких. Другие рыбы при приближении опасности увеличиваются, некоторые виды эволюционировали — у них выросла большая, пугающая голова или они окрашены в яркие, кричащие цвета, — все это для того, чтобы создать иллюзию злобности.

Иллюзия повсеместно присутствует в нашей повседневной жизни. Статистика показывает, что большинство граждан склонны верить официальной пропаганде, о чем бы она ни говорила:

о террористах, финансовых кризисах, глобальном потеплении, озоновых дырах и подобных вещах.

Люди запросто проглатывают иллюзии. Когда в последний раз вы ополаскивали рот, чтобы иметь «свежее дыхание», или использовали духи или одеколон, чтобы он помог вам встретить кого-то удивительно красивого и нежного на пляже, или купили компьютер, чтобы стать успешным в бизнесе? Успех рекламы зависит от ее успешности в убеждении вас принять тонкую иллюзию: что вы также можете стать похожими на человека, использующего рекламируемый продукт. Не многие люди покупают продукт потому, что они сознательно принимают эту иллюзию. Нет, они видели, что люди, которыми они восхищаются, — звезды, актеры, спортсмены, политики — используют некий продукт, и они подсознательно сделали ошибочный вывод и совершили покупку.

★ Иллюзии наводнили нашу жизнь. Большинство людей с легкостью им поддаются. Менталист способен осознанно использовать иллюзии в своих целях.

Да, менталист также использует иллюзии. Я посвящаю значительную часть каждого концерта исключительно иллюзиям, и это очень важно для любой аудитории, поскольку это делает возможными исполнение позднее телепатических номеров.

Вашей первой проблемой как выступающего, на сцене или на вечеринке, будет установить то, что люди, знакомые с литературой, называют *снятием недоверия*. Каждый раз, когда мы видим пьесу, смотрим фильм или читаем роман, наш интеллект говорит нам, что ничто из этого не реально. И все же, чтобы насладиться пьесой, фильмом или книгой, мы должны позволить себе поверить, что все это правда. Мы откладываем свою способность к критическому мышлению куда подальше.

Перед менталистом, который пытается продемонстрировать телепатию и другие формы экстрасенсорного восприятия, стоит препятствие, с которым романисту не приходится иметь дело:

читатель не стал бы читать книгу, если бы он не был готов поверить в то, что в ней все — правда. В любой аудитории, где выступает менталист, всегда найдется человек, который громко и ясно излучает мысль: «Я не верю ни одному твоему слову. Я бросаю тебе вызов — убеди меня!»

Они похожи на пациента в зубоврачебном кресле, который отвечает на гарантии дантиста о безопасности аппарата: «О да, конечно, он мне не повредит!»

Когда я был ребенком, мне очень повезло — мне попался очень терпеливый дантист, который не торопясь прикоснулся медленно вращающимся сверлом сначала своего пальца, затем моего и лишь потом приблизил его к моим зубам. Он убедил меня, что сверло не опасно и что оно не может повредить мне (и, слава Богу, ничего опасного не произошло). Это была иллюзия, конечно, но эффективная, благодаря которой он добился моего сотрудничества.

Иллюзии, составляющие часть каждого из моих выступлений, служат той же цели — подготовить аудиторию, чтобы они начали со мной сотрудничать. Когда вы научитесь выполнять эти фокусы гладко и уверенно, вы сами увидите, как ваши друзья на глазах будут превращаться из скептиков в сторонников.

★ Важность сотрудничества невозможно переоценить. Ваши шансы достигнуть эффектов экстрасенсорного восприятия стремятся к нулю, если вам не доверяют и с вами не хотят сотрудничать.

Я узнал об этом довольно жестоким — и дорогим — путем, когда несколько лет тому назад давал представление в средней школе в штате Коннектикут. Это было представление с целью сбора средств на благотворительность.

Несколько преподавателей, которые, вместе со школьным психологом, сформировали комитет поддержки, пригласили меня перед концертом на обед в один из их домов, и именно там я в первый раз почувствовал тревогу. Все были очень дружелюб-

ными, и все же я чувствовал себя чрезвычайно неуверенно. Наконец, я вышел из-за стола. Мой менеджер присоединился ко мне на кухне. Вот первое, что он сказал мне: «Крескин, в чем дело?»

Тогда я не знал, что ему ответить. Я понял это позже.

В тот вечер я закончил программу так, как я обычно это делаю — я позволяю группе незнакомых мне людей спрятать мой гонорар за выступление где-то в зале, а затем я нахожу его. Но люди, отобранные комитетом, не были полными незнакомцами — это были те самые люди, с кем я обедал вместе в тот вечер. Я сразу понял, что так беспокоило меня во время обеда: эти люди думали и, возможно, планировали заключительную часть вечера, и, несмотря на внешнее дружелюбие, у них было затаенное чувство враждебности.

Теперь я понимаю, что с моей стороны было безрассудно и непрофессионально разрешить членам комитета прятать чек — обычно я настаиваю на том, что это должны быть совершенно не знакомые со мной люди. Все же я согласился и довел тест до конца. Мне кажется, я перерыл в своем сознании практически каждый квадратный дюйм зала, и мысленно продолжал возвращаться к задней двери, наконец в чрезвычайном расстройстве ударил по ней кулаком — но я знал, что чек не мог быть снаружи, поскольку правила предусматривали, что он должен находиться внутри зала.

Наконец, разъяренный, чувствуя невероятную враждебность, я обратился к одному из зрителей и потребовал ответа: «Вы действительно думаете о том месте, где он скрыт?» И он проболтался: «Нет, Крескин, мы все договорились думать о неправильном месте».

Сотни людей в аудитории ахнули.

Я так и не получил свой гонорар за тот вечер. Я могу преодолеть пассивность и вмешательство при восприятии мыслей от других людей, но когда имеет место враждебность или преднамеренная попытка обмануть, сложность многократно возрастает.

Кстати, в этой истории есть два постскриптума. Прежде всего, члены комитета согласились думать — фактически воображать, — что чек лежит на полу снаружи возле двери

зала. Именно поэтому я в расстройстве продолжал возвращаться к двери. И второе — несколько людей из аудитории, услышав, как члены комитета признаются в обмане, написали письма в местную газету. Это был очень небольшой город, и эти письма с сопровождающими их статьями оказались на первой полосе. В передовице говорилось, что обман от имени департамента образования опозорил их город. Репортеры взяли у меня интервью по телефону, представители министерства просвещения созвали пресс-конференцию, чтобы объяснить свою позицию в этой истории, а психолог, который был заводилой во всей этой истории, целых две недели никому не показывался на глаза.

Доверие, доверительные отношения важны для любого вида экстрасенсорного общения, которое вы надеетесь установить с вашей аудиторией. Позднее я вернусь к этому вопросу и подробнее поговорю об этом, но пока просто позвольте мне сказать, что здесь, возможно, действует какая-то нейрохимия веры — гормональный фактор, влияющий на мозг и в ряде случаев на остальное тело, — которая не возникает у скептика.

★ Доверие — базовый элемент, на котором строится экстрасенсорное общение. В каких целях его использовать — решать вам. Одно несомненно: люди должны вам верить.

Люди из любых слоев общества наблюдали невероятные последствия веры:

Довольно средненьких спортсменов вера в себя сделала чемпионами.

Пациенты с диагностированной финальной стадией заболевания, которые были настолько уверены в своем выздоровлении, что на самом деле выздоровели.

Миллионы людей, которые настолько уверовали в то, что обычно называется экстрасенсорным восприятием, что на самом деле имели экстрасенсорные переживания.

Две тысячи лет назад Иисус сказал, что даже самое крошечное зерно чистой веры может сдвигать горы. Мы все еще не можем понять, почему так происходит, но в истории можно найти множество примеров того, что это правда.

Так, при выполнении любых иллюзий, которым вы можете научиться из книг многочисленных иллюзионистов и фокусников, вы должны направлять внимание участников туда, куда нужно именно вам, чтобы оно не блуждало по собственной инициативе. Вы должны стать магнитом, а их внимание — стрелкой компаса. Под вашим влиянием игла больше не указывает на магнитный север, естественное направление, — а разворачивается туда, куда вы направляете его.

★ *Создание условий, при которых внимание аудитории направляется в удобном для вас направлении, — краеугольный камень искусства менталиста.*

Я верю — и могу проверить это свое убеждение, — что теперь я могу настолько приковать к себе внимание аудитории, что лента, натянутая в нужный момент через всю сцену позади меня, может остаться незамеченной зрителями. И это совсем не массовый гипноз. Я не буду сейчас выступать против понятия гипноза, но я вернусь к нему три главы спустя. Я просто повторю, что один из величайших секретов моей работы — сделать так, чтобы зрители приняли иллюзии, которые я предлагаю.

Это — навык, который вы с успехом можете использовать и в личных отношениях. Надеюсь, не в мошеннических целях, а для того, чтобы завоевать друзей, преуспеть в собеседовании при приеме на работу, убеждая организации увидеть выгоды ваших предложений и всего прочего.

Теперь я расскажу вам, как этого добиться. Это не означает, что у вас все сразу получится. Успех зависит от вашей чувстви-

тельности, вашей способности применить то, что вы читаете, и вашего собственного инстинкта, вашей способности сочувствовать и заинтересовать.

Как добиться доверия и взаимопонимания

Хорошее взаимопонимание, как я его понимаю, означает умение гармонизировать с кем-то или чем-то. Однажды я познакомился с подрядчиком, который хотел пристроить гараж. Закон зонирования в маленьком сообществе на северо-востоке штата Пенсильвания, где он работал, запрещал любое строительство в пределах десяти футов от границы собственности, а согласно его плану стена гаража должна была закончиться в девяти футах от границы. Обычно в этом случае строительную лицензию не давали. Он настаивал на слушании. Это также было обычной практикой, и нередко после слушания допускались исключения.

Подрядчик начал свой доклад со слов: «Это идиотский закон, и те, кто проголосовал за него, — идиоты». После таких дружеских слов, я сомневаюсь, что сам Папа Римский мог бы убедить правление позволить строительство.

Подрядчик не нашел контакта с мыслями и чувствами строительной комиссии. Он был дисгармоничен.

★ *Зеркальное отображение человека при общении с ним — самый эффективный способ установить полное доверие и взаимопонимание.*

Позвольте им увидеть лучшее в себе с вашей помощью. Если вы говорите с кем-то претенциозным, будьте приятно претенциозным — но не соперничайте. Если человек застенчивый и тихий, используйте такой же тон. У некоторых людей прямой, грубоватый характер, другие относятся к более возвышенному и тонкому типу. Кого-то жизнь хорошо потрепала, другим удалось пройти по жизни неуредимыми. В каждом из нас есть немного

от каждого типа, и проблема заключается в том, чтобы найти то, что в нас сочетается с характером другого человека, и «отзеркалить» это.

У каждого из нас особый способ говорить: интонация, скорость, словарь. Большинство из нас оценивает свой специфический вид юмора — мы не обязательно смеемся над одними и теми же шутками, что и наш сосед. Гармонировать с другим человеком означает «отзеркалить» эти качества другого человека.

Даже ваш внешний вид может увеличить или уменьшить эту связь. Когда я ощущаю легкомысленное настроение аудитории, я быстро снимаю галстук и закатываю рукава рубашки. Нередко, когда я выступаю перед маленькой группой студентов колледжа, которые предпочитают сидеть на полу, я присоединяюсь к ним — возвышение над ними отделило бы меня от них. Когда я разговариваю с человеком один на один, я изучаю его жестикуляцию. Он много двигает руками? Я делаю то же самое. Если нет, то и я не буду.

Как научиться обращать внимание на сильные стороны людей

Я твердо верю, что в каждом человеке есть чем восхищаться. Мне довольно легко определить достоинства людей — их талант декоратора, умение выбирать одежду, решать проблемы, воспитывать прекрасных детей, даже заставить меня чувствовать себя непринужденно. И когда я вижу что-то, достойное похвалы, я хвалю.

В этом нет ни капли фальши или обмана. Нет ничего легче, чем распознать, по крайней мере на бессознательном уровне, неискренний или неуместный комплимент. Если вы не верите в то, что говорите, не произносите этого.

С другой стороны, когда вы хвалите кого-то за то, что он сам ценит в себе, вы не просто «отзеркаливаете» его, но отражаете все лучшее в нем.

Как грамотно работать с аргументами и возражениями

Как-то я сопровождал друга-писателя на встречу клуба писателей, чтобы посмотреть, как писатели общаются между собой. Мой друг предупредил меня, что большинство авторов, как и многие творческие люди, являются одиночками, они очень самоуверенные, чувствительные и темпераментные. Некоторые из них, сказал он, также чересчур эгоцентричные. Все эти типы личности должны были прийти на встречу, где им надо будет выбрать руководство организации. Мой друг ожидал хаоса.

Вместо этого я увидел пример его мастерства как руководителя, самый удивительный пример дипломатии, какой я только видел в жизни. (Дипломатия, согласно мнению моего друга, является «искусством позволить другим людям идти своим путем».)

Он пошел на встречу с четким представлением о руководстве, необходимом организации. И тем не менее он сам не предложил ни единого шага. Он обращался к каждому с просьбой высказать свою точку зрения и соглашался по крайней мере с некоторой частью каждого комментария. Если он с чем-то был полностью не согласен, он говорил: «Так, у кого другое представление об этом?» Каждое его утверждение было составлено таким образом, чтобы поначалу согласиться с оратором, даже если самое большее, что он мог бы сказать в свете его собственных планов, было: «Хорошо, теперь мы знаем точку зрения, которую мы не рассматривали. Как хорошо, что вы заговорили об этом».

Через два часа он поднялся и сказал: «Да, это было невероятно. Нет человека в этой комнате, который бы не принял участие в том, чего мы достигли сегодня». Затем он начал выписывать на доске решения, которых достигли его коллеги, — это был именно тот план, с которым он пришел на встречу!

Мой друг-писатель следовал совету из старой песни:

**★ «Подчеркивайте положительное,
отбросьте отрицательное и не связывайтесь
с мистером Между».**

В этой песне я бы изменил только одно слово: вместо того, чтобы отбросить отрицательное, я предложил бы вам разрядить обстановку.

Я знал брокера по продаже недвижимого имущества, который крайне успешно использовал эту технику. Всякий раз, когда он показывал собственность потенциальному покупателю, тот неизменно находил дефект.

«Раковина ну очень уж старая».

«Да, — отвечал брокер, — если бы я купил этот дом, то я заменил бы ее, возможно даже вставил бы новые шкафчики. По крайней мере, тысяча долларов. И тогда у вас была бы стильная кухня».

И точно так же он отвечал на каждое упоминание о любом дефекте, который находил потенциальный клиент, — брокер полностью соглашался с ним и даже указывал на проблемы, которые тот не заметил. Эффект был двойным. Когда брокер подчеркивал хорошие моменты, покупатель верил ему. А когда он говорил: «Это — все еще превосходная покупка за такую цену», клиент обычно делал покупку.

Когда вы можете согласиться с отрицательным комментарием, вы оказываетесь способны разрядить обстановку. Представьте себе босса, который после ряда претензий и замечаний в сторону подчиненного заключает:

— И, кроме того, у вас самый уродливый галстук из всех, какие я только видел!

А служащий, внимательно рассмотрев галстук, вдруг отвечает:

— Вы правы — он уродлив.

Что может в этой ситуации сделать начальник? Да только посмеяться вместе с тем, кого он только что ругал. И осознать, что, в конце концов, они понимают друг друга.

Позвольте мне заключительное слово о создании иллюзий. Во время подготовки перед каждым концертом я довожу себя до осознания, что во время моей работы не может случиться ничего, что могло бы пойти не так, как надо, разрушить то, чего я достигну во время представления. Я начинаю концерт совершенно уверенным, что, независимо от того, что могло бы произойти, я сумею использовать любую реакцию людей, с которыми я буду работать. Я никогда не думаю о негативных факторах.

Не только ваша аудитория должна верить в то, что вы делаете. Вы тоже должны в это верить. Именно поэтому эксперименты с иллюзиями, на первый взгляд такие простые, лучше всего помогут вам поверить в себя и выработать необходимые навыки.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Вы сильнее, чем вам кажется

Люди не испытывают недостатка в силе — им не хватает воли.

Виктор Гюго

Все мы читали статьи в газетах — не во всех, конечно, — о совершенно обычных людях, которые в критической ситуации демонстрируют феноменальную силу. Вот история, которую я хорошо помню: пятидесятилетняя женщина услышала стоны на подъездной дороге, побежала посмотреть, что происходит, и увидела своего сына, придавленного машиной. Он ремонтировал выхлопную трубу, и в этот момент домкрат соскочил.

Не задумываясь, женщина ухватилась за бампер и приподняла машину, чтобы сдвинуть шину с ног сына, причем она держала ее достаточно долго, для того чтобы он мог отползти в сторону.

Удивительно, но известны буквально тысячи подобных подвигов: хрупкие жены выносили своих тяжелых, потерявших сознание мужей из горящих домов или вытаскивали из ванны после того, как мужчины перенесли сердечный приступ. Обычные люди самой заурядной физической кондиции пробегали огромные расстояния, чтобы предотвратить бедствие или добиться помощи в критическом положении. В газетах регулярно появляются подобные истории о «сверхъестественной» силе.

Опасность и критическое положение — не единственный источник необычной силы. Один известный мне молодой человек, средней комплекции, скорее худой, недавно переехал со своей молодой невестой в квартиру на третьем этаже. Одним из свадебных подарков был огромный холодильник. Хотя этот молодой человек и два его помощника без труда перетаскивали в квартиру все их довольно скудное имущество, холодильник стал почти непреодолимой проблемой. Лестницы были узкими,

холодильник был тяжелым, и на его гладкой поверхности просто не за что было ухватиться.

Через сорок пять минут мой молодой друг был настолько расстроен, что просто вышел из себя. Он обмотал ремень вокруг холодильника, ухватился руками за концы, нагнулся перед холодильником и приказал приятелям: «Теперь подтолкните его мне на спину и смотрите, чтобы он не шатался!» Не задумываясь ни на секунду, он пронес этот холодильник два лестничных марша. Единственным последствием этого было воспаление мышц ног на следующий день.

Заметьте, что я дважды использовал выражение «не задумываясь». Как часто в жизни нас ограничивают наши собственные жалкие ожидания. Мы смиренно загоняем себя в угол, признавая, что то, чего мы достигли, — это все, на что мы способны. Мы называем это столкновением с реальностью, способностью рассуждать здраво — и, конечно, есть те, кто, перефразируя святого Павла, «большего о себе мнения, чем стоило бы». Я не сомневаюсь, что нереалистично раздутое самомнение может привести к страданию и неудачам, но опыт подсказывает мне, что гораздо больше людей, ожидающих от себя слишком мало. Большинство из нас живет так потому, что мы позволили другим людям говорить нам, чего мы сможем, а чего не сможем достигнуть.

★ *Нас ограничивают не наши возможности, а наши ожидания, в первую очередь от самих себя.*

Например: до 1954 года в легкой атлетике был повсеместно принятый «факт», что ни один человек не сможет пробежать милю меньше чем за четыре минуты. Но Роджер Баннистер отказался признавать это, и в 1954 году он пробежал милю за 3 минуты 59,4 секунды.

С тех пор рекорд Баннистера был неоднократно побит, и сегодня практически все ведущие атлеты пробегают милю меньше

чем за четыре минуты. Но Баннистер первым доказал, что ограничивают нас не наши возможности, а наши скудные желания.

В этой главе вы найдете немало удивительных фактов о силе, и я надеюсь, вы будете иметь в виду, что принципы, которые используются в этих простых и интересных манипуляционных техниках, имеют большое значение в повседневной жизни. Некоторые из приемов, которые вы изучите, — простые иллюзии того же порядка, что и те, о которых вы читали в предыдущей главе. Большая часть из них, хотя и не столь драматичные, как примеры, приведенные ранее, показывают, что вы обладаете силой, о которой даже не подозревали.

Следующие три фокуса полагаются не на силу, а на иллюзию обладания ею. Все же иллюзия силы может быть очень полезной.

Столетия назад Робер Уден, великий французский фокусник, был отправлен французским правительством справиться с волнениями в племени, находившемся под французским контролем в отдаленной области. Племя подчинилось бы только демонстрации силы, и французы хотели использовать для этого Удена, а не армию. В основном Уден показывал туземцам фокусы. В финальном фокусе использовался маленький сундучок, который весь вечер стоял под сценой. Уден сначала вызвал на сцену самых сильных молодых мужчин племени. Затем он указал на сундучок и попросил, чтобы каждый из этих мужчин попытался поднять его за ручку. Они не смогли даже сдвинуть его.

Затем сам Уден поднял сундучок одной рукой.

Затем он снова бросил вызов туземцам, и они снова потерпели неудачу.

Я обычно не обнаруживаю тайны фокусов и сценических иллюзий, поскольку считаю такие действия неэтичными, но в данном конкретном случае Робер Уден просто использовал только зарождавшуюся тогда науку, находившуюся на этапе исследований в лабораториях, — электромагнетизм. Под сценой находился электромагнит, который, когда был включен, удерживал сундучок на полу, однако после выключения сундучок было легко поднять. Иллюзия сработала. В умах туземцев Робер Уден был великим

белым волшебником, который продемонстрировал им великую силу французского правительства.

За последние годы на моем телешоу и на шоу Майка Дугласа я повторил этот опыт, используя маленький стул. В то время как сильные взрослые не могли переставить его, маленький ребенок поднимал его над головой одной рукой.

★ Так же, как можно убедить людей в иллюзии своей силы, можно убедить самого себя в иллюзорности своей слабости.

Я также добавил кое-что. По моей команде два или три добровольца держали стул над головой, пока я не указывал пальцем на стул, «вынуждая» его стать настолько тяжелым, что он в конце концов падал на пол, прижимая добровольцев к земле. И должен признаться: я никогда не использовал электромагнетизм. Я использовал силу внушения, внушая зрителям мысль об увеличении веса стула так убедительно, что они не могли продолжать держать его.

Как лишить человека физической силы

Выберите из зрителей самого большого, самого сильного человека в комнате и попросите его взять вас за подмышки и приподнять от пола. Если вы сами довольно увесисты и не можете найти одного человека, который мог бы поднять вас, проработайте этот трюк с двумя людьми, по одному с каждой стороны — однако вам надо будет сначала отрепетировать это несколько раз.

После того, как вас начнут легко поднимать, скажите:

— Как знает каждый профессиональный боксер, около подбородка есть нервный центр, при ударе по которому человек может потерять способность двигаться или даже потерять сознание. Когда я найду эту точку и нажму на нее, вы станете слабыми и не сможете больше поднимать меня.

Кончиками пальцев аккуратно прощупайте челюсть выбранного вами человека в поисках «чувствительной» точки. Когда вы найдете ее, вы можете для пущего эффекта отметить фломастером эту точку на нижней стороне его подбородка. Соберите все пальцы над этой точкой и сильно надавливайте на нее в течение некоторого времени. Скажите:

— Теперь попробуйте поднять меня. Вы не сможете этого сделать.

Человек попробует и почувствует, что эта задача ему не по зубам.

Чем настойчивее он будет пытаться вас поднять, тем труднее ему хотя бы оторвать ваши ноги от пола. Затем, когда вы прекратите нажимать на точку, его сила вернется к нему.

✳ *Самая хрупкая женщина может достигнуть очень многого, но не потому, что она парализует мужчину, а потому, что выводит его из равновесия.*

Когда мужчина поднял вас в первый раз, он использовал свои мышцы плеч, груди, верхней части рук и предплечий, но нажимая на его подбородок и удерживая его голову, вы лишаете его возможности использовать эти сильные мускулы, не теряя равновесия. Вместо этого ему приходится полагаться только на силу предплечий, и этого недостаточно, чтобы поднять вас.

К тому же чем упорнее он пытается поднять вас, тем сильнее он вынуждает вас давить ему на подбородок и тем больше он теряет равновесие.

Как одним пальцем обездвижить человека

Равновесие — основа и этого трюка. Сделайте так, чтобы ваш скептически настроенный друг сел на стул, сложил руки, вытянул ноги и сильно наклонился назад. Скажите:

— Сначала вы должны расслабиться. Откиньтесь назад и сядьте поудобнее, держа руки сложенными на груди. Теперь уроните голову назад и посмотрите на потолок.

Кончиками пальцев поищите у него на лбу «паралитическую зону», найдите ее и сильно нажмите указательным пальцем на эту точку. После паузы, во время которой вы продемонстрируете ему глубокую концентрацию, скажите:

— Теперь попробуйте подняться. Держите руки сложенными на груди и встаньте со стула. Вы не можете! Сильнее... сильнее... Вы не можете подняться!

И действительно, он не может подняться, поскольку ваш палец продолжает сильно давить ему на лоб. Через восемь-десять секунд скажите:

— Теперь расслабьтесь снова. Позвольте напряженности стечь с вашего тела.

Снимите палец с его лба и скажите ему:

— Ваша сила возвратилась к вам. Сложите руки на груди и поднимитесь со стула.

Он сделает это без труда. И если вы перед этим внушили ему, что надавливали на его «паралитическую зону», что и делало его беспомощным, он никогда не заподозрит, что действительно произошло — то есть что вы просто выводили его из состояния равновесия.

Если вы прямо сейчас сидите на стуле, начните подниматься. Первое движение, которое вы делаете, — вы двигаете вперед голову и плечи, чтобы перенести центр тяжести на ноги. Сила всех мышц в мире не даст вам подняться со стула, если вы не сможете передвинуть вперед голову. Чем сильнее ваши ноги упрутся в пол, тем мощнее вы будете толкать себя назад на стул. А смещение головы почти полностью зависит от мышц шеи — а с этим легко справиться силой единственного пальца, упертого в лоб.

Требование от зрителя держать руки сложенными на груди еще больше облегчает вам задачу, так как это мешает ему переместить вес рук вперед. Если он не сидит на кресле с подлокотниками, за которые он может схватиться, вы скорее всего будете в состоянии удерживать его на сиденье, даже если он высвободит руки.

Как проявить «магнитную» силу притяжения рук

Стоя, изобразите, что у вас вдруг отросли огромные когти. Прижмите пальцы к макушке и предложите окружающим разорвать ваш «магнитный контакт», который теперь удерживает ваши пальцы у черепа. Объясните, что дергать и отгибать пальцы поодиночке запрещается.

Кто-то наверняка прокомментирует, что, когда вы стоите, он не сможет применить эффект рычага, чтобы применить превосходящее давление. Он прав. Согласитесь с ним и скажите:

— Чтобы помочь вам, я сяду на стул и положу руку на голову плашмя.

Сделайте это, предложив вызвавшемуся зрителю попробовать еще раз. Если он тянет ваше запястье вбок, прикладывая силу руки против вашего веса, позвольте всему вашему телу и голове последовать за рукой в этом направлении. Объясните, что он должен тянуть вашу руку прямо вверх, иначе он сумеет только свалить вас со стула.

Пока вы концентрируетесь на сохранении контакта вашей руки с головой, он не сможет преодолеть «магнитную силу».

Теперь вы готовы сделать последний вызов. Скажите:

— Этот человек нуждается в помощи. Могу я вызвать другого добровольца?

По-прежнему сидя на стуле, поставьте по добровольцу с двух сторон от себя. Сожмите пальцы каждой руки и прижмите их к макушке. Предложите каждому из двоих поднять ближайшую к нему руку.

Если мужчины сильные, то они могут даже поднять вас со стула, но они не смогут оторвать ваши руки от головы.

В этом нет ничего особенно сложного. Самый легкий способ выполнить этот трюк заключается в том, чтобы давить локтями вниз и вперед, средний по силе человек может добиться того же результата, независимо от того, в каком положении находится его рука. Используемые в трюке мускулы достаточно сильны, чтобы удерживать вес всего тела, и, когда вызвавшийся зритель пытается отделить вашу руку от головы, самое большее, чего он может добиться, — это поднять вас со стула.

Как поднять человека при помощи указательных пальцев

Выберите мужчину или женщину, весящих не больше 60 килограммов, и четырех мужчин средней силы. Скажите зрителям:

— Любой из этих мужчин мог бы поднять эту женщину, а уж всем сразу это вообще не составило бы труда. Но что, если бы каждый из них использовал только один палец? Они смогли бы сделать это?

★ Секрет «чудес» фокусников не имеет ничего общего с их «мистической» силой. Их «магия» — всего лишь очередной пример нереализованного ментального потенциала, которым обладает каждый.

Возникает сомнение. Все же это достаточно легко сделать. Поставьте самого сильного мужчину позади женщины, предложив ему установить указательные пальцы под мышками женщины. Еще два добровольца должны встать рядом с ней на колени и подсунуть палец ей под ступни. И последний человек должен встать перед женщиной и прижать указательный палец боковой стороной ей под подбородок.

На счет «три!» они должны поднять ее. Женщина поднимется по крайней мере на четверть метра от пола.

Эффект каменного тела

Секрет этого трюка я раскрывать не буду. На самом деле я бы не советовал вам его выполнять. Несколько человек серьезно пострадали, выполняя его, даже те, кто знал секрет. Я объясняю его здесь только потому, что это отлично иллюстрирует скрытую силу, которой обладают многие из нас.

Несколько лет назад я выполнял этот трюк на шоу Джонни Карсона — и сам Джонни Карсон был Жестким Телом. Прежде чем шоу пошло в эфир, я настаивал на том, чтобы повидаться с Карсоном за кулисами и порепетировать вместе. Любой, кто был гостем на его программе, знает, что он редко позволяет гостю видаться с ним перед началом эфирного времени, но я должен был убедиться, что он может справиться со стрессом. Повторяю, это — потенциально опасный трюк.

Я сделал так, чтобы другие гости подняли Джонни и держали его в горизонтальном положении, в то время как я просунул один стул ему под пятки, а другой — ему под голову, шею и плечи. Мало того что он оставался жестким в этом положении, но он еще удерживал вес другого гостя, который стоял одной ногой у него на груди, а другой — в нижней части его живота.

С тех пор я выполнял этот же трюк с Эдди Альбертом и Майком Дугласом, а также на нью-йоркском телешоу Билла Боггса. В этом нет никакого особого секрета. Вес тела удерживают очень сильные мускулы наших плеч, ягодиц, спины и ног. Однако, если мускулы или скелет слабы, возможны очень серьезные травмы.

Эффект «стальной» руки

Говоря об этом и последующих трюках, мы заглядываем в следующую главу о внушении. Здесь уже не слишком важна сила, хотя она и нужна. Но в отличие от предыдущих трюков, мышцы, которые вы будете использовать сейчас, могут ощущать сильное напряжение, сообщая вам, что они могут вот-вот отказать. Вы должны противостоять этому с помощью позитивного самовнушения на успех.

Попросите человека встать около вас так, чтобы вы смотрели в одном направлении. Сделайте короткий шаг вперед и вытяните ближайшую к вашему соседу руку прямо перед ним на высоте плеча. Скажите:

— Положите одну руку ладонью вниз чуть ниже моего плеча, а другую руку — ладонью вверх на нижнюю часть моей руки. Теперь покачайте мою руку вверх и вниз, как если бы это была ручка насоса.

Позвольте своей руке легко двигаться вверх и вниз. Когда доброволец достаточно отрепетировал свои движения, скажите ему:

— Теперь, при помощи мощной силы воли, я собираюсь закаменеть свою руку, сделать ее твердой, как камень. Попробуйте снова покачать ее. Сначала немного, потом сильнее... сильнее...

Через несколько секунд, когда всем станет очевидным, что вашу руку сдвинуть невозможно скажите:

— Ну что ж, достаточно.

Вашему успеху способствовали несколько физических факторов. Сила нижней части руки зрителя снивелирована изгибом его запястья, а его верхняя рука находится в центре сустава между вашей рукой и плечом, где ее воздействие совсем невелико. К тому же, поскольку вы находитесь в шаге перед ним, вы несколько выводите его из равновесия. И все же, если другой человек окажется на вашем месте, вы увидите, что он не сможет помешать попыткам двигать его руку, хотя будет пытаться.

★ Для создания иллюзий, неотличимых от реальности, вы должны сформировать желаемый образ сначала у себя в сознании, а затем внедрить его в сознание других людей.

Ключ в том, что *вам надо создать и принять образ, что ваша рука намертво прикована к одному месту.* Представьте себе двутавровую балку — сплошную и твердую, — согнутую под прямым углом, образующую вашу вытянутую руку, плечо и бок. Эта балка способна изогнуться не больше, чем если бы вы целиком были вырублены из гранита.

Чтобы предотвратить чрезмерное напряжение мускулов, продолжайте трюк не дольше, чем зрители осознают вашу силу.

Но вот дополнительный бонус этого трюка — вы можете передать свою силу другому добровольцу. Пригласите зрителя занять

ваше место и вытянуть напряженную руку (обычно левую для левой и правую — для правой) перед человеком, намеревающимся покачать его руку. Затем скажите:

— Ваша рука становится твердой. Закройте глаза и представьте себе, что ваша рука тянется далеко-далеко. Это не плоть и кость, а сталь, стальная балка — прогон, согнутая в плече и продолжающаяся вдоль бока, через ноги, и уходящая в глубь земли. Постарайтесь увидеть это в своем сознании! Вы можете почувствовать ее жесткость в вашем теле, в вашем плече, по всей длине вашей руки? Ваша рука — несгибаемая сталь, во много раз прочнее, чем сила любого человека. Вы можете почувствовать ее твердость, увидеть это в вашем сознании.

Предложите человеку, который будет качать рукой добровольца, поначалу качать очень несильно, затем постепенно увеличивать давление, а вы в это время продолжаете внушать ему: «Вы сильный, устойчивый, прочный, как сталь».

Когда становится очевидно, что рука не сгибается, закончите эксперимент.

★ *К сожалению, многие люди проводят всю жизнь, признавая свое поражение, и всегда есть те, кто будет рад поощрить уверенность таких проигравших в том, что они ничего не могут сделать.*

«Стальная рука» — один из моих любимых трюков, поскольку это не просто развлечение. Он иллюстрирует степень, до которой наши собственные представления ограничивают или выпускают на волю наши способности. Большинство людей «знает», что невозможно вытянуть руку под неудобным углом и сопротивляться силе двух рук другого человека. Поскольку мы «знаем» это, мы в психологическом отношении сдаемся, не принимая борьбы, — и, конечно, мы проигрываем.

Недавно я давал представление в Калифорнии, и почувствовал сильную зажатость в шее и плечах. Я решил сделать быстрый массаж и, так как я спешил на самолет (как обычно), пошел

в ближайшее место, где мог получить эту услугу, — им оказался холистический центр здоровья. Практик, перед тем как начать массаж, попросил меня, чтобы я встал, вытянувшись, посмотрел прямо перед собой и вытянул левую руку вперед.

Несколько озадаченный, я повиновался. Он схватил мое запястье, развернул кисть ладонью вниз и предложил мне сопротивляться его давлению, что я и сделал.

— Теперь, держа голову прямо, посмотрите как можно дальше влево, — сказал он мне. — Я хочу, чтобы вы снова сопротивлялись моему давлению.

На сей раз моя рука поддалась его силе.

— Ну вот, все, как я и думал, — сказал он мне. — У вас серьезные блокировки электрического, магнитного и гравитационного потока, текущего через ваше тело. Некоторые главные точки на основных меридианах закрыты. Вам потребуется по крайней мере дюжина сеансов, чтобы восстановить равновесие.

И тогда я понял, что он сделал. Он использовал естественное психологическое явление, чтобы убедить меня, что я гораздо слабее, чем есть на самом деле. Это была недобросовестность и непорядочность — заставив меня смотреть влево, этот ловкач нарушил мою концентрацию, необходимую для того, чтобы сохранять твердость руки.

Я предложил ему повторить диагностику и, конечно, теперь, когда я уже понимал, что он намеревался сделать, вызвал у себя образ невидимой стали. Он удивился и расстроился.

— Используйте обе руки, — скептически заметил я. И снова у него ничего не получилось. Я развернулся и покинул его кабинет — без массажа.

В ходе недавнего исследования студентов колледжа, слушавших раздражающую и шумную музыку, попросили вытянуть руку вперед и сопротивляться усилиям экспериментаторов, которые будут пытаться придавить ее вниз. Молодые люди не сумели этого сделать.

Во второй половине теста студенты слушали спокойную, расслабляющую музыку. И снова их попросили вытянуть руку — на сей раз они были в состоянии сопротивляться давлению.

Я не сомневаюсь, что этот эффект может быть скомпенсирован внушением и тем более самовнушением. Некоторые молодые люди способны учиться более эффективно, слушая психоделический рок, а не в тишине, и лучше работают в этом шуме. Но я убежден: когда ваше внимание отвлечено от уверенности в своих способностях, ваша сила становится значительно меньше.

**★ Сконцентрируйтесь на своей силе
и не сомневайтесь в том, что вы ей обладаете.**

Тот пакоствник в центре здоровья отвлекал мое внимание, заставив посмотреть в сторону, и, поскольку я не знал о его намерении, я позволил ему делать это.

Какая часть вашего потенциала попросту разрушается из-за того, что: (1) вы заранее готовы принять свою слабость или поражение, (2) кто-то или что-то нарушает вашу концентрацию и мешает вам сосредоточиться на своей подлинной силе?

Будьте уверены в своей силе

Роберт Бар, профессиональный писатель с двадцатилетним стажем и мой друг, читал лекции многим из своих коллег о писательском блоке — состоянии, когда писатель сидит, уставившись на чистую страницу, и не может выдать из себя ни слова. Бар хорошо знает, о чем говорит, потому что он не раз переживал подобное состояние.

«Писательский блок — просто нехватка уверенности в себе, — говорит он. — Возможно, в то утро сознание писателя немного затуманено, или он простужен и не чувствует вдохновения. В результате он внушает себе: «Я не способен писать. Я не могу писать, слова не идут мне в голову».

Бар рекомендует другим писателям отвергать негативные предположения, внедряя положительные. «Прочитайте лучшие страницы из того, что вы написали, чтобы вы знали, насколько хорошо вы можете писать. Напишите забавные письма друзьям,

напишите статью в свой журнал. Затем сядьте и соберитесь, чтобы начать работать. Возможно, поначалу все будет получаться довольно коряво (кто-то очень удачно сказал: «Невозможно хорошо писать, можно только хорошо переписывать»), но как только вы увлечетесь, текст наладится».

В деловом мире много способных людей не в состоянии продвинуться по карьерной лестнице только потому, что они недостаточно уверены в себе. Они способны выполнять все более сложную и полезную работу, но своим поведением они как бы говорят: «Я боюсь, что потерплю неудачу». Их нехватка уверенности в себе видна в их вялом рукопожатии, в их нежелании столкнуться со старшими дружелюбным, но все же уверенным и решительным взглядом. Все их поведение позволяет предположить нехватку уверенности в себе. Все мы инстинктивно читаем такие признаки в других людях, и ни одного босса нельзя обвинить в том, что он считал некоего человека неподходящим для более высокооплачиваемой работы — этот человек сам все сделал для этого.

Сделайте ставку на концентрацию

Несколько лет назад две актрисы, обе виртуозные мастера, много лет выступавшие на сцене, участвовали в одной бродвейской пьесе. Как и следовало ожидать, возникли и стали возрастать отношения соперничества, обе конкурировали за максимум внимания, каждая пыталась отодвинуть на задний план другую, и у каждой был огромный запас грязных, злых трюков, чтобы нарушить концентрацию другой.

И вот однажды вечером актриса А запланировала удар, который наконец погубил бы актрису В. Она убедила мужчину из реквизиторской группы позвонить по телефону во время монолога конкурентки, сбив ее выступление и оставив актрису в недоумении относительно того, как реагировать на звонящий телефон.

Все прошло почти по плану. Оставшись одна на сцене, актриса В произнесла несколько важных строчек своей роли, когда зазвонил телефон. Она, не теряя самообладания, сразу же подошла к телефону, взяла трубку и поймала на себе взгляд соперницы. Их глаза встретились.

«Это тебя, дорогая», — актриса В обворожительно улыбнулась своей озадаченной конкурентке, положила трубку и спокойно ушла со сцены.

А еще одна актриса, Кэтрин Хепберн, возможно, величайшая театральная актриса нашего времени, просто не терпит никаких попыток лишить ее способности сконцентрироваться. Недавно она буквально остановила пьесу, обратилась к залу и отругала одну женщину за то, что та делала снимки со вспышкой. Женщина уехала в слезах. В другом случае она отругала мужчину за то, что он положил ноги на сцену. Она сказала, что это не только мешает всем смотреть пьесу, но и влияет на ее восприятие и концентрацию.

✳ *Чтобы добиться максимальной скорости работы сознания, максимально упрощайте и структурируйте информацию.*

Чаще всего люди теряют концентрацию, принимая на себя слишком много обязанностей. Как недавно сказал мне один руководитель гостиничной сети, где я давал представления: «Я очень хорошо провел ряд работ, поскольку сильно сконцентрировался на своей работе, и мой босс начал ревновать. Он думал, что я положил глаз на его место. И вот, в результате он нагрузил меня вдвое — теперь на мне висит больше, чем я в состоянии сделать».

Обстоятельства нашей жизни нередко нарушают нашу способность сконцентрироваться на своих силах. Счета, дети, разногласия в браке, болезни, множество разнообразных обязанностей — все это способно пошатнуть необходимую сосредоточенность, благодаря которой мы можем максимально использовать всю нашу силу. Хотя великий поэт Генри Таро объяснил это по-другому, я думаю, что именно это он имел в виду, когда подвел итог своему подходу к жизни в виде единственного слова: «Упрощайте!» Я не могу предложить вам лучшего совета.

ГЛАВА ПЯТАЯ

Мощь внушения

Вера — естественная одержимость существ, обладающих сознанием.

Мартин д'Арси. Природа веры

Недавно я прочитал о медицинском исследовании, в котором плацебо — пилюли, состоящие из сахарной пудры, в которых не было никаких лекарственных препаратов, — оказались вдвое эффективнее при лечении головной боли и других небольших заболеваний, чем настоящие таблетки. Конечно, в сахарной пилюле не было ничего, что могло бы вылечить какие-либо симптомы. Но тем не менее доктора нередко прописывают плацебо, когда диагностируется психосоматическое заболевание, то есть болезнь, возникшая не в результате реальных соматических причин, а как следствие плохого психического состояния. Некоторые люди убеждают себя, что они больны, и этого самовнушения достаточно, чтобы вызвать настоящую сильную боль, физические повреждения, и, в редких случаях, это может привести к смерти. (Именно поэтому проклятие ведьмы может оказаться фатальным для тех, кто в него верит!)

Как иллюстрирует исследование плацебо, болезнь, вызванная внушением, может быть вылечена также внушением. Именно поэтому плацебо часто оказывается действительно мощной терапией. Матери часто используют этот метод, когда их ребенок прибегает домой, рыдая и хватаясь за содранную коленку. Немного бальзама, повязка, мамин поцелуй и уверение «сейчас все пройдет» — и слезы исчезают как по волшебству.

Позвольте мне прямо сейчас показать вам, как вы можете заставить внушение работать на себя, с помощью простого эксперимента. Я называю это «Тест нагревающей руки». В по

следние годы он часто использовался врачами и психологами, чтобы уменьшить или устранить головную боль при мигрени, возможно, уменьшая приток крови к мозгу. Очевидно, вы не сможете опробовать этот тест, когда ваши руки уже теплые от мытья или горят после тяжелой работы — они должны быть той же температуры, что и остальное тело.

Сядьте на стул и, если вы хотите иметь доказательства действительности теста, в течение нескольких минут подержите в руке точный термометр. Затем продолжайте читать. Теперь представьте себе, что обе ваши руки погружены в горячую воду. Когда я говорю «представьте себе», я подразумеваю, что это нужно *ощутить*. Вы мыли тарелки вчера вечером? Мылись в ванной? Вы помните ощущение горячей воды на руках? Именно это яркое воспоминание делает внушение наиболее эффективным. Вы не притворяетесь, что ваши руки находятся в горячей воде, вы фактически вновь переживаете это. Почувствуйте, как вода обжигает кожу. Зрительно представьте сморщенные подушечки пальцев. Вода достаточно горячая, настолько, что ваши руки с трудом выносят ее? Нет, вы можете выдержать это — но вода достаточно горячая.

★ Представить себе что-то — значит не подумать, а ощутить. Ощутить всеми органами ваших чувств, от самых ярких черт объекта до едва уловимых оттенков.

Вскоре вы заметите, что одна рука ощущается более горячей, чем другая. Переложите термометр в более теплую руку и сконцентрируйте на ней все свое внимание.

Теперь вы *знаете*, что ваша рука становится теплее. Вы можете почувствовать это. Скажите себе: «Моя рука становится теплее». Повторите это тихо или громко. Продолжите выполнять тест в течение по крайней мере пяти минут, так, чтобы термометр смог зафиксировать изменение температуры.

Хотя температура увеличится где-то от половины до трех градусов, ваш термометр может быть недостаточно чувстви-

тельным, чтобы показать это. Однако в любом случае вы почувствуете различие.

Если вы футбольный фанат или хоккейный болельщик, вы знаете, что редкий сезон проходит без того, чтобы какой-нибудь игрок получил сильную травму, но тем не менее продолжал игру. И только когда игра закончена и он возвращается в раздевалку, он начинает ощущать сильную боль. Спортсмен так стремился играть и выиграть, что дал себе бессознательную установку: «Я не чувствую боли, у меня нет травмы».

Именно эта способность поддаваться самовнушению отделяет выдающихся атлетов, которые могут перенести боль от чрезмерного усилия, от атлетов с обычными физическими возможностями, которые добиваются намного меньших результатов.

★ *Мощь внушения и самовнушения реальна и превосходит все ваши ожидания. Однако ее природа не имеет ничего общего с гипнозом или трансом.*

Не путайте внушение и самовнушение с мифическим «гипнозом и трансом». Несмотря на успокаивающую речь, пронизательный взгляд и мистические аксессуары, используемые фокусниками и иллюзионистами, нет такой вещи, как гипнотический транс. Я по-прежнему готов заплатить сто тысяч долларов любому, кто может доказать обратное. Я не боюсь когда-либо потерять эти деньги, так как лабораторные исследования показали, что, находясь предположительно под гипнозом, люди имеют точно те же самые физиологические отклики, как и в обычной жизни. Даже их электроэнцефалограммы такие же, как обычно, — они безусловно не спят ни в каком смысле. Они находятся в полном сознании и точно знают, что происходит.

Все было точно таким же и сто с лишним лет назад, когда гипноз называли месмеризмом, хотя тогда процедура гипноза была еще более впечатляющей, чем сегодня. Часто гипнотизер был одет в экзотические одежды, он делал длинные, плавные жесты перед объектом гипноза, которые, возможно, убаюкивали

человека, переводя его в измененное состояние сознания. Один довольно критичный наблюдатель того времени отверг гипноз как продукт активного воображения человека. Этим критиком был Бенджамин Франклин.

Если сегодня кто-то попросит вас лечь на стол или сесть на стул, в то время как он будет делать преувеличенно размашистые жесты над вашим телом, лицом, руками и ногами, то вы только рассмеетесь. Но если бы вы с самого начала верили, что эти жесты посылают таинственную энергию или некий поток из рук и глаз гипнотизера в ваше тело, то вы могли бы отнестись к этому намного серьезнее. И если вы были восприимчивыми к внушению гипнотизера, вы могли бы испытать конвульсии, которые были бы признаком состояния гипноза.

Сегодня гипноз уступил место модному трансу, посредством которого, согласно Голливуду, маг-гипнотизер может ввести высокоморальных людей в оцепенение, сделать их подобными зомби и вынудить их совершать отвратительные преступления. На самом деле многие педагоги, артисты и врачи имеют очень наивные представления о гипнозе.

Второразрядные гипнотизеры иногда любят вызывать состояние, называемое катаlepsией — оцепенением, в котором человек помещается в крайне неудобное положение и удерживает эту позу намного дольше, чем мог бы выдержать обычный средний человек. Человеку, находящемуся в этом положении, можно было сказать, что он не сможет двигаться, и он мог подчиниться этому внушению. Чтобы доказать вам, что для этого никакой специальный транс не требуется, позвольте мне показать вам, как вы сами можете использовать катаlepsию в ходе выполнения одной интересной манипулятивной техники.

Бросьте вызов группе друзей на вечеринке с помощью объявления: «Я в десять раз сильнее вас. Держу пари, что вы не сможете даже удержать перо в течение двадцати минут».

Когда вызов будет принят — а это обязательно произойдет, — разложите множество перышек и предложите каждому участнику взять по одному в каждую руку, вытянуть руки перед собой ладонями вниз и держать их так в течение двадцати ми-

нут. Немногие будут в состоянии сделать это в течение даже пяти минут, не потому, что перышко — тяжелый предмет, но потому, что трудно держать руки вытянутыми. На самом деле использованные в этом упражнении мускулы легко могли бы справиться с этой работой, но через несколько минут в мышцах возникает боль, которую способны игнорировать очень немногие.

Конечно, во многих ситуациях мы способны игнорировать боль, например, атлеты, которых я упоминал ранее. Художники, секретари, почтальоны и представители многих других профессий, не замечающие боли в определенной группе перетруженных мышц, хотя эта боль заставила бы вас или меня бросить непривычные усилия. Различие в том, что они *не думают о боли, они думают о своей работе*. Они выносят эту боль, концентрируясь на чем-то ином.

Именно таким образом вы докажете, что вы в десять раз сильнее своих друзей. После того, как последний из присутствующих поспорит с вами, выньте из кармана монетку, и пусть ваши соперники согласятся, что она в десять раз тяжелее пера. Если они не согласятся, добавьте к ней еще одну, чтобы ваш аргумент стал неоспоримым. Передайте кому-то, кому вы доверяете, наручные часы, и пусть он скажет, когда можно начинать. По его команде вытяните руку вперед и сконцентрируйтесь на чем-то ином, чем боль.

★ *Рецепт преодоления боли «до боли» прост. Вместо того, чтобы обращать на нее внимание, сконцентрируйте все ресурсы вашего сознания и, подобно лазеру, обратите их на что-нибудь другое.*

Лично я предпочитаю концентрироваться на чтении книги. Это не самый легкий трюк — переворачивать страницы одной рукой, но это также становится эффективным предметом концентрации. Я признаю, что имею необычную способность концентрироваться, в конце концов, я занимался этим большую

часть жизни, и это — моя профессия, так что я могу удерживать свое сознание на книге, даже когда друзья отчаянно пытаются убедить меня, что моя рука начинает слабеть. У меня есть друг, который не способен сконцентрироваться на чтении, но, поскольку он очень самоуверенный человек, он использует эти двадцать минут на то, чтобы сесть на своего любимого конька и прочитать своим слушателям поневоле какую-нибудь поучительную лекцию. Он настолько увлекается, что становится мертвенно-бледным и ужасно разочаровывается и расстраивается, когда тот, кто следит за временем, объявляет, что двадцать минут уже прошли.

Интересно, что те, кто продвигает метод натуральных родов Ламазе (я был счастлив узнать, что они несколько раз упоминали о моей работе в своей серии образовательных фильмов), рекомендуют концентрацию на чем-то постороннем как один из методов помощи женщинам в родах.

Следующие трюки были разработаны, чтобы показать вам силу внушения в действии. Вы и ваши друзья обнаружите для себя то, что некоторые психологи и большинство людей с оккультными способностями знали всегда: что мы все гораздо больше подвержены внушению — представителей власти, средств массовой информации, нашего воспитания, собственных установок, — чем мы подозревали.

Как быстро и легко осуществить внушение

Для этого трюка вам понадобится два игрока, две ложки, два бумажных пакета, две банки конфетти или нарезанной бумаги и две плотные повязки на глаза. Посадите игроков друг напротив друга за столом и дайте им по ложке и по банке с конфетти. Объясните участникам, что вы завяжете им глаза и им надо будет заполнить пакеты ровно на две трети (или наполовину, как захотите), но не больше, используя свой навык по оценке веса. Когда игрок думает, что он достиг цели, он должен объявить об этом и затем подождать, когда другой игрок сделает

то же самое, — он не должен снимать повязку. Кто будет ближе к требуемому результату, тот и победитель.

Уверьте игроков, что они могут приподнимать сумки, чтобы взвесить их и оценить степень прогресса. Подчеркните, что конфетти очень легкие.

Аккуратно завязав глаза игрокам (мягкие комки ваты на глаза, поверх которых завязывается носовой платок, обычно не дают игрокам подглядывать), откройте пакеты. Проследите за тем, чтобы все зрители молчали, когда обнаружат, что у пакетов нет дна.

Начните соревнование и подбадривайте игроков. Как солнце непременно всходит по утрам, так и сначала один игрок, а затем другой, несколько раз взвесив сумку в руке, заключит, что он достиг отметки.

Когда с игроков снимут повязки, они обнаружат, насколько сильно они воспринимали ваше внушение, что вес сумок увеличился.

Как силой внушения вызвать ожог или обморожение

Имеются сообщения, что некоторые люди настолько восприимчивы к внушению, что, если им завязать глаза и сказать, что сейчас их коснутся раскаленной добела кочергой, у них тут же возникнет ожоговый пузырь, если до их руки дотронуться кубиком льда. Вот эксперимент, основанный на том же самом принципе, но менее жестокий, — «Лед и пламя».

Скажите выбранному добровольцу, что вы собираетесь погасить спичку и сразу же после этого коснуться ее кончиком его руки. Уверьте его, что вы делали это и раньше и никто серьезно не пострадал, но вы желаете проверить его рефлексы. Попросите его сказать вам, когда боль станет слишком сильной. Объясните, что он должен завести руки за спину, так, чтобы он не среагировать раньше, чем его коснется спичка.

Зажгите спичку, чтобы он мог услышать это и почувствовать запах серы. Задуйте ее и сразу же коснитесь его руки острым кончиком кубика льда. Скорее всего он тут же скажет вам, что руку сильно жжет.

Позвольте мне рассказать вам об игре, в которую мы однажды сыграли с одним преподавателем психологии. Я не рекомендую использовать эту игру, если только она не будет необходима для проведения урока, так как некоторые люди особенно открыты для внушения и могут заболеть.

Когда урок начался, преподаватель поставил на стол флягу, наполовину полную прозрачной жидкости. На ярлыке было написано слово «хлороформ». Он начал занятие, сняв крышку и попросив каждого студента проверить часы, потому что в течение урока они будут проводить научно-исследовательскую работу, определяя, сколько хлороформа испарится через тридцать минут. Позади фляги, в четверти дюйма над жидкостью, преподаватель приклеил бумажную полоску. Затем он провел неофициальный опрос, внушая, что, по мнению студентов, испарится предположительно половина или даже три четверти хлороформа. Прежде чем начать дневные занятия, он также указал, что любой, кто почувствует себя нездоровым из-за запаха, должен сразу же сказать ему об этом.

Десять минут спустя преподаватель сморщил нос, указывая, что испаряющийся хлороформ беспокоит его. Он немного наклонил флягу, чтобы показать, что жидкость находится уже ниже линии бумажной полоски, которую он наклеил на заднюю стенку фляги. Угол, под которым он держал флягу, усилил иллюзию.

Приблизительно через пятнадцать минут преподаватель спросил:

— Запах беспокоит кого-нибудь так же сильно, как меня?

Несколько студентов закивали, на их лицах появилось выражение легкой тошноты.

В тот момент я поднялся со стула, вышел вперед и сделал хороший глоток из фляги — в ней оказалась чистая вода.

Эти эксперименты показывают, как легко мы готовы поддаться неверному и даже негативному внушению. Но вот хорошая

новость о внушении: так же, как мы можем использовать его, чтобы создать неприятный «аромат», мы можем создавать приятные и позитивные иллюзии.

Внушение лежит в основе каждой успешной программы мотивации и всех эффективных руководств положительного мышления.

★ Вы способны создавать как позитивные, так и негативные иллюзии. При этом негативные более действенны, так как люди и так постоянно находятся в состоянии напряжения.

Вот некоторые способы, с помощью которых вы можете использовать внушение, чтобы улучшить и, возможно, даже изменить вашу жизнь.

Как управлять настроением

Некоторое время назад, во время одного из многих моих появлений в шоу Майка Дугласа, известная актриса Бродвея и киноактриса высказала пожелание принять участие в моих трюках. Мы сделали трюк, который я называю «Навязчивая идея», в котором человек всегда реагирует одинаково, независимо от того, сколько времени у него есть на решение и сколько доступно альтернатив. Я хорошо помню то шоу, потому что актриса была абсолютно сбита с толку своей неспособностью реагировать иначе, чем predetermined способом.

А теперь я произведу тот же самый трюк с вами. Вы можете участвовать в нем, читая эту книгу.

Возьмите карандаш и сядьте за стол. Каждый раз, когда вы видите два слова «тук, тук», дважды стукните карандашом по столу. Давайте потренируемся. «Тук, тук» (вы должны были дважды стукнуть карандашом по столу).

Теперь я хочу, чтобы вы думали о солнечном свете. Вы можете думать о СВЕТЕ как о слове, которое пишется на странице,

или, еще лучше, представить себе безоблачное летнее небо, заполненное сверкающим СВЕТОМ. Почувствуйте жар солнца, пусть солнце ослепит вас. Каждый раз, когда вы стучаете карандашом по столу, как можно ярче представляйте себе яркий солнечный СВЕТ.

«Тук, тук». СВЕТ.

«Тук, тук». СВЕТ.

Когда вы будете читать следующие несколько предложений, каждый раз, когда вы видите «тук, тук», думайте о солнечном СВЕТЕ. (Вы же так делали сейчас, верно?) Каждый раз, когда и буду писать слова «тук, тук», вы должны снова стукнуть карандашом и подумать о СВЕТЕ. «Тук, тук». Вы сделали то, о чем мы договорились? Если вы не делаете это каждый раз, когда видите «тук, тук», вы должны возвратиться к началу раздела и начать все снова.

«Тук, тук». СВЕТ.

Вы могли увидеть «тук, тук» в середине предложения, или, возможно, вы увидите «тук, тук» позже. Каждый раз объединяйте «тук, тук» с солнечным СВЕТОМ.

Теперь я собираюсь попросить вас, чтобы вы попытались *не думать* о СВЕТЕ, когда стучите карандашом по столу. Но дело в том, что вы больше не сможете этого сделать. Вы больше не сможете выбросить солнечный СВЕТ из вашего сознания, когда слышите стук карандаша. Теперь, как только вы услышите «тук, тук», вы будете думать о СВЕТЕ. Я больше не должен внушать вам, что солнечный СВЕТ связан для вас с постукиванием карандаша, вы сами напоминаете себе об этом. «Тук, тук». Заметили, как яркий СВЕТ моментально вспыхнул в вашем сознании? Попробуйте не думать об этом, просто слушайте. «Тук, тук». Вы снова подумали о солнечном СВЕТЕ! Попробуйте снова. Вот видите!

Вот как можно использовать внушение «тук, тук». (Вы увидели СВЕТ?) Когда на улице плохая погода или у вас кислое настроение, просто возьмите карандаш и дважды постучите по столу. Перед вашими глазами немедленно вспыхнет солнечное сияние. Расслабьтесь, наслаждайтесь им и позвольте настро-

ению становиться лучше. К тому же это, безусловно, дешевле полета на Багамы!

Хотя вы можете не признавать этого, но вы уже подчинялись определенным внушениям, которые вызывают у вас то или иное настроение. Некоторые мысли неизменно угнетают вас. То же самое происходит и с некоторыми людьми и местами. Если вы не можете избежать этого, почему бы не создать себе контрвнушение, думая о чем-то приятном всякий раз, когда вы сталкиваетесь с ними?

★ Благодаря знанию механизма самовнушения вы можете вызвать у себя практически любое настроение в любое время.

Определенная музыка, стихи, люди и места — все это постоянно создает у вас позитивное настроение. Попробуйте ощутить наиболее значимые факторы в вашей жизни и, когда вы ощущаете необходимость поднять себе настроение, используйте их.

Как добиваться своих целей и быть готовым к любым неожиданностям

Изучая жизни многих выдающихся мужчин и женщин, я нашел по крайней мере одну общую особенность: каждый из этих людей, похоже, практикует самовнушение, хотя, скорее всего, почти никто не делает это осознанно. Если вы относитесь к тем людям, которые могут раствориться в хорошей книге или фильме, кто не просто сочувствует другим людям, но и почти чувствует себя ими, если вас способна захватить идея, песня, пьеса или поэма, причем настолько, что вы забываете, где вы находитесь, то я не сомневаюсь, что вы также можете использовать самовнушение, чтобы добиться замечательных результатов.

Намереваетесь ли вы быть профессиональным атлетом, актером, успешным бизнесменом или добиться успехов в иной

области, ваш успех — просто верхняя ступенька длинной, очень длинной лестницы. Совет, который я собираюсь вам дать, надо применять на каждой отдельной ступеньке.

Есть много способов использовать самовнушение, чтобы увеличить ваши шансы добиться успеха. Но способ, который я увидел у многих успешных людей, — *внушение, которое позволяет предварительно пережить событие.*

Предварительное переживание ситуации — это не совсем то же самое, что мечтание. Мечтание — фантазия, принятие желаемого за действительное. Предварительное переживание — детальное пред-осознание события, его позитивных и негативных аспектов, без «редактирования» или предварительного проектирования вашего желания.

★ Секрет успеха выдающихся личностей очевиден. Они умеют в нужный момент сосредоточиться и совершить самовнушение: в деталях смоделировать и пережить ситуацию, понять, чего ожидать, и подготовиться в этому.

Начните с расслабления вашего тела и сознания, как описано во второй главе.

Теперь подробно, во всех деталях, рассмотрите среду вашего предварительного переживания. Изучите других участвующих в нем людей — сейчас они не могут видеть вас, так что вы можете глядеть на них столько, сколько пожелаете. Что вам говорят их лица об их сильных и слабых сторонах? Что вы можете сказать об их положении? Можете ли вы сейчас, оценив их, сказать, какой подход к ситуации может оказаться более эффективным?

Попробуйте сделать так, чтобы этот момент стал для вас живым, так, чтобы это как бы возникло в реальности. Теперь позвольте сцене разворачиваться в настоящем времени. Позвольте всему действительно произойти, именно так, как это и будет происходить в реальности.

Предположим, что вы предварительно переживаете экзамен. Если вы будете достаточно глубоко вовлечены в ситуацию, то вы поймете, что вопросы будут приблизительно того же типа, как и на предыдущих тестах преподавателя. Вы увидите, что есть целые блоки вопросов, которые преподаватель подчеркивал на лекциях. Вы могли бы сказать: «Я должен был знать, что он обязательно задаст вопрос на эту тему — это же само собой разумеется».

Однажды, несколько лет назад, после выступления в Лас-Вегасе ко мне подошел студент, чтобы рассказать мне, что, по его мнению, своим дипломом он был обязан в первую очередь именно тому факту, что он предварительно пережил все самые важные вопросы своего выпускного экзамена.

Возможно, вы играете ведущую роль в пьесе. Предварительно переживая всю работу, вы сможете понять, какие жест или движение могут расцветить диалог, который иначе был бы серым и невнятным. Вы можете подготовиться к тому, что кто-то пропустит свою реплику, или понаблюдать, как вы сможете вписать спасительную реакцию в сценарий. Вы можете сделать предложения режиссеру, поскольку вы уже видели успех своих идей в предварительном переживании.

Спортсмен, который способен наблюдать за собой со стороны во время спортивных соревнований, имеет огромное преимущество. Он заметит первые признаки необычного поведения соперника. Он чувствует, как его тело само собой адаптируется к ситуации, устремляясь туда, где у него будет больше всего шансов выигршно развить ситуацию и добиться победы.

Визуализация, которую я описал во второй главе, особенно важна — она помогает вам добиться максимума своей силы и полностью раскрыть свой потенциал. Не секрет, что уже в течение десятилетий российские олимпийцы, которые одними из первых в мире стали применять визуализацию, тренируются в совершенствовании этого приема. Один американский хоккеист сообщил во время Олимпийских игр, что, заходя в раздевалку российской команды, он обнаруживал игроков в состоянии глубокой концентрации. Сидя на скамейках с закрытыми глазами,

они отрабатывали движения рук и тела, ногами имитировали скольжение по льду, отрабатывали специальные приемы и финты. Так они предварительно переживают игру, которая должна была вот-вот начаться. Подобная репетиция связывает между собой воображаемое и реальное.

Жан-Клод Килли, лыжник, не смог подготовиться к важному соревнованию из-за травмы, поэтому, лежа неподвижно в постели, он мысленно репетировал свое выступление. Килли покинул постель через невероятно короткое время, чтобы подготовиться к соревнованию. Вскоре он уже принимал участие в чемпионате и победил. Позже он рассказал, что в своем сознании все время тренировался.

★ *Визуализация — высшая степень развития потенциала внушения и самовнушения. Комплексное использование визуализации на разных уровнях сознания приносит поистине фантастический результат.*

Великий российский тяжелоатлет Василий Алексеев проводил много времени, стоя и глядя на штангу перед тем, как поднять ее. Я часто задавался вопросом, что происходило в его сознании, и не так давно он ответил на этот вопрос репортеров. Он сказал: «В действительности я никогда не пытаюсь поднять штангу, пока сначала не создам у себя в сознании образ того, как я подхожу к штанге, твердо беру гриф обеими руками и поднимаю штангу высоко над головой».

Точно так же, шаг за шагом, вы можете предварительно пережить все вопросы, которые будут спрашивать у вас во время собеседования при приеме на работу, и подготовиться к ситуациям, которые иначе оказались бы для вас полной неожиданностью.

Вы могли бы предварительно пережить свидание, просчитать неприятную ситуацию и умело управиться с делами, чтобы создать приятную, удобную обстановку.

Предварительное переживание осуществить нетрудно, но вам придется попрактиковаться во внушении и подчинении внушению. Если у вас поначалу не будет это получаться, я рекомендую вам перечитать эту главу во второй раз и освоить все игры, методики и приемы.

Это всего лишь внушение... Но я не удивлюсь, если вы ему поддадитесь.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

Гипноз и транс

Нас никогда не обманывают, мы обманываемся сами.

Гете

Понятие «гипнотический транс» — миф. Он столь же реален, как приключения греческих богов на горе Олимп. Но, тем не менее, это миф, вокруг которого сформировался культ, и это делает его опасным.

Я не всегда понимал это. На самом деле в течение девятнадцати лет я включал похожий на сон «гипнотический транс» в свои концерты и телевизионные выступления, и в течение этого времени я «загипнотизировал» более тридцати пяти тысяч человек. Но через несколько лет у меня стало вызывать поначалу любопытство, а затем скепсис то, что происходило на самом деле во время явления, которое все называют гипнозом. Действительно ли возникало состояние трансa? Если да, то что его вызывало? И действительно ли транс необходим, чтобы добиться результатов, о которых говорят гипнотизеры?

Это поучительное утверждение принадлежит доктору Уильяму Кроджеру, одному из ведущих медиков-исследователей гипноза: «Мудрый гипнотизер знает, кто кого гипнотизирует». Это был еще один случай одежды голого короля — гипнотизируемые невольно убеждали гипнотизеров, что гипнотический транс действительно существует, поскольку не желали бросать вызов мифу, чтобы их не сочли дураками.

Я начал свое исследование, зная, что, как и все мифы, «гипнотический транс» отчасти базируется на реальном факте. Наскальные рисунки изображают людей, впадавших в транс пять тысяч лет назад. Шаманы и знахари использовали длительный, ритмичный барабанный бой, танцы и пение, чтобы

войти в состояние, подобное трансу. В Греции жрецы культа Эскулапа вылечивали бессонницу при помощи явных гипнотических трансов.

Во времена Средневековья трансы стали значительно менее популярными, когда власти решили, что они являются свидетельством колдовства, и начали сжигать гипнотизеров на костре. Только в конце 1700-х годов австрийский врач Франц Антон Месмер возродил веру в трансы, которые скоро стали известны как гипноз.

Сценой Месмера был зал с зеркалами, сам он носил развевающиеся шелковые одежды, шляпу, яркие, вызывающие украшения. Он был первоклассным шоуменом, но использовал свой талант, чтобы завлекать больных людей в свои сети, и в конце концов создал культ самого себя. Как и большинство лидеров культа, он использовал в своих интересах малоизученное на тот момент явление — магнетизм — и выстроил вокруг него великую теорию.

Месмер всегда выступал со стальной палочкой. Он утверждал, что магнитные силы влияют на здоровье человеческого тела и что с помощью железной палочки и его собственной силы он может управлять этими магнитными силами и исцелять боль и болезнь. В то время как его пациенты сидели в намагниченной круглой бадье, он махал палочкой, влияя на «магнитные жидкости» в теле больных. Через несколько минут его пациенты начинали трястись, порой очень сильно, и резко вскрикивать, пока не наступал «кризис». Затем они обмякали.

Позже, поскольку люди верили в гипноз, многие пациенты свидетельствовали, что они испытали помощь и очевидное облегчение.

Ученики Месмера разнесли его учение по всей Европе. Когда французские врачи в Париже начали терять многих пациентов из-за гипноза, французская Королевская комиссия провела расследование. Бенджамин Франклин был одним из ученых, назначенных в правление комиссии, которая заключила, что трюки Месмера были просто результатом «воображения». Оказалось, это было блестяще точным заключением.

Несколько лет спустя ученик Месмера, Александр Бертран, подтвердил это открытие, сказав, что успех его опытов был следствием «воображения и внушения».

★ Гипноз и транс — это миф. Опасный миф, который стоил жизни тысячам людей.

Еще один гипнотизер поспособствовал фактическому вытеснению старомодного гипноза современным «гипнотическим трансом». В 1780-х годах к гипнотизеру маркизу де Пюисегюр привели крестьянского мальчика в надежде, что тот избавит его от сильных головных болей. Так как мальчик был неграмотным и не бывал в дальних странах, он понятия не имел, чего от него ожидают в ответ на резкие, эффектные жесты и взмахи палочкой, так что он воспользовался возможностью, поскольку боль, казалось, исчезла, закрыть глаза, расслабиться и заснуть. Пюисегюр был удивлен. Он решил, что обнаружил совершенно новое явление.

Приблизительно сорок лет спустя британский врач Джеймс Брэд продолжал исследование «транса сна» и дал этому явлению название «гипноз», от греческого слова «hypnos», означающего «погружающий в сон».

Когда Брэд начал свое исследование, он объявил о своем скептицизме — и действительно, он показал, что эффектные жесты Месмера, зеркала и его костюм были полнейшей ерундой. На самом деле Брэд установил, что, просто попросив пациента сконцентрироваться на любом блестящем предмете, он мог ввести человека в состояние сна, настолько глубокого, что человек мог вынести хирургическую операцию без анестезии.

Сейчас мы понимаем, что китайцы делали то же самое в течение приблизительно шести тысяч лет — посредством иглоукалывания. У нас нет абсолютно никакого научного подтверждения существования на теле человека меридианов и биоактивных точек. Тем не менее в эффективность иглоукалывания верят все люди на Востоке, и именно эта вера приводит к позитивному результату.

«Гипноз» Брэйда, возможно, играл столь же важную роль в западной медицине, но — удивительное совпадение — практически в то же время был обнаружен хлороформ.

После этого гипноз перешел в арсенал фокусников, именно поэтому даже сегодня мультипликаторы порой изображают фокусников с магнитными волнами, исходящими из кончиков их пальцев. Многие из этих «мастеров» сцены совершенно не заботились о физическом или эмоциональном здоровье людей, которых они вызывали на сцену. Они беспардонно давили на них своим внушением, заявляя, что люди являются, к примеру, каким-нибудь животным, или доказывали, что у них недостаточная чувствительность, в то же время причиняя им реальную боль, обжигая или втыкая в тело булавки.

За несколько десятилетий, по мере того как проделки сценических фокусников становились все более сложными и диковинными, серьезные исследователи потеряли интерес к гипнозу. Только две мировые войны поддерживали вспышку медицинского интереса к гипнозу — армейские врачи обнаружили, что гипнозом можно было лечить такие признаки военного невроза, как амнезия и истерический паралич. Этот подход во время Второй мировой войны оказался настолько успешным, что в результате началось профессиональное исследование этого явления.

Как отличить правду от лжи в случае гипноза и транса

В 1955 году Британская медицинская ассоциация сочла гипнотерапию реальной областью медицинской практики, то же сделала и Американская медицинская ассоциация. Сегодня 35 процентов американских медицинских колледжей, 40 процентов школ клинической психологии и 30 процентов зубо-врачебных школ предлагают курсы или лекции по гипнозу. Есть также несколько профессиональных обществ гипноза.

Гипноз обеспечил невероятный успех мошенникам, судебным гипнотизерам и шарлатанам. Вот пример: медиум собирает скорбящих родственников в темной, плотно задрапированной комнате и рассаживает их вокруг круглого стола, прося держаться за руки. Он требует, чтобы они вслед за ним пели гимны или что-то скандировали, затем призывает к тишине, создавая атмосферу высокого напряжения. В дальнейшем углу комнаты начинает светиться голубой эфирный свет, и внезапно один из участников шепчет, например: «Это — мой мертвый муж!»

Или еще один пример. Женщина средних лет полулежит в кресле, рядом с ней сидит хорошо одетый человек, напоминающий ее отца. В комнате тишина и приятный полумрак.

— Вы находитесь в матке, — продолжает этот человек, очевидно направляя ее к нужным воспоминаниям, которые были давно забыты. — Теперь мы возвратимся дальше, дальше. Что вы помните?

— Я нахожусь на большой открытой арене, — монотонно говорит женщина. — Я вижу мужчин и женщин, даже детей, толпящихся в центре. Открываются ворота. Мой Бог, я вижу львов!

Общение с мертвыми? Реинкарнация? Ничуть. Это всего лишь два примера мошенников в действии. Не следует говорить, что все они неискренни. История знает тысячи людей, которые искренне заблуждались.

*** Первый человек, которого мы обманываем чаще и сильнее всего, — мы сами.**

Нет никаких признаков гипнотического транса. Не было никаких блестящих безделушек, подвешенных перед глазами испытуемых, никаких ритмичных, монотонных бормотаний. На самом деле именно потому, что эти трюки *нельзя* объяснить как традиционный гипноз, они продолжают обманывать все больше и больше людей.

Судебные гипнотизеры, о которых я говорил ранее, — официальные судебные чиновники, которые в течение нескольких

лет использовали «гипнотические трансы», чтобы получить информацию от тех, кто стал свидетелем преступления, но не мог вспомнить необходимые детали. Только за последние четыре года я также помогал в опросе свидетелей в больше чем восьмидесяти случаях, так что я, конечно, знаю, как полезно помочь свидетелю вспомнить детали преступления.

Разница в том, что я знаю, что я делаю, — и я никого не гипнотизирую. Немногие из судебных чиновников могут сказать то же самое. Вот что может случиться, когда это делается без достаточной осторожности.

Аризонская домохозяйка Джанет Буелл была загипнотизирована, когда ее попросили назвать номерной знак машины грабителя, который убил ее мужа. Полицейский гипнотизер уверил ее, что она могла ясно видеть номерной знак, и она назвала число. После сеанса гипноза госпожа Буелл сказала властям, что число, которое она назвала, было неверным, — она вообще не видела автомобиль. Ее утверждение было проверено — такого номера вообще не существовало. Если бы она невольно назвала номер реально существующей машины, могла произойти трагическая ошибка правосудия.

Житель Калифорнии под гипнозом обвинил свою жену в убийстве двух своих детей — двух лет и шести месяцев от роду. В суде было доказано, что убийцей был он сам.

Так, когда Верховный суд Нью-Джерси рассматривал вопрос об ограничении применения гипноза в судах, я проводил пресс-конференцию на ступеньках государственного здания Верховного суда в Трентоне, чтобы продемонстрировать, насколько неточными могут быть сведения, полученные под гипнозом. Там присутствовали двадцать два репортера, представляющие Си-би-эс, Национальное агентство печати, Ассошиэйтед Пресс, «Нью-Йорк таймс» и другие СМИ. Я взял интервью у девочки по имени Джинни. Я преднамеренно в ходе разговора «обрабатывал» ее так, как это стал бы делать любой полицейский гипнотизер. Она начала дрожать. На лице у нее появилось выражение ужаса.

Джинни сказала мне, что она лежала на больничной койке, рядом с ней сидел ее отец. Автомобиль сбил ее, в то время когда она говорила со своим другом. Она что, действительно вспомнила переживание своего детства? Нет! С ней никогда не происходило подобного несчастного случая. Это я и только я принудил Джинни вспомнить все это очень ярко и наяву.

Человек, который возглавлял химическое лобби в Нью-Джерси, ясно вспоминал, как его распяла у стены подростковая банда. И это переживание было настолько сильным, что он начал тяжело дышать. Если бы я попросил его описать нападавших, то он, возможно, смог бы хорошо идентифицировать невинных людей, и он твердо верил бы до своего смертного часа, что эти люди виновны — хотя никакое нападение никогда не имело места.

Этот человек позднее сказал репортерам: «Ложная память, которую внушил мне Крескин, была ярче, чем многое из того, что происходило со мной на самом деле». Репортеры были ошеломлены.

★ Чтобы лгать под гипнозом, все, что нужно сделать, — захотеть лгать. Просто сформируйте в своем сознании мысль, которую вы собираетесь солгать, и последовательно следуйте ей.

Большинство полицейских гипнотизеров рассуждают здраво, но они все еще думают в терминах «гипнотического транса». Они игнорируют тонкое, но тем не менее глубокое влияние, которое они могут оказать на формирование отклика свидетеля.

Кстати, преступники также научились применять гипнотические методы для своей выгоды, убеждая себя, что они не совершали преступления, в котором они на самом деле были виновны. В результате при исследовании на детекторе лжи, который измеряет кровяное давление, дыхание и гальваническую реакцию кожи, порой создавалось впечатление, что они невиновны.

Во многих судах готовы признать сказанное под гипнозом столь же истинным, как Евангелие. Невинные люди могут быть признаны виновными, а виновный может выйти на свободу.

В то время, когда в Верховном суде Нью-Джерси обсуждался вопрос применения гипноза в ходе судебного расследования, ко мне дважды подходили представители организованной преступности и задавали вопрос: можно ли загипнотизировать группу людей так, чтобы они могли обеспечить преступнику алиби, убедительно заявив, что правонарушитель был с ними в течение всего вечера? Конечно, это можно сделать. Присутствие этого человека было бы для них столь же реальным и ярким, как и их собственное, и ни один в мире детектор лжи, следователь ФБР или психиатр не смог бы доказать, что они лгут. Единственное внушение, которое я выполнил в этом случае, заключалось в том, что я предложил этим интересующимся господам незамедлительно покинуть мой гостиничный номер.

«Гипноз» также вторгся практически в каждую ветвь здравоохранения. Вы можете получить гипно-массаж, придерживаться гипно-диеты, посетить гипно-психоаналитика, гипно-гинеколога, гипно-терапевта, гипно-аллерголога, гипно-хиропрактика.

Возможно, самый значительный обман в современной медицине — использование гипноза в психотерапии. В начале XX века Зигмунд Фрейд, основатель психоанализа, демонстрировал большой интерес к гипнозу и экспериментировал с ним в своей практике. Однако он отбросил его, как горячий уголек, потому что, по его словам, обнаружил, что его пациенты имели яркие ложные воспоминания: подсознательно они выполняли тот же самый трюк, что и Брайди Мерфи, сообщавшая о своих перевоплощениях в прошлых жизнях. Его пациенты невольно сочиняли истории, которые казались им настолько реальными, что обманывался и сам Фрейд, и его пациенты.

Интересно, сколько пациентов после многих лет психотерапии, стоивших им многих тысяч долларов, получили яркие выдуманные воспоминания о жестоких отношениях со своим отцом или матерью или о том, как они подвергались ужасно-

му физическому насилию. После такого отзыва врач часто убеждает пациента, что теперь, когда обнаружен источник болезни, с ним или с ней все будет хорошо. Я подозреваю, что это шарлатанство и обман со стороны врача, не обязательно намеренные, но пока практикующие специалисты ментального здоровья не поймут до конца, что это имеет место, они не могут принять должные меры против таких мифических воспоминаний.

Факторы эффективного гипноза

Что делал Месмер, что делал Брэйд, что делает фокусник на сцене, что делают доктора, полицейские, медиумы и психотерапевты, о чем они говорят? Гипноз — это не что иное, как то, что вы научились делать в предыдущей главе. «Гипноз» — убеждение человека принять то, что вы утверждаете.

★ *Потенциальная глубина абсолютной убежденности и слепой веры человека зависит от того, насколько сильно у него развиты воображение, способность концентрироваться и его собственное желание поверить.*

Это не транс. Если транс и наступает, то он лишь результат подчинения внушению. Это не заклинание. Это не форма сна. В той степени, в которой мы уступаем другим людям, мы все являемся «загипнотизированными» в течение каждого дня всей нашей жизни. Мы встречаемся с некоторыми людьми, которые настолько полны энтузиазма, что вдохновляют нас, и мы принимаем их предложение. Мы подчиняемся их внушению, и всякий раз, когда оказываемся рядом с ними, чувствуем на себе их вдохновение. Благодаря кому-то мы начинаем чувствовать себя просто замечательно, и всякий раз, когда находимся рядом с ним, мы на седьмом небе от счастья. Другие люди заставляют нас чувствовать себя неудачниками, и мы не понимаем, почему

все время запинаясь, делаем глупые замечания и ведем себя как дураки всякий раз, когда находимся рядом с ними. Подсознательно мы подчинились их внушению.

В повседневной беседе мы легко используем слово «внушение», но в контексте гипноза я использую его как синоним для убежденности — безоговорочная, несгибаемая, бездумная вера.

Воображение. Во время моих концертов я приглашаю пятнадцать или двадцать добровольцев присоединиться ко мне на сцене, быстро определяю, кто из них будет лучшим испытуемым, после чего отправляю остальных на свои места. Затем, шаг за шагом, я делаю все более невероятные внушения: они потеют, они мерзнут, стулья перемещаются, они говорят с другими (невидимыми) людьми на сцене. Очевидно, если бы у этих людей было слишком скудное воображение и они с трудом вспоминали ощущение потения или замерзания, они не были бы способны воспринять мое внушение. Они также не смогли бы вообразить присутствующих на сцене несуществующих там людей.

Способность сконцентрироваться. После многих лет выступлений я могу теперь быстро определить, кто из добровольцев, которых я первыми прошу выйти на сцену, действительно обращает внимание на меня, а кто смотрит на аудиторию, волнуется, анализирует ситуацию или блуждает в своих мыслях. Хороший испытуемый, воспринимая мое внушение, сосредоточит все свое внимание на моих словах. Хотя результаты многолетних исследований, изданные в американском Журнале Психиатрии, показали, что тяжелые пациенты психиатрической клиники значительно менее склонны к подчинению чужому внушению, то есть часто практически не могут быть загипнотизированы. Исследователи заключили, что «тревожная озабоченность вполне может помешать должному уровню концентрации, необходимому для того, чтобы испытать гипноз».

Собственное желание. Приблизительно 15 процентов населения плохо поддаются внушению, и я полагаю, что главная причина этого заключается в том, что они просто не желают принимать влияние другого человека на их мысли и поведение.

Не следует считать, что опытный человек не сможет провести внушение даже этим 15 процентам, но это требует хитрости, мастерства, практики и времени. Не склонные к подчинению люди редко становятся хорошими испытуемыми.

Из исходных пятнадцати или двадцати потенциальных испытуемых, которые вышли ко мне на сцену во время концерта, я обычно выбираю приблизительно шесть человек, которые будут превосходно воспринимать внушение. Эти люди будут истекать настоящим потом. Они будут дрожать. Они поверят, что плывут в космическом пространстве, — и они будут наслаждаться этим вечером больше, чем любой другой зритель.

Как сопротивляться гипнозу и массовому внушению

Вот ключ ко всему, что я говорил о мошенниках, судебных гипнотизерах, шарлатанах и Крескине. Самое важное качество, благодаря которому работает внушение, — это доверие, а точнее, вера в чужой авторитет. Как только вы этого добьетесь, все остальное получается легко.

В данном случае доверие чужому опыту и авторитету — это уверенность, переходящая в абсолютную, слепую веру человека в гипнотизера. В основе этого лежит подлинное уважение и подчас трепет, которые внушаемый испытывает по отношению к способностям и силе гипнотизера. Мы видим это доверие по сто раз на дню. Пожилой доктор посещает своего пациента в больнице и узнает, что лекарства и попытки поддержки родственниками не возымели никакого эффекта. Доктор обследует пациента, называет болезнь, берет пациента за руку и заверяет его, что он быстро выздоровеет и уже совсем скоро будет вновь чувствовать себя отлично. Лицо пациента теряет напряженность, и в течение нескольких минут после отъезда доктора пациент, до этого находившийся во власти беспокойства, эмоционального напряжения и стресса, расслабляется в мирном сне.

также было трагической реальностью, а ведь они следовали за ним до конца вплоть до тотального поражения. Во всех подобных случаях внушение лидера, касается ли оно ненависти, национализма, религиозного рвения или чего-либо другого, не подвергается обычному критическому процессу, а принимается без раздумий, потому что это внушение подтверждается мнением других людей.

Если бы вы решили найти по-настоящему опасного человека в нашем обществе, не ищите безумного ученого с пальцем на запале бомбы; это также не подростковый идол, который бросает свою одежду в толпу; не писатель и не философ, который заставил бы нас плутать в лабиринте теорий, побуждая принять анархию, коммунизм или фундаментализм. Вместо этого ищите искусного оратора, того, в кого люди верят, того, кто сумел завоевать их уважение. И когда массы поднимают его и объявляют своим лидером, когда они слепо следуют за ним, вот тогда самое время начинать волноваться.

★ Самый опасный человек — тот, кто добился уважения и доверия других людей и сам искренне верит в то, что он должен руководить и направлять их.

С 1970 года я начал использовать мои концерты как научно-исследовательскую лабораторию, чтобы проверить свою теорию о том, что гипнотический транс был просто проявлением подчинения внушению, а не предпосылкой к этому. Я брал на себя большой риск перед моими зрителями, поскольку я включал в свои выступления «трансы» в течение приблизительно двадцати лет, и должен признаться в недостатке уверенности на первых порах. В результате поначалу у меня происходило много ошибок, но в конечном счете я научился более тщательно выбирать зрителей для показа, изменять и улучшать методы удержания их внимания, устанавливая доверие с ними при помощи иллюзий и традиционных фокусов. И вскоре под воздействием моего внушения испытуемые замирали в неуклю-

жих позах, видели то, чего на самом деле не было, подражали известным конферансье, с удивлением обнаруживали, что их руки летают в воздухе, неподвластные их воле. Через два года я усовершенствовал свою способность внушать настолько, что ни выбранный зритель, ни аудитория в целом даже не догадывались о самой возможности внушения — и без малейших проблем выполняли любой трюк, который ранее требовал бы глубокого «транса».

Гипноз и правосудие

Кто возразил бы против того, чтобы пожилая вдова «пообщалась» со своим покойным мужем посредством ясновидящего? Кто может сказать, что неизлечимо раковый больной не должен получить помощь от боли — и, возможно, физическое облегчение — при помощи подчинения внушению, посредством которого шарлатанский препарат облегчит его состояние или даже вылечит его? И если тысячи людей лучше спят и ведут лучший образ жизни только потому, что они верят в перевоплощение Брайди Мерфи, — что в этом плохого? Зло не в обмане, мы встречаемся с обманом каждый день — но в недобросовестном облапошивании отчаявшихся жертв. Именно это невыносимо и неправильно.

✳ Мы всегда подчиняемся внушению, особенно тогда, когда оно приносит нам пользу. Разумеется, до тех пор, пока «плата» кажется нам разумной.

Когда подобное происходит в отправлении правосудия, терпимости должно быть еще меньше. Я уверен, что «гипнотический транс», заменивший собой «ложное воспоминание» Фрейда, не может быть допущен в качестве доказательства в суде. Я убежден, что надо прекратить случаи, когда подобные показания могут привести к осуждению. И я также полагаю,

что некоторые из методов, используемых для подготовки свидетеля к внушению, могут вполне безопасно использоваться для того, чтобы помочь свидетелю вспомнить детали. Приведу примеры.

Однажды я помогал полицейскому отделу в опросе свидетеля. Молодая женщина оказалась свидетельницей ограбления банка в Нью-Джерси, но она настолько тяжело переживала это событие, что у нее возникла защитная амнезия. Моя работа была похожа на то, чем занимались врачи, лечившие контуженных взрывом снаряда солдат во время мировых войн, — отделить эмоцию от события. Я принудил ее рассматривать весь инцидент как кино, отстраниться от него эмоционально и просто наблюдать за тем, что происходит. Я помог ей расслабиться — но не предлагал никаких деталей.

Она увидела, как человек сел в автомобиль и уехал. Она видела номерной знак и сообщила полиции номер. Автомобиль был найден несколько часов спустя, подозреваемые позднее были арестованы.

В Калифорнии произошел другой случай. Был похищен автобус с детьми и спрятан в подземном хранилище. Позже водитель автобуса вывел детей в безопасное место, но он не смог описать полиции фургон, использованный для похищения. Под гипнозом он не только описал фургон, но и вспомнил его номерной знак, что привело к аресту похитителей. Однако их осуждение базировалось на других свидетельствах.

23 июля 1980 года посреди исполнения «Жар-птицы» Стравинского в Центре Линкольна молодая скрипачка встретила немецкую балерину Лауру Катлер в лифте и попросила подсказать ей, где находятся раздевалки. Когда Катлер не смогла ей ответить, человек, стоявший позади нее, предложил показать скрипачке дорогу.

Скрипачка не вернулась на исполнение второй части концерта и двенадцать часов спустя была найдена мертвой. Очевидно, она стала жертвой человека, который предложил показать ей дорогу. Пока полицейский гипнотизер не поработал с Катлер, она могла дать только очень неопределенное описание. Затем

она ярко описала полицейскому художнику человека, который, как выяснилось позднее, был рабочим сцены в театре. Месяц спустя он был найден и арестован. Его осуждение основывалось не на доказательстве под гипнозом, но на независимо найденных свидетельствах.

Ни в одном из этих случаев осуждение подозреваемого не опиралось на информацию, полученную от свидетеля, находившегося под гипнозом, хотя эти свидетельства позволили полиции сделать первые крупные достижения в расследовании. Это очень важно, потому что в состоянии полного доверия, которое приводит к необходимой реакции, вопрос типа: «У подозреваемого были карие глаза?» — может интерпретироваться свидетелем под гипнозом как утверждение: «У подозреваемого действительно были карие глаза».

«Действительно ли это был человек, которого вы видели?» может означать для сотрудничающего свидетеля, стремящегося понравиться гипнотизеру: «Это ведь тот самый человек, не так ли?» Нетерпеливый следователь мог бы сказать свидетельнице, что она видела автомобиль, и свидетельница будет сотрудничать с ним, в деталях описывая эту несуществующую машину. Вполне возможно, что человек, который всегда «знал», что его сосед нечестен, подсознательно убедит себя, что он видел, как сосед совершил преступление.

Некоторых из этих проблем можно избежать, если исследователь просто прекратит думать о себе как о гипнотизере, в задачу которого входит вызывать состояние транса или полусна, и вместо этого будет выполнять функцию интервьюера. Используя основные методы расслабления и концентрации, он должен постараться освободить свидетеля от напряженных реакций, связанных с произошедшим событием. Как только расслабление наступит, он должен помочь человеку визуализировать интересующую его сцену. Но он ни в коем случае не должен внести ни единой посторонней детали и искажения.

Например, он не должен говорить: «Вы слышите сигнал машины?» Вместо этого он должен сказать: «Прислушайтесь, какие звуки вы слышите?»

На данный момент во многих государствах раз и навсегда пресечены попытки использовать гипноз как улику в ходе расследования. Верховные суды всех ведущих стран постановили, что загипнотизированные люди часто создают «псевдовоспоминания или фантазии», на истинности которых они впоследствии настаивают.

Я абсолютно согласен с одним мудрым судьей, который однажды сказал: «Я скорее освобожу сто виновных, чем позволю осудить одного невинного».

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Человеческая природа и ее ограничения

*Все знания должны быть основаны на наших
интуитивных представлениях.*

Бертран Рассел. Проблемы философии

В начале телевизионной карьеры Майк Уоллис, который сегодня ведет «60 минут», создал себе на шоу, называвшемся «Ночной дозор», репутацию нелюбимого и бескомпромиссного собеседника. Он брал интервью у политических деятелей и других людей, вызывающих большой общественный интерес, нередко беспощадно изводя их не слишком приятными вопросами.

Я сомневаюсь, что жертвы «Ночного дозора» Уоллиса понимали это, но хозяин подтасовал колоду против них еще до начала шоу. Он использовал тонкие, но глубоко эффективные методы.

Прежде всего, Уоллис сделал так, чтобы гость сел на то, что выглядело старым школьным стулом с одним подлокотником, который расширялся, образуя поверхность для письма. Сам стул обеспечивал отношения «ребенок — учитель», причем Уоллис олицетворял собой фигуру учителя. Небольшой размер этого стула добавлял ощущение физического — а потому психологического и вербального — ограничения гостя.

Но решающим доводом был простой стакан воды, поставленный на эту поверхность для письма в нескольких дюймах от гостя. Это было самое мощное оружие Уоллиса, поскольку малейший небрежный жест гостя — и стакан мог оказаться на полу, из-за чего он или она будут казаться в глазах зрителей неуклюжими, как бабуин. В результате, в то время как Уоллис мог свободно кромсать гостя, как ему заблагорассудится, гость

совсем не мог почувствовать себя настолько же свободным и непосредственным.

Не произнося ни слова, Уоллис сказал своим гостям: «Я — фигура власти; вы — маленький беззащитный ребенок. Я могу нападать, вы же должны постоянно находиться в состоянии обороны».

Каждый из нас постоянно общается с людьми на этом уровне бессловесной коммуникации. Мы совершаем бессловесные утверждения и команды. Мы слышим бессловесные комментарии. И, когда мы становимся мастерами этого безмолвного языка, мы можем предсказать чье-то поведение, порой даже прежде, чем сам человек прибегнет к нему, — и соответственно подготовиться к нему.

*** Человеческая природа имеет свои естественные ограничения. Изучайте их для того, чтобы понять, где заканчиваются возможности вашего сознания и начинается непознанное.**

Например, вы можете выполнить трюк, подобный тому, что делал Уоллис, при помощи обычных блокнота и карандаша. Всякий раз, когда человек, у которого вы берете интервью или просто разговариваете, говорит вам какую-либо фразу, набрасывайте что-то в блокноте. Это не обязательно должно быть что-то имеющее какое-либо отношение к тому, что человек говорит, — вы можете написать несколько раз слово «слон». Что бы вы ни написали, запись должна быть краткой и энергичной, создавая впечатление, что вы подвели итог некоторым замечаниям человека всего в нескольких словах. Затем снова обратите внимательный взгляд на говорящего.

Это должно вызвать некоторые, не до конца сформированные, вопросы в его сознании: я говорю слишком много? Я должен быть более кратким? Она пишет не о том, что я говорю, но о том, как я сижу, или о том, как я одет? Она придирается к моим идеям? Всего за несколько минут человек может быть

настолько запуган, что вполне может начать путаться и будет выглядеть почти дураком.

На самом деле еще Фрейд признал в самом начале своей практики, что его пациенты начинали фиксироваться на его блокноте и карандаше. Он мог кратко записывать не имеющие никакого отношения к пациенту примечания или то, что пациент сказал, но в сознании пациента запись Фрейда создавала впечатление, что любое утверждение пациента, которое он случайно делал в момент записи, имеет огромное значение. По этой причине сейчас аналитик сидит позади пациента, где за его действиями нельзя наблюдать.

Демиан, главный герой романа Германа Гессе, имел способность «читать» людей, изумившую его друга, который спросил его:

— Вы действительно можете заставить кого-то думать только то, что вам нужно?

Менталист с готовностью ответил.

— Нет, — сказал он, — я не могу сделать этого... Однако можно очень тщательно изучить человека. И затем часто можно знать почти наверняка, что именно он думает или чувствует, а также понимать, что он сделает в следующий момент. Это достаточно просто, только люди не знают этого. Конечно, нужно предварительно попрактиковаться.

В этой главе мы собираемся последовать примеру Демиана и очень внимательно поизучать друг друга — а также некоторые малоизвестные функции нашего сознания и нашего тела. Мы изучим только несколько из тысяч бесед, которые мы ведем друг с другом каждый день, не говоря ни слова. И мы будем учиться, как использовать эти трюки, чтобы не только удивить при случае друзей и знакомых, но и улучшить свою обычную жизнь.

Но сначала позвольте мне разбить в прах ваши надежды, если вы с нетерпением ждете списка тонких ключей к чтению умов людей: одно приподнимание брови — сомнение, два приподнимания брови — удивление, обе брови опущены — недоверие.

Так же, как устная коммуникация — это нечто большее, чем просто использование слов, в ней важны паузы, тон и громкость голоса, — таким же образом бессловесный язык — это нечто большее, чем просто последовательный перевод ряда жестов. Анализ одного или двух из них не даст вам ответ и, вероятно, приведет к ошибочным заключениям.

✳ *Искусство «чтения лиц» научно в той же степени, что и измерение шишек на голове человека, чтобы определить уровень его интеллекта.*

Несколько лет назад подобная ошибка чуть не стоила мне нескольких тысяч долларов. Меня пригласил к себе известный нью-йоркский продюсер, и для меня это была очень важная встреча. Его секретарь проводил меня в самый большой офис, какой я когда-либо видел, и в нем почти не было мебели. В дальнем конце комнаты за огромным, приподнятым на возвышении, столом сидел продюсер. За его спиной и слева от него через огромные окна от пола до потолка можно было видеть сверкающий горизонт и сияющее полуденное солнце. Он встал, пожал мне руку и указал на стул перед его столом. Мне фактически приходилось задирать голову, чтобы увидеть за столом его лицо. Его черты растворились в тени.

Мы должны были обсудить вопрос оплаты, и между тем, что он мне предлагал, и тем, что я хотел получить, была значительная разница. И когда переговоры были уже в полном разгаре, стало очевидно, что он доминирует. Внезапно я понял, почему это происходит. Солнце, ярко светящее мне в лицо, отвлекало меня так же, как яркий свет лампы отвлекает внимание подозреваемого в преступлении во время допроса. Я был помещен в положение обороняющегося, и различие в нашем положении в пространстве — он возвышался надо мной из-за крепостной стены своего стола — значительно усиливало эффект.

— Простите меня, но у меня затекли ноги, я лучше постою, — сказал я ему, небрежно подойдя к окну с левой стороны от него. Повернувшись, чтобы встать лицом к нему и спиной к окну, я сказал: — Пожалуйста, продолжайте.

Я сложил руки на груди — создал собственную крепость — и сжал губы, чтобы показать свою решительность.

Бедняга запнулся. Я заметил, что он начал трясти ногой. Его глаза переметнулись с моего лица на пол и на его собственные руки. Теперь солнце, бившее из-за моей спины, ослепляло его.

Мы решили вопрос компромиссом — не намного ниже моей исходной запрашиваемой цены и точно в размере той суммы, ниже которой я решил не спускаться еще задолго до этой встречи. Если бы я не смог прочесть его очевидные бессловесные сообщения — силу его рукопожатия, прохладу в его голосе, его явно неприступное положение, — это обошлось бы мне в приличную сумму.

Будьте наблюдательны

Великий мастер бессловесной коммуникации — вымышленный детектив сэра Артура Конан Дойля Шерлок Холмс. В рассказе «Установление личности» Холмс видит, как хорошо одетая женщина «взволнованно поглядывала на наши окна, в то время как ее тело покачивалось взад и вперед, а пальцы беспокойно перебирали кнопки перчаток. Внезапно, с видом пловца, бросающегося в воду, она поспешила через дорогу, и вскоре мы услышали резкий звук звонка.

«Я видел эти признаки и раньше, — сказал Холмс, бросая сигарету в огонь. — Колебание на тротуаре всегда означает сердечные дела. Она хотела бы получить совет, но не уверена, что ее вопрос не будет слишком сложным и излишне интимным для обсуждения. И все же даже здесь мы можем увидеть разницу. Когда женщина серьезно обижена мужчиной, она не колеблется в своем решении, и обычный признак — оборванный провод

звонка. Здесь же мы можем сделать вывод, что это — дела любовные, но что девушка не столько сердита, сколько озадачена или огорчена».

Как «прочитать», что у человека в голове

Попросите добровольца сесть на стул, в то время как вы сами будете сидеть на другом стуле напротив него так, чтобы ваши колени почти соприкасались. Покажите ему четыре маленьких листа-карточки бумаги или картона размером три на пять. Если он захочет, дайте их ему — пусть внимательно их изучит. Заберите карточки и под внимательными взглядами зрителей и добровольца нарисуйте на одной из них большой знак доллара. Верните карточки добровольцу.

★ Будьте наблюдательны. Это приведет вас к подлинному знанию человеческой природы.

Теперь вы должны установить зрительный барьер между вашими глазами и руками добровольца. Для этого вполне сгодится большой поднос или небольшая подушка. Для большей драматичности исполнения вы могли бы вызвать еще двух добровольцев, которые будут держать полотенце между вами и выбранным зрителем. Оно не должно быть поднято слишком высоко, чтобы мешать вам видеть лицо добровольца.

Теперь скажите:

— Я хочу, чтобы вы сконцентрировались на одной вещи, которую вы больше всего хотели бы иметь, — такой, которую можно купить за деньги. Какой один предмет вы хотели бы иметь? Не отвечайте, просто подумайте об этом. Представьте его себе ясно, во всех подробностях.

Дайте выбранному зрителю десять-пятнадцать секунд, чтобы последовать вашим инструкциям. Затем объясните:

— Мы сейчас притворимся, что все деньги, на которые вы можете купить представленный сейчас вами предмет, сегодня

вечером будут у вас. Эти деньги изображает карточка со знаком доллара, и эти деньги будут вашими, если я не смогу опознать ее, когда вы будете на нее смотреть. Я хочу, чтобы вы перетасовали карты и расположили в любом порядке, какой вам только понравится.

Когда карты будут перетасованы, объясните, что порядок карт больше менять нельзя. Если вы подозреваете, что выбранный зритель будет мошенничать, назначьте наблюдателя, чтобы ваши инструкции гарантированно выполнялись. Теперь скажите:

— Пожалуйста, внимательно рассмотрите первую карту. Продолжайте смотреть на нее. Теперь посмотрите на меня.

Скажите ему, чтобы он убрал эту первую карту вниз получившейся импровизированной колоды из четырех карт. То же самое сделайте с каждой картой. Возможно, вы попросите, чтобы доброволец вновь посмотрел на одну-две из уже положенных вниз карт, а затем быстро посмотрел вам в глаза.

Наконец, откиньтесь на стуле и объявите: «Карта со знаком доллара — третья, на которую вы посмотрели». (Или первая, вторая или четвертая.)

Я видел, что люди бледнели от удивления от мысли, что я смог прочесть их мысли. И, конечно, они были правы. Именно это я — а теперь и вы — сделали. Или, если быть немного более точным, мы выслушали бессловесную коммуникацию, которая рассказала нам о том, что было в мыслях у добровольца.

Ключ — зрочки добровольца. Вводный разговор о представлении себе предмета, который вы хотели бы больше всего иметь, если бы имели достаточно денег, — не пустая болтовня, это метод придания реальной ценности той небольшой карточке с небрежно написанным знаком доллара. Для добровольца она становится воротами к мечте всей его жизни, которые вдруг распахнулись в его воображении, через его воображение, к пожизненной мечте.

Поскольку доброволец сначала смотрит на одну из трех пустых карт, а затем вам в глаза, вы отметите небольшой размер его зрачков. Когда он пристально глядит на карту с долларовой знаком, вы увидите некоторое увеличение размера зрачков —

они расширятся, когда он будет смотреть на карту со знаком доллара, но вы не заметите этого, поскольку он будет смотреть вниз, и его зрачки будут прикрыты веками. Когда он поднимает голову и смотрит вам в глаза, верхний свет — который должен быть не более ярким, чем необходимо для того, чтобы вы могли видеть его зрачки, — мог бы заставить зрачки стать на мгновение меньшими, но даже это уменьшение размеров говорит вам, что они были больше. Когда они подстроятся к свету, они снова станут большими.

★ Реакция человека зависит от степени его чувствительности. Если вы будете последовательны — вы обязательно спровоцируете человека на реакцию, а значит, узнаете о нем все, что необходимо.

Изменение происходит в различной степени, в зависимости от индивидуальной чувствительности человека. Но любое изменение может быть хорошим индикатором. Если вы не уверены относительно прочтения этого признака, попросите добровольца, чтобы он вновь посмотрел на наиболее подозрительные для вас карточки.

Вот два момента, которые следует иметь в виду.

Продолжайте подкреплять значимость знака доллара в те минуты, когда доброволец рассматривает каждую карточку.

Позвольте ему пристально разглядывать каждую карточку в течение всего нескольких секунд, чтобы вы могли наблюдать за его зрачками и уловить момент, когда они начинают расширяться. У некоторых людей этот отклик довольно краткий.

Проводилось научное исследование явления расширения зрачков, и оно выявило очень интересные возможности. Исследователи обнаружили, что, когда испытуемым показывали обычные фотографии пейзажей, зданий и других неэмоциональных предметов, размер их зрачков не менялся. Когда им показывали фотографии с сексуальной окраской, на которых были показаны представители противоположного пола, их

зрачки значительно увеличивались. В следующий раз, когда вы захотите узнать, заинтересован ли привлекательный для вас человек в более близких отношениях с вами, вы могли бы изучить зрачки этого человека и сделать далеко идущие выводы.

Профессиональные игроки в карты знают, что зрачки могут выдать даже игроков с самым «покерным лицом». Когда профессионал видит драматично расширенные зрачки у своего противника по столу, он серьезно подумает, а не сбросить ли ему карты. Если зрачки остаются маленькими, а противник тем не менее продолжает поднимать ставки, то, скорее всего, это блеф.

Восточные продавцы дорогих товаров часто умеют наблюдать за глазами клиента, чтобы увидеть, когда он достаточно увлечен предлагаемым товаром, и рискнуть запросить очень высокую цену. Сегодняшние продавцы могли бы многому поучиться у своих восточных коллег.

Как определить тип человека по рукопожатию

Когда я пожимаю руку человеку, я делаю это с таким энтузиазмом, что Майк Дуглас сказал однажды, что это напоминает ему доярку, доящую корову. Этим рукопожатием я пытаюсь передать несколько сообщений — хотя вы должны понимать, что эти сообщения, как и само рукопожатие, являются спонтанными и столь же естественны для меня, как дыхание. Я хочу, чтобы люди, с которыми я встречаюсь, понимали, что я не только «рад» встретить их, как мы нередко говорим, но я считаю это действительно захватывающим переживанием моей жизни. Я хочу, чтобы они поняли, что я полон жизненной энергии, и эта энергия может передаваться и им. Я уверен, что миллионы людей чувствуют то же самое, что и я, но мне кажется, что многие из них зажаты где-то между плечами и локтями — из их рукопожатия никогда не истекает достаточный энтузиазм.

Я позволяю невербальной коммуникации течь к людям. Если у встреченного мной человека не болит запястье или рука, результат всегда позитивен.

✳ *Невербальные коммуникации по сравнению с речью — то же самое, что бездонные глубины подсознания по сравнению с тонкой полоской вашего сознания.*

Я говорю здесь о выслушивании бессловесного сообщения от других людей, и вы тоже можете многое услышать в рукопожатии. Фактически, просто пожимая руки гостям на вечеринке или добровольцам на сцене, вы можете значительно продвинуться к определению того, кто из этих людей будет позднее лучше всего поддаваться вашему внушению.

Ответное рукопожатие

Обычно человек, наилучшим образом поддающийся моему внушению, захватит мою руку крепко. Хотя он или она часто на мгновение удивится энергии моего движения, хороший испытуемый расслабится и ответит на него. Невысказанное сообщение: «Я хочу сотрудничать. Вы ведете, а я буду следовать за вами». Твердость указывает, что он не пассивен. Я могу ожидать, что он будет активно участвовать в представлении. Он сделает трюк более интересным.

Рукопожатие с сопротивлением

Есть люди, которые «нажимают на тормоза» еще до того, как рукопожатие начнется. Сообщение столь же ясно, как будто они фактически проговаривают его: «Давайте придерживаться формальных, неэмоциональных отношений». Такой человек не имеет намерения плыть по течению и, скорее всего, просто откажется быть испытуемым. Если он согласится, то он будет сопротивляться внушению — хотя его сопротивление

будет очевидно, будет крайне интересно, когда он проиграет в некоторых трюках, приведенных в главе «Вы сильнее, чем вам кажется».

Рукопожатие Динамо

Иногда я наталкиваюсь на людей, которые способны трясти чужой рукой сильнее меня. Обычно это сильные, большие мужчины или очень успешные женщины, люди, уверенные в собственных способностях, но при этом все же дружелюбные и общительные, любящие своих друзей. Всякий раз, когда я получаю такое рукопожатие, я знаю, что я встретил или самого лучшего испытуемого, или самого опасного скептика, в зависимости от того, как я поведу себя с этим человеком. Рукопожатие говорит: «Это я должен привлекать всеобщее внимание здесь. Это я — лидер». Но оно также говорит: «Мне важно, чтобы все было сделано, и сделано правильно, и я люблю сотрудничать, чтобы этого добиться». Тонкий, но не ложный комплимент может быть очень эффективным приемом для завоевания расположения таких людей. Если вы хотите добиться его сотрудничества, не используйте его в тестах, где люди будут смеяться над его неудачей.

Слабое рукопожатие

Безжизненное, слабое рукопожатие может иметь несколько значений, и вы должны выйти за пределы оценки самого рукопожатия, чтобы определить, какое из предположений будет верным. Это могло бы означать, что человек болен, угнетен или отвлечен, — любое качество делает из него не слишком удобного испытуемого. Это могло бы указывать на застенчивость, а чрезмерно застенчивый испытуемый — не самый лучший вариант. Это могло бы указывать на отсутствие интереса или даже не приветливое обращение к вам лично или к трюкам, которые вы позднее будете выполнять. И, конечно, это могло бы указывать на пассивную природу этого человека, он будет делать то, что от него требуют, но без особого желания и интереса.

Вам понадобится способ, позволяющий точно определить, что означает конкретное мягкое рукопожатие, так как вы могли бы захотеть получить пассивного, удобного добровольца, но есть опасность получить враждебно настроенного типа, если вы не будете осторожны. Один подход состоит в том, чтобы прислушаться к дополнительной невербальной коммуникации. Сложенные на груди руки, напряженные губы, поднятый подбородок — все это предполагает, что вы закрыты или отстранены. Все вместе эти признаки составляют довольно громкое утверждение. Когда присутствует только один признак, может существовать довольно много его объяснений, и вам не следует опираться на них со слишком большой уверенностью.

Вы можете также использовать прямой вопрос, чтобы разъяснить значение этого рукопожатия: «Вы когда-либо выступали профессионально?» Вот некоторые очевидные ответы, которые вы могли бы получить:

«Господи, конечно, нет!» (Хихикает и опускает взгляд.)

«Я думаю, что актеры и исполнители скорее люди незрелые».

«Откуда мне взять столько энергии?»

Позднее я буду говорить о некоторых дополнительных примерах поведения, которые выдают, что именно мы думаем.

Как внедрить мысль в чужое сознание

Проверки, о которых я говорил до сих пор, были проверками на слух, то есть когда вы «слышите» то, что люди неосознанно говорят вам. Но в каждой беседе есть и другая сторона, включая молчание, и есть возможность сделать так, чтобы люди бессознательно реагировали на ваши безмолвные команды. Вот пример.

Однажды я выступал в Бока-Ратон, Флорида, когда встретил репортера, который только что написал прекрасную статью о моей работе для местной газеты. Однажды вечером я пригласил его, его жену и дочь за кулисы после концерта, и мы поговорили о моих взглядах на то, что гипнотический транс — это миф, о роли внушения, и, наконец, о внедрении внушения —

передачи команд людям — без помощи слов. Я видел, что он был настроен скептически.

— Мне хотелось бы знать, является ли ваша газета частью холдинга Си-би-эс?» — спросил я. — Я веду в ней еженедельную колонку.

— Нет, — начал говорить он, — мы — с...

В то время когда он произносил это, я слегка хлопнул его по плечу.

— С чем? — спросил я.

— С... с... — Он не мог вспомнить название компании, которая владела его собственной газетой! — Это вертится у меня на кончике языка. — Он запнулся, и у него на лице появилось выражение полной озадаченности.

— Да, но вы просто не можете думать об этом.

Его амнезия продолжалась в течение приблизительно тридцати секунд, в то время как его жена и дочь с недоверием смотрели на него.

Я щелкнул пальцами — и название тотчас же всплыло у него в памяти. Я проиллюстрировал это событие: на людей можно влиять, заставив их принять команду, отданную без помощи слов.

★ В течение краткого времени между мгновением, когда ваш собеседник понимает, к чему ведет ваш вопрос, и мгновением, когда он сформулирует свой ответ, любое неожиданное событие может миг очистить и перезагрузить его сознание.

Этот специфический трюк довольно трудно выполнить, вам должна сопутствовать удача. Обычно есть только одно мгновение, когда вы задаете вопрос, а ваш собеседник еще не сформулировал ответ. Этот момент наступает еще до того, как вы закончите задавать вопрос, поскольку мы говорим всего 120 слов в минуту, но слушаем и думаем со скоростью больше 500 слов в минуту.

Мой удар по плечу достиг намеченной цели. Сразу же после него я провел внушение, что он не может вспомнить название фирмы. Он принял внушение, и его сознание оставалось чистым, пока я не дал ему основание почувствовать себя освобожденным.

Конечно, этот трюк довольно трудный и требует нескольких лет практики, но вы можете добиться успеха в выполнении некоторых очень впечатляющих трюков при помощи безмолвных команд и знания человеческой природы.

Как дать ментальную команду

Хотя во время выполнения этого трюка вы будете говорить, одни только ваши слова не позволят вам добиться успеха. Именно безмолвная команда убедит и испытуемого, и аудиторию, что вы на самом деле проникли в мысли людей и запрограммировали их ответ.

Вот что вам надо будет сделать.

Раздайте по карандашу и маленькому кусочку бумаги каждому из трех добровольцев. Скажите им:

— Я положу сейчас на этот стол пять предметов. Первый — монета.

Выньте монету из кармана и положите ее на стол.

Второй — эта ручка.

Возьмите золотую или серебряную ручку из кармана и, прежде чем положить ее на стол, укажите ею на каждого из испытуемых. В то время как вы указываете на них, говорите: «Я хочу, чтобы вы *сконцентрировались* на каждом из этих предметов». Спокойно положите ручку рядом с монетой.

Добавьте три других предмета — коробок со спичками, скрепку и бумажник. Выкладывая предметы, продолжайте говорить о необходимости освободить сознание от внешнего влияния — но не упоминайте слово «сконцентрируйтесь».

Возьмите монету и покажите ее испытуемым, снова убеждая их внимательно осмотреть ее. Положите ее на стол и возьмите ручку. Скажите:

— Пожалуйста, сконцентрируйтесь. Самое главное здесь — концентрация.

Положите ручку на стол. Поднимите оставшиеся предметы один за другим, прося зрителей внимательно их осмотреть. Теперь дайте им следующие инструкции:

— Пожалуйста, сделайте три шага назад. Возьмите бумагу и приготовьтесь сразу же начать писать. Я хочу, чтобы вы написали о том предмете на столе, который первым придет вам на ум. Пишите! Сконцентрируйтесь!

В то же самое время вы пишете слово «ручка» на своем листочке бумаги.

По крайней мере двое из трех — а скорее всего, все три добровольца — напишут то же самое слово, что и вы. Когда каждый из гостей укажет на выбранный им предмет, вы покажете, что это тот же самый предмет, который вы хотели им внушить. Каждый, включая зрителей, будет удивлен. Ключом к трюку, конечно, будет ваша безмолвная команда. Каждый раз, когда вы использовали слово «сконцентрируйтесь», вы небрежно брали ручку и указывали ею на предметы. Когда вы приказывали им писать немедленно и без размышления, используя слово «сконцентрируйтесь», вы тем самым приказали им писать слово «ручка».

★ *Манипулирование любым предметом, даже неоднократное поглядывание на него, придаст ему особое значение в сознании того, кто за вами наблюдает.*

Способов применения этого основного принципа безмолвной команды множество. Поприветствуйте кого-то на вечеринке, помахав поднятой рукой, как бы разрезая воздух, и, при прочих равных условиях, этот человек подойдет к вам поздороваться. Если вы при этом развернете руку ладонью к нему — классический сигнал полицейского, останавливающий машину, — есть значительная вероятность того, что он подсознательно опознает эту команду и просто вернет вам приветствие, но не подойдет.

Порой вы можете незаметно связать этот предмет с другими факторами, что делает ваши трюки потрясающими в глазах ваших зрителей. Вот что я имею в виду.

Несколько лет назад Джеф Карпендер стал организатором моих туров. Однажды вечером мы обедали в ресторане после выступления с еще одним мужчиной, моим промоутером, когда поняли, что Джеф знал человека, который мог бы стать важнейшей фигурой в организации серии выступлений. Мы все были крайне взволнованы по этому поводу. Была только одна маленькая проблемка — Джеф не мог вспомнить имя этого человека!

Мы расспрашивали его. Мы тормозили его. Мы буквально вытрясали из него имя. Джеф понемногу становился все более несчастным.

— Ладно, Джеф, брось это, — сказал я наконец. — Позднее оно само всплывет у вас в памяти.

Джеф пил молоко, и в то время как я говорил о том, как бесполезно пытаться при помощи сознательного усилия вспомнить забытые детали, я играл с этим стаканом молока, не отводя от него глаз.

Наконец я убрал руку от стакана и сказал:

— Джеф, это будет выглядеть глупо, и я все объясню позже, но я хочу, чтобы ты не касался этого стакана молока до окончания десерта.

Джеф — спокойный, дружелюбный человек, который весьма снисходительно относился к моим вывертам. Он улыбнулся, пожал плечами и сказал:

— Хорошо, Крескин.

Ничего больше не было сказано, ни об имени, ни о молоке, но в момент между салатом и стейком Джеф, не задумываясь, потянулся за молоком и поднес стакан к губам.

— Как зовут того человека, который нужен нам для этого дела? — быстро спросил я его.

И совершенно обыденно, так, как будто я спросил у него его собственное имя, он назвал его мне.

Что же произошло на самом деле? Моя безмолвная команда Джефу должна была связать молоко с именем. Потягивание

молока по ходу еды было одной из неосознаваемых привычек Джефа, не продиктованных ни жаждой, ни любой другой сознательной потребностью. Когда всплыло это бессознательное желание потянуться за молоком, оно вынесло за собой имя.

✳ *Наше подсознание работает автономно и задействует колоссальные ресурсы. Все, что мы должны сделать, — не мешать ему делать свою работу.*

Молодой выпускник колледжа однажды сказал мне: «Я начал первый год учебы с убеждением, что знаю все, и закончил учебу уверенным, что я не знаю почти ничего». Этот человек получил прекрасное образование.

Как гласит пословица: *«Тот, кто не знает ничего и знает, что он ничего не знает, знает многое».*

Большая часть нашего общества сегодня находится в первом классе. Но у нас уже есть ответы на *все самые важные вопросы*. Мы *точно знаем*, что Бог есть или, наоборот, Его нет. Мы думаем, что *знаем* правду о происхождении человека. Мы *решаем*, что правильно, а что неправильно в том, как ведут себя наши соседи или люди в других странах. И, конечно, мы *знаем* правду о самом человеке — о том, что он является механической конструкцией из взаимосвязанных молекул, реакции которых предсказуемы и могут быть поняты при помощи генетических компонентов.

Ну, я всего этого *не знаю*. И я понимаю и даже восхищаюсь тем сомневающимся, кто всерьез ищет истину. Но я бы не стал тратить свое драгоценное время на того человека, который уже *знает* все ответы на такие вопросы, которые даже сформулировать способны немногие.

Я полагаю, что эта заносчивая, самодовольная фаза «я это уже *знаю*» столь же естественна для общества, ежедневно сталкивающегося с новыми идеями и изучающего удивительную новую информацию, как и для первокурсника колледжа, но я устаю от этого и с нетерпением жду дня окончания учебы.

Происхождение человека! Мы даже не знаем происхождение бессонницы, шизофрении, депрессии. Мы даже не можем оценить, в измеримых, химических терминах, разницу между гневом и экстазом. Я подозреваю, что только новички готовы делать решительные заявления относительно основных вопросов бытия.

На этих страницах мы узнали несколько малоизвестных фактов о человеческой природе, и я надеюсь, что это показалось вам интересным. Но я хотел бы думать, что для вас это был также опыт, ведущий к познанию, как и для меня, поскольку все здесь описанное — еще одна иллюстрация того, что мы почти ничего не знаем друг о друге и о самих себе. Давайте продолжим и рассмотрим одно из самых известных в мире «сверхъестественных» явлений.

Как использовать телекинез

Я поместил слово «сверхъестественных» в кавычки, потому что экстрасенсы, на сеансах которых иногда выполняется этот захватывающий трюк, обычно объясняют его как деяние духа из будущего (или прошлого, или иного мира). Но в этом нет ничего метафизического.

И тем не менее это не обман коварного мошенника. Нет никаких скрытых проводов, магнитов или пружин.

На самом деле это совершенно естественное явление, и вы можете воспроизвести его прямо сейчас, так же, как это делаю я.

Возьмите легкий, но крепкий стол и посадите с каждой стороны по одному добровольцу. Стол должен стоять на деревянном полу или на линолеуме, но не на ковре. Проинструктируйте добровольцев следующим образом:

— Положите ладони приблизительно в шести дюймах от края стола, ближайшего к вам, и достаточно близко к углам так, чтобы ваши мизинцы коснулись мизинцев людей, сидящих слева и справа от вас. Убедитесь, что вы поддерживаете этот контакт,

поскольку это создает динамическое силовое поле, важное для дальнейшего развития событий. А теперь *плотно* прижмите руки к столу и сосредоточьтесь.

Не ожидайте результата сразу же, если это ваша первая попытка, — требуется большая практика, чтобы выбрать лучших добровольцев и внедрить в их сознание незаметное внушение, которое приводит к необходимому отклику, возникающему на моих концертах. Возможно, вам потребуется всего несколько минут, когда вы пробуете выполнить этот трюк с несколькими серьезно заинтересованными друзьями (не тратьте время напрасно на людей незаинтересованных, так как до получения нужного отклика может пройти до получаса). Стол *переместится* — фактически он будет скользить по полу и сдвинется буквально на несколько сантиметров — и, когда это произойдет, вы будете знать, что ждать результата стоило.

Трюк с наклоняющимся столом часто был самым интересным моментом моего выступления. Однажды, когда один из добровольцев сделал шаг в сторону, стол упал в оркестровую яму. На сцене я всегда делаю так, чтобы участники стояли, — результат выглядит более эффектно. В другой раз стол вместе с окружающими его добровольцами запутался в занавесе, закрывающем задник сцены. Еще один карточный стол, казалось, имел собственное сознание. Он отказался перемещаться, а вместо этого распался на куски.

Я использовал четыре стола на шоу Дэвида Фроста, и два из них даже перевернулись. Сам Фрост был настолько заинтригован увиденным, что увеличил отведенное мне время, чтобы расспросить участников трюка. Некоторые люди объясняли, что почувствовали, как их руки оцепенели. Один мужчина сказал, что «в столе было электричество», а девушка заявила, что она «чувствовала на столешнице стекающую воду».

На самом деле наклон стола — совершенно естественное явление (родственное, кстати, движению планшетки для спиритических сеансов, о которой я буду говорить в последней главе). Это вызвано комбинацией нейромускульных реакций на концентрацию и мышечной усталостью. Внушение может ускорить ре-

зультаты, но не слишком сильно. Мускульное усилие, требуемое от любого человека, чтобы переместить стол, настолько мало, что каждый человек и не подозревает о своем ненамеренном вкладе в трюк. Но так же, как четверо мужчин могли поднять женщину, используя только указательные пальцы, объединенные действия добровольцев могут привести к эффективным результатам. Обычно больше всех удивляются сами участники трюка.

★ Многие аномальные, паранормальные и прочие магические явления — следствие естественных законов природы и нашего сознания. Мы бы с легкостью могли их объяснить, если бы не были столь ленивы и доверчивы.

Как управлять руками другого человека

Вот еще один трюк, основанный на естественной функции нашего тела. Вы можете проверить это прямо сейчас.

Встаньте в узком дверном проеме, вытянув руки вдоль тела. Теперь, держа руки прямыми, изо всех сил нажмите тыльными сторонами рук в косяки, как если бы вы были Самсоном, пытающимся разрушить колонны храма. Смотрите прямо перед собой и медленно считайте про себя от одного до десяти.

Завершив счет, войдите в комнату, встав подальше от стен и мебели, и вы увидите, что ваши руки поднимаются, — они могут подняться даже на уровень плеч, причем совершенно без вашего на то согласия!

Если эффект невелик, значит, вы давили на косяки не со всей силой или считали слишком быстро.

Это будет забавной игрой на вечеринке, особенно если проводить этот опыт с человеком, легко поддающимся внушению. Попросите добровольца встать прямо в дверном проеме и давить обеими руками на косяки, внимательно наблюдая за вашими руками. Скажите:

— Не уменьшайте давление... давите наружу... давите наружу... сильнее, сильнее. — Говоря это, напрягите свои кисти и руки и поднимите их немного вверх.

Произнесите:

— Продолжайте наблюдать за моими руками... смотрите... смотрите...

Через как минимум десять секунд попросите добровольца выйти вперед. Когда он это сделает, медленно поднимите руки на уровень плеч и заметьте:

— Ваши руки легче воздуха, верно?

Доброволец наверняка будет изумлен и смущен, видя, как без малейшего сознательного усилия с его стороны его руки поплыли вверх.

Несколько лет назад известный гипнотизер использовал этот трюк в качестве доказательства того, что его испытуемые «загипнотизированы». Он сделал так, чтобы они отошли от дверного косяка, и, поднимая сам руки вверх, убедил и испытуемого, и зрителей, что избранный для трюка зритель как робот подчинился безмолвной команде. Фактически мускулы этого человека просто продолжали делать то же, что и тогда, когда он давил кистями в косяк, — это было следствием мышечной «памяти» о возбужденном состоянии клеток.

*** Мы крайне мало знаем о себе и своей природе. О пределах наших возможностей мы знаем еще меньше. Так с чего это вы взяли, что кто-то другой абсолютно «точно» и «достоверно» знает, что вы можете, а что — нет?!**

Следующие трюки иллюстрируют некоторые из многочисленных существующих в нашем теле природных ограничений — о них знают далеко не все. И снова они иллюстрируют то, насколько мало мы знаем даже о самих себе. В этом опыте лучше всего использовать простачка — человека, который все еще думает, что он все знает. Может быть, этот доброволец пойдет

на то, что даже заключит с вами пари, что вы не сможете его одурачить.

Как заметил Бенджамин Франклин, дурак и его деньги быстро прощаются друг с другом.

Как использовать веру скептиков против них

Многие люди легко впадают в скептицизм, имея дело с инстинктивными или эмоциональными истинами, но при этом их вера в пять своих природных чувств остается несгибаемой, как скала. Мы неоднократно видели на этих страницах, что чувствам не всегда можно доверять. Вот вам еще один трюк, подтверждающий эту нехитрую мысль.

Выведите добровольца на середину комнаты и покажите ему и вашим гостям две одинаковые монеты. Попросите всех обеспечить тишину и потрясите монетками, чтобы раздался звук. Скажите добровольцу:

— Я хочу, чтобы вы закрыли глаза. Я буду постукивать этими монетами с разных сторон от вас. Я хочу, чтобы вы указали направление, откуда, по вашему мнению, доносится звук.

Продолжайте постукивать, стоя сначала около него, затем спереди, затем за спиной. После каждого стука монет позвольте ему первым указать, откуда доносится звук, а затем открыть глаза и проверить точность своих ощущений. Скорее всего, в этой фазе трюка он будет довольно точным в своих указаниях.

Затем объявите:

— Некоторые гости могли бы подумать, что вы немного подсматриваете. Чтобы доказать им, что они не правы, я завяжу вам глаза.

В то время как один человек завязывает добровольцу повязку на глазах, объясните, что теперь ему будет намного труднее сказать, доносится ли звук спереди, с боков или со

спины. Говоря это, потянитесь к соседнему стулу и поставьте его поближе к добровольцу. Это должен быть крепкий стул, который не будет скрипеть. Продолжая идти вокруг него так, чтобы он привык к звуку вашего голоса со всех четырех сторон, объясните:

— С этого момента я не буду говорить с вами. Я просто буду постукивать монетами, и вы ответите, говоря мне, что я — слева от вас, справа, спереди или сзади. Вы будете отвечать после каждого звона монет.

Теперь спокойно встаньте на стул и щелкните монетами приблизительно в полуметре над его головой. Если через несколько секунд он не ответит, стукните еще раз и сделайте так, чтобы ваш помощник попросил его назвать направление, с которого приходит звук.

Вполне возможно, что он назовет по очереди все четыре направления, но он не скажет, что звук идет сверху. Чем громче будет смех зрителей, тем более озадаченным он будет становиться. Чтобы закончить представление, вы могли бы попросить его, чтобы он указал направление, в котором, по его мнению, находился источник звука в последний раз, и пусть продолжает показывать туда, пока вы снимаете с его глаз повязку.

Как парализовать колено человека

Ваш успех в этом трюке опирается на один из фундаментальных законов природы — на закон всемирного тяготения — и на вашу способность успешно убедить добровольца поверить вам. Попросите его встать, расставив ноги на ширину немного уже плеч, и не сходить с места, пока вы ему не скажете. Стоя справа от него, потянитесь рукой к его левому колену. Объясните:

— Есть определенные нервы, тянущиеся от мускулов в верхней части бедра, через квадрицепс и уходящие в коленную

чашечку. Хотя не всем об этом известно, эти нервы могут обездвигнуть коленный сустав.

Пока вы это говорите, помассируйте сухожилия выше коленной чашечки, сжимая их достаточно сильно, так, чтобы выбранный зритель чувствовал давление и начинал задаваться вопросом, верно ли то, что вы говорите. Продолжите объяснять, что сейчас вы стимулируете эти нервы и коленный сустав практически заперт. Скажите:

— Теперь медленно попытайтесь согнуть колено и оторвать левую ногу от пола.

Он будет не в состоянии сделать это!

Предложите ему прекратить все усилия, потянитесь к нему, чтобы потереть сухожилия в противоположном направлении, шагните к нему и прикажите, чтобы он поднял ногу от пола. На сей раз ему это удастся.

Конечно, его колено не имело к этому никакого отношения. Чтобы поднять левую ногу, он должен был перенести центр тяжести на правую ногу. Это означает, что ему надо было переместить бедро вправо. Однако вы делаете это невозможным, поскольку в то время, как вы привлекаете внимание к его колену, вы стоите так близко к его правому бедру, что не даете ему переместить вес тела на правую ногу. Когда вы будете выбирать место, где встать, поместите левую ногу почти напротив его правой ноги. После того, как вы «обездвижили» его колено, встаньте так, чтобы ваши бедро и плечо почти касались его. Пока вы удерживаете его внимание на своем колене, он никогда не поймет, что же на самом деле происходит.

Чтобы подготовиться к этому трюку, отрепетируйте его сначала в одиночку, стоя боком к стене, так, чтобы ваша правая нога практически касалась плинтуса в основании стены, расставив ноги на ширину не более тридцати сантиметров. Затем попробуйте поднять левую ногу. Вы не сможете этого сделать, потому что стена мешает вам переместить бедро вправо.

Вы можете также использовать в трюке стену, а не ваше тело, убеждая его, что это нерв в его колене, а не стена мешает ему поднять ногу.

Как эффективно читать невербальные коммуникации людей

В современном обществе нет более важного инструмента выживания, чем эта способность читать бессловесную коммуникацию. Мне кажется, было бы легче учить людей говорить по-китайски (на котором я, кстати, не говорю), чем преподавать им безмолвную коммуникацию.

Каждый день мы что-то утверждаем, задаем вопросы, предлагаем альтернативы и настаиваем на нашей точке зрения по тысяче раз на дню, при этом не говоря ни слова. Мы поджимаем губы, чтобы выразить гнев, используем в речи жесты, которые свойственны одной части группы, чтобы отвергнуть другую ее часть, демонстрируем решительность резкими, рубящими движениями, выказываем великодушие, распахнув руки ладонями наружу. Мы говорим незнакомцам в подземке, что мы не желаем разговаривать с ними, заложив ногу на ногу так, чтобы немного повернуться к ним спиной. Мы избегаем конфронтации, опуская глаза, и выказываем интерес и уважение, пристально глядя глаза в глаза.

✳ Мы всегда ведем «беседу внутри беседы». Мы общаемся на двух уровнях: мы говорим, и мы действуем. Иногда наши жесты дополняют слова — и мы кажемся искренними. Иногда они противоречат друг другу — это вызывает конфликт восприятия.

Мы объявляем, как мы хотим, чтобы люди думали о нас, при помощи одежды, которую мы носим. Темный костюм-тройка, очевидно, означает: «Я хочу, чтобы вы думали обо мне как о достойном, состоятельном человеке». Свободная спортивная куртка говорит: «Я — хороший старый спортсмен», а дорогая одежда обычно принадлежит человеку, который позиционирует себя как плейбоя и утонченную личность. Изодранная одежда

на ком-то, кто явно может позволить себе лучшее, — неоновая реклама, гласящая: «Я достаточно храбр, чтобы идти вразрез с общепринятыми ценностями». Низкий вырез и короткая юбка: «Я хочу, чтобы вы думали, что я сексуально привлекательна». Аккуратно скроенное, но в целом довольно бесформенная одежда: «Я прежде всего интеллектуалка».

Если вы в вашей повседневной жизни самостоятельно будете концентрироваться на изучении невербальной коммуникации других людей — вы прежде всего поймете, что все поведение человека — это цепочка сообщений. Это верно и в отношении вас самого. То, что на вас надето, многое может сказать о вас. То, как вы сидите, ваша походка, ваши жесты, улыбка, хмурый взгляд — все это слова красноречивого языка вашего тела. Когда вы это поймете, вы начнете повсюду выискивать безмолвные признаки, видеть и слышать их на каждом шагу.

И отсюда уже остается лишь маленький шаг к *сознательному созданию тех подсознательных утверждений*, которые вы посылаете другим людям, формируя впечатление о себе, выгодное для вас и, возможно, для них тоже.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Предсказание будущего: миф или реальность?

*Знать немного меньше, а понимать немного больше —
этого мы хотим больше всего на свете.*

Джеймс Ульман. Белая Башня

2 апреля 1965 года я впервые сделал четыре предсказания, которые получили широкое распространение и, несмотря на мои опровержения, вынудили некоторых людей назвать меня «провидцем» или «пророком». Я появился в «Уэлдвуд-Холле» — ночном клубе около Скрантона, штат Пенсильвания, — и сделал публичное заявление собравшимся репортерам из газет, радио и телевидения, что, по моему мнению, окажется на первой полосе скрантонской газеты «Трибюн» ровно неделю спустя, 9 апреля.

На самом деле я сделал три предсказания, и они оказались совершенно точными.

Первое: «Столкновение. Убит водитель, уничтожен автомобиль. В аварии участвовал мужчина или женщина двадцати двух лет».

Второе: «Грабитель оказал вооруженное сопротивление полиции».

Третье: «Запугивание восемнадцатилетнего негра».

Я добавил один определитель: «Трагедия с автокатастрофой может быть убрана с первой полосы голосованием билля о Благополучии и здоровье. Если так, палата представителей одобрит его большинством приблизительно в двести голосов».

На следующей неделе заголовок на первой странице гласил: «Смерть бизнесмена в автокатастрофе». И под ним: «Маленький

иностранный автомобиль уничтожен». Жертве аварии было двадцать два года.

Другая история на первой полосе имела заголовок: «Грабитель на складе три часа сопротивлялся полиции».

И следующая история: «Арест двух полицейских за то, что они терроризировали негра».

И вот, наконец, также на первой странице — новости о том, что палата представителей одобрила билль о Благополучии и здоровье с перевесом в 198 голосов.

С тех пор я делал подобные «пророчества» десятки раз, часто перед миллионами телезрителей. Однажды я предсказал истории, которые появятся в «Лос-Анджелес таймс». В прямом эфире полицейский открыл конверт, в котором были запечатаны предсказания. Мое предсказание почти дословно соответствовало истине. Это был материал колонки редактора. Мы были сбиты с толку, когда история о нервно-паралитическом газе — мое заключительное предсказание — не появилась ни в одном из первых двух выпусков газеты. К счастью, во время перерыва в вещании кто-то принес нам заключительный выпуск «Таймс», и мы нашли историю о нервно-паралитическом газе на пятой странице.

★ Каждый из нас самостоятельно способен добиться того, чтобы средний уровень наших предсказаний был намного выше, чем у профессиональных астрологов, ясновидящих и прочих предсказателей будущего.

Я признаю, что, хотя средний уровень моих предсказаний за эти годы превзошел средний уровень попаданий многих известных «провидцев» и астрологов, множество моих предсказаний потерпело неудачу. Публика обычно запоминает точные прогнозы и забывает провалы, частично потому, что те, кто делает прогнозы, очень бурно хвастаются своими успехами. Различие между многими предсказателями и мной заключается в том,

что я не заявляю о каких-либо своих мистических способностях. Я полностью готов признать, что мои предсказания — не что иное, как развитая догадка.

Возьмите для примера предсказания в Скрантоне, штат Пенсильвания. В городе подобные трагедии — печальная обыденность. Но тем не менее я подстраховался — я не говорил, что несчастный случай произойдет в Скрантоне — это могло случиться в Уилкс-Барре, или могло случиться так, что жертва была жителем Скрантона и погибла где-то в другом месте. Указание возраста жертвы автокатастрофы было выстрелом вслепую. Оно основано на том факте, что большинство жертв автоаварий молоды. Осечку можно было бы проигнорировать; поскольку в основном я попал в яблочко, ошибка в деталях уже ничего не меняла.

Сражение вооруженного грабителя с полицией не настолько банальный случай, как автоавария. На самом деле это могло бы стать сенсационной новостью, достойной попадания на первую страницу газет не только в Скрантоне, но и в Хьюстоне. Тут мне улыбнулась удача.

Третье предсказание было самым рискованным. В то время расовые волнения были широко распространены. Молодые чернокожие люди особенно яростно требовали прекращения притеснений. На самом деле я ошибался в возрасте — человек в газете не был подростком — но этого никто не заметил.

И наконец, почти любой мог сделать предсказание относительно голосования палаты представителей. Почти любой мог знать, что он пройдет почти двумя сотнями голосов и что голосование намечается на период заголовков девятого числа.

Если вы желаете предсказать заголовки самостоятельно, должен вас предупредить, что вы должны будете проделать достаточно большую домашнюю работу, и даже тогда история о последних новостях об основных статьях импорта может отодвинуть ваши предсказания на последние страницы. Прежде всего, вам придется провести почти двухнедельное исследование выбранной вами газеты, заголовки которой вы намерены предсказать. У каждой газеты есть своя индивидуальность. Каж-

дая отдаёт предпочтение своему типу историй; то, что в одной газете попало бы на первую полосу, в другой газете могло бы быть заметкой из одного параграфа на шестой странице внизу. Я стараюсь привыкнуть к стилю автора заголовка. Он будет кратким, многоречивым или «пикантным»?

Дальше — больше: я должен хорошо знать, что происходит в местном масштабе, в масштабах страны и мира. Затем, используя методы, описанные во второй главе, я позволяю своему воображению завершить наиболее значительные истории. Какая из них достигнет своей кульминации ровно через неделю? В конечном счете это сводится всего к нескольким возможностям. Вот тут-то и приходится балансировать на острие бритвы.

Хотя вы можете не догадываться об этом, но вы каждый день создаете сотни развитых догадок. Вы опаздываете на работу, и, хотя обычно используете прямой маршрут, вы знаете, что на главной дороге движение усиливается с каждым часом. Путь по сельской местности на три мили длиннее, но вы скорее всего сможете промчаться по этой дороге с ветерком. Таким образом, вы осуществляете развитую догадку, рискуя поехать по более длинной дороге, чтобы избежать пробок.

★ Фактически успех почти в каждой области, равно как и в нашей личной жизни, часто является результатом точных развитых догадок.

Это верно как для крупного капитала, так и для обычных людей. Большие компании тратят миллионы долларов, чтобы проверить новый продукт на рынке, прежде чем начать изготавливать его. Но после того, как все данные исследований будут собраны и проанализированы, заключительное решение будет приниматься высшими руководителями, которые делают развитую догадку. И нередко это — мудрое решение.

Но не всегда. Примеров провальных решений высших руководителей более чем достаточно. В Голливуде часто выпускаются

фильмы, которые не собрали бы аудиторию, даже если бы их показывали бесплатно. А еще есть Уолл-стрит, экономическое кладбище армии инвесторов, которые не сумели угадать правильно.

Позже я дам вам некоторые указатели того, что, по моему мнению, помогает делать точные развитые догадки и почему очень многие люди терпят неудачу, пытаясь их сделать. Вы сможете применить их и в своей профессиональной деятельности, и в личной жизни для принятия успешных решений. Но сначала давайте получим немного удовольствия от создания развитых догадок.

Как знать ответ прежде, чем задашь вопрос

Без сомнения, вам знаком психиатрический тест. Психиатр говорит слово, и пациент сразу же отвечает ему первым же словом, которое приходит ему в голову. Слово «кепка» может вызвать в памяти слово «голова», слово «вверх» может напомнить о слове «вниз».

★ Большинство из нас реагирует предсказуемо, в то время как люди с эмоциональными конфликтами могут продемонстрировать совершенно необыкновенные ассоциации.

Это явление предсказуемого отклика может оказаться на вечеринке очень забавным. Игра может проводиться в нескольких форматах. Вот один из них.

Перед вечеринкой напишите каждое из следующих слов на отдельной карточке три на пять дюймов: РОЗА, СТУЛ, КРАСНЫЙ, ВОДА, СОЛНЦЕ. (Позже вы могли бы решить провести эксперименты, пополняя этот список, было бы очень хорошо, если бы

у вас было двадцать — двадцать пять карточек.) Теперь запомните следующие шесть слов: цветок, мебель, цвет, океан, жара. Заучите их именно в этом порядке.

На вечеринке постарайтесь выбрать добровольца — пусть это будет женщина, интеллектуалка, не очень творческий человек со слабо развитым воображением. Попросите, чтобы кто-то исполнил обязанности вашего секретаря, записывая ответы добровольца. Скажите: «Я собираюсь говорить вам слово, и я хочу, чтобы вы сразу же отвечали наименованием первой же вещи, которая приходит вам в голову. Вы понимаете?»

Произнесите первое слово, которое вы запомнили, и убедитесь, что доброволец сразу же отвечает вам. Запишите ответ. Затем перейдите к следующему слову и т.д. Если все гости — ваши близкие друзья и обстановка позволяет, вы могли бы сделать перечисление немного более легкомысленным, заканчивая, например, словом «лифчик». Поскольку доброволец в этот момент колеблется и запинается, засмейтесь и скажите: «Нет, забудьте это. Так, секретарь, какой там был первый ответ?»

В то время, когда секретарь отвечает, переверните первую карту. Двигайтесь дальше по списку и будьте уверены — вы всегда будете поражать зрителей. И чем длиннее список, тем более внушительным будет восприниматься трюк.

Как всегда угадывать загаданное число

Дайте выбранной зрительнице большой лист бумаги формата А4 и фломастер. Попросите ее написать любое число между 100 и 999. Скажите, что ей придется еще писать числа выше или ниже первого и для них надо будет оставить место. Затем объясните:

— Я хочу, чтобы вы мысленно написали это число задом наперед. Например, если вы написали сто двадцать три, я хочу, чтобы вы задумали триста двадцать один. Если получившееся число больше, чем исходное, напишите его над первым числом. Если меньше, напишите его под первым числом. Мы просто со-

бираемся вычесть одно число из другого. Если получившееся число то же, что и исходное, надо выбрать другое число.

Попросите, чтобы зрительница сделала именно то, что сейчас было сказано, и записала свой ответ большими цифрами внизу страницы.

Хотя вы будете стоять достаточно далеко от нее, чтобы никто не обвинил вас в том, что вы подглядываете, вы можете выполнить замечательный трюк с «телепатией», если сможете понаблюдать движение фломастера во время записи первой или последней цифры ответа. И вот почему.

Результат вычитания, независимо от того, какие числа будет использовать человек, всегда будет одним из девяти вариантов. Это: 99, 198, 297, 396, 495, 594, 693, 792 и 891. Если в ответе всего две цифры, вы сразу можете сказать, что это — девяносто девять. Если вы видите, что первая цифра — единица, или последняя — восьмерка, ответ будет 198. И так далее.

Если вы не можете понять ни одной цифры из написанного ответа, вы все равно можете сделать из этого эффектный трюк, добавив немного артистизма. Сделайте вид, что вы с огромным усилием воли сосредотачивались на листе бумаги в течение нескольких секунд, и скажите:

— Первые два числа мне совершенно понятны. Все ясно. Мне трудно разобрать последнее число. По какой-то причине здесь возник мысленный блок. Я намерен попросить вас сказать мне последнее число.

Предположим, доброволец говорит: «Пять». Вы теперь точно знаете, что искомое число — 495. Не объявляйте это сразу. Вместо этого улыбнитесь, засмейтесь и скажите:

— Знаете, это просто невероятно! Когда мне было пять лет, мне удалили миндалины, и я всегда замечаю это число. — И, как будто вы наконец вспомнили число, объявите: — Число на странице — 495!

Третий подход действительно предполагает развитую догадку. Вы начинаете с того, что ответ не является ни числом 198, ни числом 891, поскольку, хотя эти числа могут получиться, это происходит достаточно редко. Вы просто задаете вопросы:

— Ответ содержит пятерку? Если да, то — он заканчивается на четверку? — Если да, вы уже можете назвать число.

Или:

— Ответ содержит шестерку? В нем есть семерка?

Если вы получите отрицательные ответы на каждый вопрос, пришло время объявить число девяносто девять.

Как играть и выигрывать

Вот классическая иллюстрация развитой догадки в действии, хотя мне кажется, что некоторые игроки, достигшие особо впечатляющего успеха, могут тем самым также демонстрировать телепатию.

Попросите одного из зрителей быть вашим противником. Дайте ему три спички и возьмите три спички себе. Вы оба должны сидеть так, чтобы не видеть руки друг друга. Попросите вашего противника положить любое число спичек, какое он только захочет — или вообще ни одной — в правую руку, сжать кулак и положить кулак на стол. Вы сделаете то же самое.

Затем каждый игрок по очереди называет число от нуля до шести, которое, по его мнению, отражает общее количество спичек в кулаках обоих игроков. После того как каждый из вас обнародует свое предположение, оба должны открыть кулаки, и тот, кто сделал правильное предположение, выигрывает. Если оба не правы, это игра вничью, и все повторяется. И игрок, который высказывал свое предположение вторым, теперь, независимо от того, победил он или выиграл, говорит свое мнение первым.

Первый игрок находится в невыгодном положении, потому что его предположение могло бы позволить предположить число спичек в его руке и второму игроку нужно только добавить спички в его руке, чтобы получить общую сумму. Например, если первый игрок предполагает, что общее количество спичек в обеих руках — ноль, очевидно, что у него в руках спичек нет. Если он выбирает число шесть, он должен держать в руке три

спички. Если он говорит: «Один», второй игрок знает, что он не может иметь больше одной спички в руке, но возможно, что у него там нет ни одной. Если он говорит: «Пять», то у него в руке должно быть или две, или три. Если он говорит: «Два» или «Четыре», делать предположение становится труднее; в случае предположения о двух спичках он мог держать одну, две спички или ни одной; в случае четырех у него в руках может быть одна, две или три спички.

Когда вы — первый игрок, лучше всего назвать число три, поскольку это означает, что вы можете иметь в руке любое число спичек или вообще ни одной.

★ Люди любят играть в игры. Но большинство играют бесцельно, а потому «заигрываются» и в конечном итоге проигрывают. Гораздо продуктивнее будет сконцентрироваться на своей цели и ни на миг не упускать ее из внимания.

Самое главное — не провалить раунд, в котором вы — первый игрок. Ничья вам тоже вполне подходит, и вы можете привести игру к ничьей, не взяв в руку ни одной спички и спокойно объявив пять или шесть. Ваш противник будет предполагать, что у вас в руке две или три спички. Когда он добавляет что-то к его спичкам, то, независимо от того, какое число он назовет, это будет выше фактического количества. Или вы можете использовать противоположную тактику — назвать ноль, в то время как вы держите три спички. Хотя ваш противник уловит смысл ваших действий, если вы будете делать это слишком часто, и может аналогичным образом подставить вас в следующем раунде, когда вы будете называть число спичек вторым.

В игру со спичками могут играть целых семь человек, но при этом возникают некоторые модификации. При трех игроках возможные суммы спичек располагаются от ноля до девяти, при четырех — от ноля до двенадцати, при пяти — от ноля до пятнадцати, при шести — от ноля до восемнадцати, при семи

игроках — от нуля до двадцати одного. Любой игрок, который называет правильную сумму, выходит из игры, предоставляя остальным сражаться между собой. Игра заканчивается, когда за столом остается всего один игрок.

Как предсказывать будущее

Не так давно я летел из Лос-Анджелеса, где выступал в шоу Джонни Карсона, в Рено, штат Невада, где должен был выступать в течение недели в шоу Харра в Тахо-Лейк. Первым этапом поездки был короткий перелет из Лос-Анджелеса в Сан-Франциско, который должен был занять приблизительно сорок пять минут. Через полтора часа все уже понимали, что что-то идет не так, как надо, а через два часа беспокойство превратилось в настоящую панику. Я спросил бортпроводницу, что случилось.

— Как мне кажется, они никак не могут выпустить шасси, — сказала она мне. — Мы стараемся израсходовать как можно больше топлива на случай аварии при посадке.

Я просто чувствовал, как она старательно пытается скрыть свое беспокойство.

— Все будет хорошо, — сказал я, сам не будучи в этом уверен. Несколько минут спустя я заметил, что пассажиры успокоились и атмосфера стала почти безмятежной.

Мы зашли на посадку, самолет начал снижать высоту. Внезапно все мы услышали скрежещущий звук, когда шасси установилось на место. Приземление было совершенно нормальным.

Когда мы выгружались, я спросил бортпроводницу, почему пассажиры внезапно стали такими спокойными. Она улыбнулась.

— О, я просто прошла по самолету, говоря людям там и тут, что в самолете первым классом летит менталист Крескин, который не сел бы в самолет, если бы существовал риск аварии.

Она права: я бы не сел. Но, хотя за многие годы выступлений я налетал больше миллиона миль, у меня никогда не было случаев

ясновидения относительно самолетов. Когда мне необходимо лететь, я сажусь в любой подходящий самолет, от аэробуса до почтового. И хотя маленькие самолеты иногда ужасают меня, большие самолеты являют собой другой пример развитой догадки: большие пассажирские авиалайнеры — безусловно, самая безопасная форма транспорта, во много раз менее опасная, чем семейный автомобиль. Я бы лучше летал повсюду самолетами.

*** Нет ни одного действия или события в нашей непредсказуемой жизни, которое не было бы основано на способности нашего сознания прогнозировать и моделировать будущее.**

Мы прикидываем в уме все: начиная от перехода улицы до женитьбы, от воспитания детей до вложения денег. Надежда на правильный результат столь же опасна, как вращение колеса рулетки или выбрасывание игральные костей. Формирование развитой догадки с намного большей долей вероятности приведет вас к успеху.

Когда я говорил о предсказании заголовков газеты, я фактически дал вам программу из четырех пунктов для того, чтобы делать точные предсказания практически в любой области. Я не буду напрасно тратить время на перечисление потенциальных областей применения этой программы, поскольку их число почти бесконечно. Помните, однако, что это не метод получения определенного результата, а скорее метод понимания, что произойдет. Верно, что, как только вы обретете такое понимание, вы получите больше возможностей воздействовать на естественный ход событий и изменить результат. Для примера: если в результате использования программы вы сможете предсказать, что будете уволены, вы могли бы предпринять шаги, которые сделают вас незаменимым человеком в вашей компании. Самая серьезная причина для отказа «наблюдать» будущее — наш отказ увидеть неприятные и нежелательные для нас события, которые могут произойти.

Например, с душераздирающей частотой мы слышим о тех людях, которые отрицают наличие у них тяжелого заболевания до тех пор, пока не будет слишком поздно. Мы все время слышим о тех, кто строит свои дома на холмах, где часто случаются грязевые потоки, на склонах активных вулканов, на затопляемых равнинах — и мы регулярно читаем о том, как люди теряют собственность, а нередко и жизнь.

Суть всегда одна и та же: игнорируя исторические факты, здравый смысл или личный опыт, мы убеждаем себя: «Это только кажется, что опасность может возникнуть, но на самом деле этого наверняка не случится».

✳ *Человек, успешно использующий развитую догадку, бестрепетно смотрит в лицо фактам, твердо отделяя то, что может произойти, от того, что он хотел бы видеть.*

Только тогда он имеет возможность влиять на результат или, по крайней мере, избежать опасностей, связанных с неприятными последствиями.

Шаг первый: знание фактов

Вероятно, главная причина того, почему человеку с улицы реже удастся наладить успешный бизнес, заключается в том, что он не слишком хорошо разбирается в проблемах, связанных с этим бизнесом. Некогда я знал человека по имени Эд, который был превосходным поваром. После многих лет работы на других и собрав необходимые деньги, он наконец решил открыть ресторан. Он нашел старое здание в Честере, Нью-Джерси, и подписал с его владельцем договор о помесечной аренде. Он за свои деньги модернизировал здание, закупил оборудование на несколько тысяч долларов. Он разработал прекрасное меню с самыми разумными ценами. И все же в течение нескольких недель у него было очень мало клиентов.

Его первая ошибка была в том, что он не сумел объективно оценить местоположение ресторана. Само здание было замечательным, но оно было расположено на ответвлении от главной дороги. Хотя Честер — место проведения отпусков, туристы путешествовали по основной дороге и редко сворачивали на ту трассу, где был расположен ресторан. Все же Эд сумел пережить эту ошибку, и его дело даже начало процветать, поскольку пища была просто изумительной, а цены настолько низкими, что слух о новом ресторане быстро распространился среди местных жителей, которые, в свою очередь, рассказали о нем отдыхающим.

После нескольких месяцев ресторан Эда начал приносить неплохую прибыль. Когда владелец здания увидел успех Эда, он указал ему на свое право согласно ежемесячному арендному договору поднять арендную плату. Фактически он ее утроил. Связанный ссудами и эксплуатационными затратами, Эд не смог заплатить увеличенную аренду и потерял бизнес. Владелец здания стал счастливым владельцем процветающего ресторана.

Эд знал только одно, и знал это хорошо: как готовить. Но было множество моментов, которые он не знал, что и разрушило его бизнес.

Если вы — продавец, то вы знаете свой продукт от корки до корки — и так же знаете продукцию конкурента, и можете сказать, почему она не столь хороша. Если вы — бизнесмен, вы отлично разбираетесь в том, что вы производите, но при этом должны понимать тот тип потребителя, который нуждается в вашем продукте. Возможно, есть какой-то другой продукт, который будет служить ему лучше, чем ваш, или на рынке произойдет революция, которая сделает ваш продукт устаревшим? А может быть, вы сами способны создать продукт, который вызовет эту революцию? Вы должны понимать, в каком направлении развивается экономика в целом. А когда ситуация станет напряженной, будут ли люди по-прежнему считать ваш продукт необходимым для себя? В противном случае, можете ли вы расширить основу дохода компании, создавая жизненно необходимый продукт?

Аналогичные размышления должны предшествовать любому вашему вложению в акции. Это называется фундаментальным исследованием рынка и должно включать не только изучение заинтересовавшей вас компании, но и конкурирующих с ней фирм, всей промышленности и, наконец, развития экономики в целом.

Шаг второй: знание психологии

В то время как многие люди, вкладывающие деньги в акции, действуют на основании фундаментального исследования рынка, другие уделяют основное внимание техническим деталям, за что их иногда называют «диаграммщиками». Они изучают ежедневные колебания курсов акций и других факторов и, когда улавливают ритм, делают предсказание и дают рекомендацию покупать или продавать акции. Это может показаться довольно иррациональным и опасным, но «диаграммщики» были не слишком успешны. По крайней мере, отчасти причину этого следует искать в психологии. Достаточно много инвесторов настолько верят составленным схемам, что, когда те указывают, что пришло время покупать, эти инвесторы покупают. Они совершенно уверены, что рынок поднимается. То же самое относится к рекомендациям продавать.

★ *Вы можете сделать очень много точных предположений, просто оценивая способ мышления включенных в события людей.*

Любой, кто хоть немного понимал характер Маргарет Тэтчер и британцев, с самого первого момента мог предсказать, что Англия развяжет войну за Фолклендские острова. Российское отношение к оппортунизму вполне предсказуемо, так что, когда Соединенные Штаты нерешительно отреагировали на захват Ираном пятидесяти двух заложников-американцев, Советский Союз действовал решительно и настойчиво, как это было во вре-

мя Афганского вторжения. И если бы Муаммар Каддафи Ливии потратил хотя бы десять минут на анализ сознания Рональда Рейгана, то он не потерял бы два самолета, пытаясь блефовать с американцами, выдавливая их из «его» залива.

Хороший продавец уже через несколько секунд после знакомства с клиентом знает, сможет он что-либо ему продать или нет. Он будет знать, каким образом ему надо будет приспособиться к индивидуальности потенциального клиента, чтобы увеличить свой шанс на продажу. Журналист делает то же самое, быстро анализируя личность человека, у которого он берет интервью, и подгоняя под результаты наблюдения свои действия. На самом деле он как бы говорит: «Я могу предположить, на основании того, что я знаю об этом человеке и что я узнаю о нем прямо сейчас в процессе общения, что если я предприму такие-то и такие-то действия, он не скажет мне ничего существенного, но если я использую другой (выбранный мной) подход, учитывающий его природу, моя работа будет намного более успешной».

Руководители корпораций и представители шоу-бизнеса часто жалуются: самым важным оказывается не то, что вы можете сделать, а то, с кем вы играете в гольф (или как-то иначе проводите время). Что бы там ни было, часто это соответствует истине. И на самом деле это просто говорит о том, что чаще всего выигрывают те, кто понимает психологию людей, с которыми имеет дело.

Если бы Эд потратил некоторое время, изучая мышление владельца здания, он мог бы и сейчас владеть процветающим бизнесом.

Шаг третий: знание результата

Я не буду повторять здесь того, что я уже говорил во второй главе о том, что необходимо позволить вашему воображению представить полный диапазон возможных последствий, когда вы переходите от фактов и личностей, которые вы знаете

и понимаете, к вероятному результату взаимодействия этих факторов. Будьте осторожны и не допускайте интеллектуальной причастности — «не пишите сценарий» того, что вы хотели бы видеть свершившимся. Позвольте естественному ходу событий произойти в вашем сознании без вашего влияния.

При помощи этого процесса вы можете даже сделать хорошие, развитые догадки об основных событиях вашей жизни. Учитывая факты, которые вы уже знаете, и особенности вашей личности, примерьте на себя различные варианты карьеры и проиграйте их до успеха или провала. Если вы обдумываете возможность брака, достаточно ли хорошо вы знаете этого мужчину (или женщину), чтобы сделать обоснованные предположения? Каковы факты, позволяющие сделать выводы относительно интеллектуальной гармонии, взаимных интересов, вкусов и сексуальной совместимости? Каковы долгосрочные перспективы этого брака?

Шаг четвертый: действуйте!

«Если бы я купил IBM (или «Полароид», или «Ксерокс») двадцать лет назад, когда я чувствовал настоятельную необходимость сделать это, сегодня я бы стоил двадцать миллионов долларов». Я тысячи раз слышал подобные стенания, а также стоны вроде: «Я всегда знал, что она станет хорошей женой, но пока я колебался, он взял да и женился на ней», «Я же знал, что мне надо было купить (продать) дом (склад, землю)».

★ Конечно, опасно бросаться в неизвестность очертя голову, но не менее опасно остановиться и застыть на обочине стремительного потока жизни.

Если вы один из тех, кому трудно делать выбор, принимать решения и действовать, я хочу, чтобы вы знали, что я здесь говорю не о преодолении себя, а о развитой догадке, больше

чем что-либо основанной на самой надежной системе на земле. Собрав все доступные вам факты, проанализировав характеры всех вовлеченных в события лиц и то, как они, скорее всего, будут реагировать в сложившихся обстоятельствах, вы должны довершить события в вашем воображении, то есть сделать то, чего не в состоянии сделать никакой компьютер. Вы с высокой точностью «видите» будущее. На основании полученных таким образом заключений вы можете — и будете — действовать уверенно. И скорее всего, вы попадете прямо в яблочко.

Я знаю, что это верно в вашем случае. Это — моя развитая догадка.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Телепатия

Однажды мы с Ритой Морено и Аланом Кингом появились вместе на шоу Джонни Карсона. Рита только что завоевала премию «Эмми», которую добавила к своей коллекции. Она получила практически все престижные награды в шоу-бизнесе, включая «Тони» и «Оскара», присужденные ей за ее потрясающий актерский талант, но тем вечером, когда она удивлялась телепатии в действии, она не играла на сцене.

Рита, Алан и партнер Джонни Карсона, Эд Макмахон, были моими добровольцами. Я попросил, чтобы каждый из них положил три или четыре предмета на карточный стол, но прежде, чем они сделали это, я написал на карточке одну фразу и, никому не показывая, положил ее надписью вниз так, чтобы ее все время могли видеть телекамеры и зрители в студии.

Кто-то положил на стол часы, кто-то — кольцо. Рита сняла сережку. Было несколько монет. Алан Кинг, комик, снял ботинок и положил его на стол. Наконец Эд Макмахон расстегнул рубашку, ослабил галстук и снял цепочку с шеи. Все это он положил на стол.

— Рита, пожалуйста, выберите любой предмет их тех, что лежат на столе, — сказал я.

Она сделала глубокомысленную паузу, потянулась за ботинком Алана Кинга, затем остановилась. (Я тоже остановился бы — кому захочется взять ботинок Алана Кинга?) Она снова задумалась. Затем она коснулась нескольких предметов, отталкивая их в сторону, а затем разгребла кучу вещей и взяла цепочку Эда Макмахона.

Я взял карточку, на которой что-то написал перед этим и передал ее трем добровольцам. Телевизионная камера приблизилась надпись, чтобы ее могли прочитать телезрители. Миллионы зрителей по всей стране прочитали: «мужская цепочка». Рита Морено закричала. Эд Макмахон разинул рот.

Вы, вероятно, хотели бы узнать, как мне это удалось. Я тоже. Как я уже объяснял, часто я сам не понимаю, как мне удается выполнить этот экстраординарный трюк. Но, по правде говоря, я думаю, что было бы несправедливо возбудить ваше любопытство, не предложив по крайней мере несколько возможных объяснений.

Прежде всего, хотя цепочку Эда Макмахона поначалу не было видно, он, должно быть, сделал что-то, что позволило мне узнать о ней. Возможно, я увидел ее проблеск, сознательно не понимая, что вижу, возможно, я видел ее контур чуть ниже воротника. Но скорее всего, сам Эд Макмахон сообщил мне мысль об этой цепочке. Он должен был быть очень взволнован этим «прекрасным» предметом, так как я не видел его и, скорее всего, не должен был бы написать о нем на карточке. Все, что я могу сказать вам наверняка, — это то, что, когда я брал карточку со стола, чтобы написать на ней, я знал, что или Алан Кинг, или Эд Макмахон, но один из них положит цепочку на стол. Скорее всего, Эд избавил меня от нескольких мгновений тревоги, когда в то же время положил цепочку на стол!

Я не могу объяснить, как, концентрируясь на цепочке, я вынудил Риту взять именно ее. Могло быть так, что мне немного помог Эд, который, конечно, был убежден, что я наверняка не написал слова «мужская цепочка» на карточке, или, возможно, сама Рита пришла к этому заключению. Я полагаю, что Рита, как и тысячи других людей за годы моей работы, была под влиянием телепатии.

★ Большая часть явлений телепатии — иллюзии и специальные трюки. Однако феномен телепатии реален, и мы сталкиваемся с ним каждый день.

Телепатические трюки, выполненные на сцене или в телевизионной студии, — просто иллюзии, замечательная форма развлечения, которая не приносит никому вреда, пока их не выносят за пределы театральных подмостков, чтобы обмануть

людей и выманить их деньги. Вот простая иллюзия телепатии, в которой вы можете попрактиковаться самостоятельно.

Выберите молодую особу из числа людей, пришедших на вечеринку, и попросите, чтобы она встала около стола. Вытащите из конверта, который снова положите на стол, три карточки размером три на пять. На каждой карточке написано имя человека — например, Джим, Боба и Дик. Скажите:

— Не касаясь ни одной из карточек, выберите имя, которое сыграло самую значительную роль в вашей жизни. Кто-то с одним из этих имен был в чем-то важен для вас. Не касайтесь карты и не произносите имя. Только сконцентрируйтесь на нем. Уставьте на мой лоб и сконцентрируйтесь на имени.

Через несколько секунд попросите, чтобы доброволец громко произнесла имя. Если она говорит «Джим», немного приподнимите конверт от стола и скажите ей, чтобы она засунула руку внутрь. Спросите:

— Сколько карт находится в конверте?

Она ответит — одна. Скажите:

— Всего одна карта? И что на ней написано?

Она прочитает имя человека, оказавшего значительное влияние на ее жизнь: ДЖИМ.

Если имя, которое она объявляет, — Боб, переверните конверт, вручите его ей и попросите, чтобы она прочитала сообщение, которое написано на нижней стороне. Она скажет: «Человек, столь важный для вас: БОБ».

А если она выбирает Дика? Попросите, чтобы она перевернула все три карты. Две из них будут чистыми, а на третьей написано: «Человек, важный для вас, — ДИК». Конечно, только вы знаете, что вы перекрыли все возможности. Для всех других это — удивительный пример телепатии.

Но это была не телепатия, это была иллюзия — и я опишу здесь позднее некоторые наиболее простые и эффективные телепатические иллюзии. Но акцент в этой главе будет сделан на действительные примеры телепатии и на то, как вы сами могли бы осуществить телепатию. Хотелось бы надеяться, что вы будете в состоянии продемонстрировать некоторые элементар-

ные примеры передачи мысли на расстоянии, и если вы будете иметь необходимую чувствительность, то я покажу вам, как еще больше развить этот необычный навык.

Мой собственный интерес в телепатии начался тогда, когда мне было восемь лет. В четвертом классе мы играли в игру «Холодно-горячо», в которой один ученик покидает комнату, в то время как другие прячут ластик или большую круглую подушку. Когда ученик возвращается, он начинает искать спрятанный предмет, в то время как другие кричат: «Горячее! Холоднее!»

Мне пришло в голову, что у меня была бы прекрасная возможность похвастаться перед всем классом, если бы я смог найти спрятанный предмет без какой-либо подсказки со стороны остальных ребят, просто если они сконцентрируются на его местоположении, в то время как я так или иначе прочитал бы их мысли. Но я знал, что сначала мне надо попрактиковаться.

В течение нескольких недель мои мать и отец поддерживали меня в этом занятии, но, поскольку не было видно абсолютно никакого признака успеха, им это стало надоедать. Тогда я убедил моего младшего брата Джо попробовать — по правде говоря, боюсь, что я здорово поизмывался над ним, — и в течение приблизительно четырех месяцев мы работали с ним. К этому времени я уже научился находить практически все, что прятал Джо, причем без его подсказки. С этого времени я начал подозревать, что он направлял меня меняющимся выражением лица — улыбками и хмурыми взглядами, — поскольку чем быстрее мы закончим эти попытки, тем скорее я разрешу ему пойти поиграть. С этого момента я отказывался смотреть в его сторону, и, как мне кажется, именно тогда я впервые начал развивать у себя телепатические навыки.

На следующий год я начал выступать с фокусами вечерами и на выходных, и, когда мне исполнилось одиннадцать лет, начал включать в выступление внушение. Но только когда мне было уже около пятнадцати лет, я возвратился — на сей раз очень активно — к моим экспериментам по телепатии. Обычно я тренировался на сокурсниках, и чаще всего они не знали, что я пытался сообщить им мои мысли или почувствовать наи-

более яркие мысли, доминирующие в их сознании. Весьма часто я терпел неудачу. Я могу предположить по крайней мере две причины. Очевидная — она заключается в том, что я шел к совершенствованию телепатической коммуникации слишком долгим путем. И вторая — и вы должны помнить о ней, когда сами потерпите неудачу, — заключается в том, что некоторые люди просто неспособны на телепатический отклик. Ни вы, ни я не в состоянии принять их мысли, и ни один из нас не сможет сообщить свои мысли им. Как некоторые люди рождаются без зрения или слуха, эти люди не имеют никаких телепатических способностей. Возможно также, что телепатические способности у них настолько подавлены, что они все равно что отсутствуют. Обычно те, кому недостает телепатических способностей, необязательно будут более интеллектуальными, чем другие, но они имеют тенденцию интеллектуализировать все аспекты своей жизни, включая эмоции.

★ Вы не можете заставить функционировать ваши телепатические способности — это акт подсознания, а сознательный интеллект может подавить подсознание.

По крайней мере, я вывел для себя эту теорию, и я возвращусь к ней несколько позже.

В последний год учебы в средней школе мои сокурсники начали считать меня немного странным. Когда мне звонил кто-то из близких друзей, я часто подходил к телефону со словами «Привет, Нэнси» или «Привет, Ральф», что очень тревожило Нэнси или Ральфа. Я делал это, не задумываясь. Я встречал друга в классе и говорил ему: «Не волнуйся об этом D с минусом по тесту — в следующий раз будет намного больше». Он был удивлен тем, что я знал точно, о чем он сейчас думает, а когда я понимал, что точно прочитал его мысли, я был удивлен не меньше его.

В юности молодые люди имеют много мыслей, которые они предпочитают держать при себе, и я обнаружил, что некоторые из моих друзей ничуть не рады этим моим способностям. Но

им не следовало волноваться. От некоторых людей, как я уже говорил, я не могу принять вообще никаких мыслей. И телепатическая коммуникация может произойти только тогда, когда определенная мысль является доминирующей, а отправитель так или иначе открыт. С той школьной поры я использовал телепатию буквально в тысячах выступлений, и самая серьезная задача, стоящая передо мной, заключалась в выборе людей, которые не будут мешать мне, блокируя перенос мысли, людей открытых и чувствительных.

★ Телепатическую иллюзию легко отличить от реального чтения мыслей. Иллюзия туманна и расплывчата, реальная телепатия всегда точна и конкретна.

Я не собираюсь излагать вам здесь мои теории относительно того, что, по моему мнению, могло бы лежать в основе телепатии: я оставляю это для одиннадцатой главы. Главное, что вам надо понять: это работает на уровне, сопоставимом с инстинктивным. Поскольку цивилизация лишила нас древней инстинктивной чувствительности, мы также потеряли чувствительность к общению без слов. Генри де Вер Стекпул в своей книге «Сад Бога» заходит настолько далеко, что высказывает предположение: чем меньше человек полагается на обычную речь, тем в большей степени он становится способным к общению при помощи мыслей с теми, кто ему особенно дорог.

Первый шаг — освободите сознание от необходимости анализировать, судить, делать выводы — интеллектуализировать. Если я не теряю способность это делать, у меня начинаются проблемы. В Индианаполисе в сопровождении репортеров вместе с губернатором и двумя высокопоставленными городскими чиновниками я пытался найти крошечную переводную картинку, спрятанную где-то внутри двадцатипятиэтажного здания. Только губернатор и чиновники знали ее местоположение, и они служили мне безмолвными гидами. Я приказал им думать только о потайном месте, и они активно сотрудничали со мной.

Но все же через пятьдесят пять минут я был сильно расстроен. С меня градом лился пот, когда лифт останавливался на каждом этаже и я получал мысленные сообщения, как мне казалось, ошибочные: «Это — здесь/это не на этом этаже». Умом я понимал, что это должно быть на каком-то этаже. Только когда мы достигли двадцать пятого этажа и вернулись в холл, я понял, что я отвечал на свой собственный вопрос: «На каком этаже это находится?» — вместо того, чтобы услышать ответ: «Это не находится ни на одном из этажей». Я помчался назад в лифт, обыскал его и нашел переводную картинку позади контрольной таблички.

★ Чтобы научиться «читать» мысли других людей, отключите логику и прекратите анализировать. Пусть ваше сознание станет чистым листом с незамутненными мыслями восприятием.

Для новичка контроль за деятельностью сознания является и самым трудным, и самым важным аспектом телепатического общения. Мало того, что рассуждения приводят к неверным заключениям, как это было в случае моего поиска переводной картинке, это также закрывает множество входов, которые нужно оставить открытыми, если вы хотите получить мысленную информацию. Интеллект действует согласно твердому набору правил, в крайнем случае множеству наборов, но в конце концов все сводится к ряду предположений, что ЭТО означает ТО.

Когда подсознанию позволяют действовать, получаемая им информация будет бесконечно более сложной. Лично я не согласен со многими людьми, полагающими, что каждая частица нашего опыта, получаемая в каждый момент нашей жизни, хранится где-то в нашем подсознании, но я искренне верю, что информация и переживания нашего подсознания превышают данные и опыт нашего сознания и интеллекта так же, как Вселенная превышает нашу Солнечную систему. А снимая блоки интеллекта и тем самым позволяя подсознанию заговорить, мы развиваем и используем свои способности к телепатии.

Как овладеть телепатией и читать мысли других людей

Вот превосходный тест для того, кто только начинает тренировать свои способности к телепатии. Для этого опыта требуется всего один человек, и в идеале это кто-то, с кем у вас наблюдается настоящая гармония духа. Вам понадобится шесть карт и стол. Положите эти шесть карт — любые шесть, взятые наугад из колоды, — лицевой стороной вверх в ряд на столе, приблизительно в пяти сантиметрах друг от друга. Попросите своего помощника мысленно выбрать только одну карту, и, когда он это сделает, он должен объявить о своей готовности.

Теперь попробуйте вообще ни о чем не думать. Попробуйте представить себе светло-голубое пространство, которое я описал во второй главе. Держите руку по крайней мере в десяти сантиметрах над внешним краем первой карты в ряду и медленно перемещайте руку над каждой картой, пока не достигнете внешнего края последней карты в ряду. Задержитесь на мгновение, а затем тем же способом вернитесь к отправной точке.

Когда вы выполняете эти действия, ваша рука будет пытаться опуститься в какой-то части ряда. Не анализируйте это, иначе ваш интеллект или преувеличит это ощущение, или даст этому некоторое рациональное объяснение, — и в том, и в другом случае это вступит в противоречие с телепатическим общением. Просто замедлите движение вашей руки, пока вы не распознаете ту единственную карту, к которой тянется ваша рука. В тот момент, когда вы будете полностью уверены относительно карты, возьмите ее и спросите вашего помощника, та ли это карта, которую он выбрал.

Статистически, действуя просто на уровне случайного попадания, у вас есть один шанс из шести выбрать правильно. Если вы будете ощущать некоторый телепатический потенциал, то ваш средний уровень попадания будет намного лучше, он будет слишком высоким, чтобы его можно было бы объяснить простым совпадением.

Я выполнял этот тест много лет подряд и должен сказать, что даже сейчас я не уверен в своей непогрешимости. Но если ваш первый выбор неправилен, попросите своего друга сильно сконцентрироваться на карте, которую он выбрал, просто представляя ее. Предложите ему закрыть глаза, если это помогает ему сконцентрироваться. На сей раз двигайте руку намного медленнее. Если в опыте согласился поучаствовать еще один человек, попросите его понаблюдать за вашей рукой, пока вы ведете ее, закрыв глаза и стараясь полностью опустошить свое сознание. Попросите его, чтобы он сказал вам, если ваша рука будет неоднократно опускаться, пусть даже очень немного, над какой-то конкретной картой. Если вы преуспеете, помните, что вы все еще намного опережаете закон средних чисел: у вас есть один шанс из пяти выбрать правильную карту.

★ Не ожидайте, что каждый раз, читая чужие мысли, вы будете попадать в яблочко. Искусство телепатии требует долгих лет тренировок, практики и искреннего желания научиться.

Если вы опять терпите неудачу, этому может быть два объяснения: очевидное — то, что вы не находитесь в контакте с бессознательным телепатическим сознанием. Однако не менее велика вероятность того, что напряженность момента, попытка любой ценой не ударить в грязь лицом перед своим помощником и свидетелем заставляет вас принять решение еще до того, как у вас откроется телепатический вход, необходимый для того, чтобы сделать надлежащий выбор. Находясь в таком стрессе, вы фактически осуществляете самовнушение, что некая из карт правильная, и, действуя на основании этого предположения, делаете неправильный выбор.

Хорошая возможность попрактиковаться в очищении своего сознания от подобного влияния возникает во время поездки на метро или пребывания в любой шумной среде. В такой ситуации

опробуйте один из методов полного расслабления, которые я даю во второй главе, и постарайтесь позволить окружающему миру на мгновение исчезнуть для вас.

Как определить, кому принадлежит предмет

Соберите четверых или пятерых друзей вокруг стола и скажите им, чтобы каждый положил перед собой по одному или по два предмета, так чтобы на столе по кругу лежало шесть — двенадцать предметов. Убедитесь, что они не лежат слишком близко один к другому, особенно если два предмета похожи — две ручки, два пакетика с бумажными спичками или что-то иное в том же роде. Теперь скажите:

— Я сейчас выйду из комнаты, а затем вернусь. Мне бы хотелось, чтобы за это время вы все вместе выбрали только один предмет из лежащих на столе, предмет, на котором вы все сконцентрируетесь. Позовите меня, когда вы его выберете.

Когда вы возвращаетесь к столу, напомните своим друзьям, что каждый из них должен сконцентрировать все свое внимание на выбранном всеми предмете. После паузы начинайте перемещать руку над предметами, выложенными в круг, держа руку по крайней мере в трех дюймах над ними.

По мере перемещения руки вы столкнетесь с одной из двух реакций: или вы ощутите, что ваша рука отталкивается от каких-то предметов, вроде отталкивания в магнитном поле, или вы будете чувствовать нежную прохладу в некоторых областях круга и относительное тепло в других. В отличие от теста с перемещающейся рукой, вас здесь скорее будет не притягивать выбранный предмет, а отталкивать те, которые выбирать не следует.

В результате вы должны использовать процесс устранения, отбрасывая из выбора ту часть круга, где вы ощущаете отталкивание или где веет прохладой. Поскольку в круге остается все меньше предметов, вы можете удалять их один за другим. В этот момент становится трудно различать реакцию предметов,

поэтому уберите уже устранившиеся из отбора и разложите оставшиеся более свободно. Теперь, не заставляя себя сознательно производить отбор, продолжайте процесс отбрасывания, пока вас не притянет какой-то предмет или пока вы не почувствуете, что от какой-то вещи исходит легкое тепло.

★ Главное — сохраняйте концентрацию и не отвлекайтесь. Ваше сознание и органы чувств постепенно наберут силу, и процент ошибок будет значительно ниже, чем в самом начале.

Не теряйте уверенности в себе, если вы не каждый раз выбираете правильный предмет. Если бы это было простое вращение колеса рулетки, то в среднем вы делали бы правильный выбор только в одном случае из двенадцати. На самом деле ваш результат, скорее всего, будет намного лучше. И что еще важнее: если вы регулярно устраняете 50 процентов или даже больше предметов, на которые не пал выбор зрителей, даже если вы не сумели правильно выбрать нужную вещь, вы все равно продемонстрировали свои телепатические способности.

О телепатии можно сказать очень многое. Фактически я возвращусь к этому вопросу более подробно в двенадцатой главе. Но сначала, в качестве подготовки, мы должны больше узнать о возможностях подсознания.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Игры подсознания

*В глубинах подсознания даже самых обычных людей
таятся огромные скрытые возможности.*

Фриц Кимбел. Творение

Несколько месяцев назад я поднимался в лифте гостиницы в Милуоки, штат Висконсин. В кабину лифта набилось много народа, и рядом со мной стояли мужчина средних лет и женщина, которая выглядела очень взволнованной. Я слышал, как женщина произнесла: «Что ты имеешь в виду, когда говоришь, что ты не помнишь, на какой этаж мы едем? Где ключ?»

Мужчина ответил: «Я сунул его в какой-то карман». Лифт двигался вверх, и все это время он отчаянно обыскивал карманы брюк, пиджака, пальто, жилета. Я никогда не думал, что у кого-то может быть столько карманов.

Лифт остановился на седьмом этаже. Дверь открылась, выпустив нескольких пассажиров. Когда двери начинали снова закрываться, я нажал на кнопку «открыть».

— Это ваш этаж, — сказал я паре.

Мужчина и женщина поблагодарили меня и вышли из лифта. Еще до того, как дверь лифта закрылась, я видел, как они с удивлением посмотрели друг на друга.

Хотя история, возможно, была бы более забавной, если бы я мог сказать вам, что они остановились вовсе не на седьмом этаже, а на четырнадцатом, правда заключается в том, что, когда я встретил их днем в вестибюле гостиницы, они бросились ко мне и потребовали объяснить, как я узнал, что их номер находился именно на седьмом этаже, если даже они не могли вспомнить этого. Я не мог объяснить им это тогда, и я не могу ничего объяснить теперь, но я изложу вам мою теорию — и она

будет неутешительной для любого, кто ожидает, что я припишу это сверхъестественным возможностям. Я полагаю, что информация пришла ко мне в какой-то более ранний момент того же дня. Возможно, я подходил к столу регистрации, когда они регистрировались в гостинице, и слышал слова клерка, обращенные к посыльному: «Комната 700». Или, возможно, я был вместе с ними в лифте и видел, что они вышли на седьмом этаже. Однако я впитал эти факты, не осознавая этого. Они напрямую попали в мое подсознание, и, хотя я, возможно преднамеренно, не смог бы восстановить эту информацию за все деньги в мире, она всплывала в тот момент, когда была необходимой.

✳ *Сознание подобно флюгеру на ветру. Оно служит нам крайне капризно и выборочно, а его действия часто носят случайный характер. Подсознание же — это мощный фундамент, на который опирается все наше существо.*

Так, мое собственное сознание очень часто озадачивает моих друзей и подвергает меня насмешкам. Знаете, должен вам честно признаться: я довольно рассеянный и забывчивый человек. На вечеринке, если я снимаю очки и кладу их на стол, я могу провести остаток вечера, пытаюсь определить их местонахождение. Я очень близорук, и если они будут лежать в четырех-пяти футах от меня, я не смог бы увидеть их. Я уверен, что мое подсознание «знает», где лежат очки, но не знаю — то ли я играю сам с собой в какую-то игру, то ли просто даю себе еще один урок смирения, я обычно должен попросить кого-то помочь мне найти очки.

У Дэвида Бреннера есть любимая история о менталисте, с которым он работал до того, как он стал известен как артист, выступающий в ночных клубах и на телевидении. Хотя он отказывается признать, что менталистом был Крескин, я готов признаться в этом сейчас, через столько лет, так как эта история отлично иллюстрирует мое мнение.

Мы только что закончили выступать в Северо-Восточном университете, и я закончил программу, как я это обычно делаю, определяя местонахождение моего чека, спрятанного в неизвестном мне месте в аудитории. После выступления мы с Дэвидом были приглашены на частную вечеринку и решили ехать туда вместе на моем автомобиле. Мы прибыли по крайней мере на час позже назначенного времени — мы очень долго крутились по разным улицам и переулкам университетского городка, пытаюсь определить местонахождение моего автомобиля. Я просто забыл, где запарковался.

Подсознание — море мыслей, о которых наше сознание не знает. Тем не менее эти мысли более всего похожи на глубинные потоки внутри океана или на реактивную струю, которая оказывает сильнейшее влияние на все, что происходит на поверхности. Именно оно формирует наши мотивацию и поведение, именно там следует искать истинный смысл того, что мы делаем.

★ *Понимание, кто мы есть и на что способны, рождается именно в нашем подсознании.*

Знание и понимание, содержащиеся в подсознании, с трудом поддаются осознанию с помощью нашего сознательного «Я», и, когда нам удастся хотя бы мельком увидеть пусть малую часть этого знания, это переживание настолько поражает нас, что мы порой даем ему мистическую или сверхъестественную интерпретацию. Один очаровательный пример этого — феномен «дежавю», ощущение, что вы когда-то уже переживали то, что, как вы точно знаете, вы переживаете впервые. (Этот термин пришел из французского языка и означает «уже видел».)

Явление «дежавю» очень распространено. Большинство из нас чувствовали, что мы, как нам кажется, уже бывали в какой-то комнате раньше, настолько нам все там знакомо. Но тем не менее, логически рассуждая, это совершенно невозможно. С каждым из нас бывало, что нас представляли кому-то, а мы импульсивно говорили: «Разве мы с вами раньше не встреча-

лись?» На самом деле мы никогда не пересекались. Некоторые люди участвовали в беседе, точно зная, что они скажут, что им на это ответят, а также чем кончится разговор. Эти переживания бывают настолько глубокими и яркими, что они породили теорию о том, что мы уже бывали здесь, в этой комнате, разговаривали с этими людьми, в прошлой жизни, — теория реинкарнации. Некоторые, подвергшись внушению «психического исследователя», вспоминали мельчайшие подробности предыдущего существования.

Я знаю о реинкарнации не больше, чем вы или кто-либо другой. Я не знаю, существует на самом деле такое явление или нет. Но я точно знаю что подобные свидетельства можно объяснить как «синтезирование», или объединение воспоминаний и информации, хранящейся в подсознании и поднимающейся оттуда в наше сознание при помощи определенного иницирующего фактора.

★ Явления «дежавю», «реинкарнации», воспоминания прошлых жизней вполне можно объяснить эффектом самовнушения. При этом разрозненные отрывки информации из подсознания соединяются воедино и воспринимаются как реальное переживание.

Я полагаю, что случаи регресса в предшествующую жизнь на самом деле то же самое явление, но в более сложном масштабе. Самовнушение запускается и подкрепляется внушением «исследователя», то ли посредством активных указаний, то ли путем пассивной поддержки. Все остальное — фантастический процесс, на который способны очень немногие, — собирание воедино отдельных кусочков информации, долгое время хранившихся в огромном море подсознания, деталей, о которых мы никогда не знали осознанно, но бессознательно поглотили, как в том случае с парой, забывшей, на каком этаже находится их номер. Эта информация отбирается и сопоставляется, она всплывает в сознании не просто как факт, но как переживание.

Конечно, некоторые восстановленные воспоминания о предыдущей жизни были чистым мошенничеством, но я полагаю, что в большинстве случаев и испытуемый, и «исследователь» были искренни. Я полагаю, что они искренне ошибались в своем стремлении восстановить прошлую жизнь. Они просто пытались воспринять информацию, идущую из непостижимых глубин подсознания.

Маятник Крескина

В конце 1960-х годов я придумал и внедрил устройство, которое продавалось как игра Милтона Брэдли, носившая название «Экстрасенсорное восприятие Крескина», а через несколько лет, после дальнейшей доработки, была снова выпущена, уже под названием «Маятник Крескина». В основном это были сложные разновидности простого маятника — устройства, которое точно отражает отклики нервной системы — моторные отклики — на бессознательные мысли. Многие тысячи людей использовали маятник Крескина, чтобы выявить свои бессознательные представления, убеждения и эмоции. Фактически в больницах всего мира женщины, ожидающие рождения ребенка, использовали примитивную версию маятника — иглу, подвешенную на нитке, — чтобы определить, будет ли ребенок мальчиком или девочкой. Я не сомневаюсь, что подсознание матери распознавало производство мужского гормона — тестостерона — зародышами мужского пола и, возможно, выражало это при помощи маятника.

Маятник Крескина состоит из хрустального шара диаметром в один дюйм, подвешенного на тонкой, гибкой цепи длиной восемь дюймов. Он идеален для тестов, о которых я буду рассказывать в этой главе. Вы тоже можете сделать свой собственный простой маятник, привязав ключ или кольцо на нить или цепочку длиной в восемь дюймов. Если вы несильно зажмете конец нитки или цепочки между большим и указательным пальцами, чтобы подвешенный предмет мог качаться свободно, и при этом

вытянете руку так, чтобы предплечье было прямым и ни на что не опиралось, маятник скоро придет в движение. Возможно, маятник будет качаться взад и вперед или влево и вправо. Он также может делать круговые движения, двигаясь по часовой стрелке или против нее. У некоторых людей маятник останется неподвижным.

Хотя мы не ставим целью заставить маятник реагировать на внушение, это можно сделать следующим образом. Вот простой эксперимент. Положите на стол обычную линейку и около нее поставьте обычный бокал без ножки или стакан для воды. Эти два предмета должны стоять на расстоянии по крайней мере в шесть дюймов один от другого. Попросите, чтобы кто-то держал маятник точно по центру линейки, над отметкой в шесть дюймов. Скажите этому человеку, чтобы он пристально, с полной концентрацией, смотрел вниз, на линейку. Вскоре маятник начнет колебаться влево и вправо, сначала отклоняясь на дюйм или два, затем все дальше и дальше в каждую сторону, пока не будет проходить большую часть длины линейки.

Остановите качающийся маятник и попросите друга, чтобы он держал его точно по центру стакана и полностью сконцентрировался на краях бокала. Через несколько секунд маятник начнет перемещаться — не вправо-влево, как это было в случае линейки, но по кругу. В конечном счете орбита движения маятника выйдет далеко за пределы бокала, и человек, держащий маятник, не сможет этого никак объяснить.

Конечно, найдутся такие, кто объявит это фальшивкой и будет настаивать, что доброволец преднамеренно подыгрывал исследователю. Но когда сам скептик попробует воспроизвести эти эксперименты, он с удивлением обнаружит, что получил тот же самый результат. Форма линейки и бокала является элементом внушения, и, не осознавая, доброволец при помощи моторных рефлексов осуществляет движение соответствующей формы.

Но, как я уже говорил в одной из предшествующих глав, некоторые люди не поддаются внушению с той же готовностью, что прочие. Однажды вечером, когда я выступал на званом обеде, мой доброволец оказался именно таким человеком.

Скептик был грузным человеком и заранее объявил, что он на диете и будет есть очень немного — и даже не будет смотреть на шоколадные эклеры, которые подадут на десерт. В течение трех минут он с холодным самодовольством держал маятник над центром линейки. Наконец, он объявил, что все это — полный обман, поскольку маятник не шевелился. Я спросил его, хотел бы он заключить пари, что маятник все же переместится, и он согласился.

Я положил пятидолларовую купюру на стол и попросил, чтобы хозяйка принесла один эклер из холодильника. «Если маятник не переместится через шестьдесят секунд, вы получите мои деньги, — сказал я ему. — Если это произойдет, — и я положил эклер на стол и переместил его руку так, чтобы маятник парил в центре пирожного, — вы должны будете отступить от своей диеты этим вечером и съесть этот эклер».

Я знал, что пять долларов для него были ничего не значащей мелочью. Он был богат, и я видел, сколько он оставил на чай за две чашки кофе. С другой стороны, эклер означал для него очень многое. Он любил их. Он хотел съесть его. И как следствие, он хотел, чтобы маятник качался, и, хотя я уверен, что он не делал этого преднамеренно, возникшее колебание показало, что мое внушение возымело действие.

★ Власть подсознания — это не только и не столько мощь внушения или самовнушения. Истинная власть подсознания — это возможность переносить поток мыслей с одного уровня мышления на другой.

Внушение могло сыграть главную роль в передаче бессознательной информации на осознаваемый уровень. В примере с «дежавю», о котором я рассказывал ранее, наверняка была некая деталь, которая стала иницирующим фактором — возможно, это был предмет мебели в комнате, — который внушил мысль о возможности пребывания в этом месте раньше, а когда

это внушение было принято, из подсознания извлекался поддерживающий внушение материал. Хотя обои, часы, ковер, окраска стен — все это, возможно, было увидено в разное время и в разных местах, мы соединяем их воедино, потому что мы уже приняли внушение «дежавю».

Если мы хотим проявить эту власть творческим и позитивным способом, мы должны научиться инициировать и развивать перенос потока мыслей с одного уровня мышления на другой, принимая внушение, чтобы это могло произойти. *Это фундаментальная истина о том, как проявляется власть подсознания.* Это — ключ к обещанию Иисуса, что даже капля истинной веры может переместить горы. И в этом нет никакой мистики; по большому счету это даже не религиозная мысль. Это — простое, прагматическое наблюдение, заключающееся в том, что если вы не откроете дверь, то информация войти не сможет.

Так что, копаясь в собственном подсознании и используя своих друзей в тестах с маятником, не удивляйтесь, если, хоть и редко, вы вообще не получите никакого отклика в течение нескольких минут. Маятник нельзя заставить работать или сознательно убедить его действовать — результаты будут искусственными и ненадежными. Просто нужно позволить событиям происходить и не сопротивляться этому.

Таблица ответов подсознания

Нарисуйте в центре листа бумаги форматом А4 вертикальную линию длиной приблизительно пять сантиметров. В центре этой линии нарисуйте другую, горизонтальную линию, чтобы получился крест. Наверху вертикальной линии напишите справа слово «да», а на правом конце горизонтальной линии напишите «нет». Теперь мягко зажмите цепочку между большим и указательным пальцами, держа руку подальше от туловища и без опоры. Если ваша рука устанет удерживать это положение, вы можете попробовать поставить локоть на стол и согнуть запястье, пока маятник не будет висеть свободно в одном-двух дюймах над пересечением этих двух линий. Не предпринимайте никаких

сознательных усилий заставить маятник двигаться — или сопротивляться движению. В конечном счете маятник начнет беспорядочно двигаться.

Как работать с подсознанием при помощи маятника

Используете ли вы маятник сами или демонстрируете его на вечеринке, будет правильно, если вы или доброволец, к которому вы обращаетесь, проведете некоторую разминку, сначала потренируетесь. Начните с того, что установите маятник и сконцентрируйтесь на вертикальной линии или «да». Позвольте своим глазам перемещаться с одного конца линии на другой, туда и обратно, несколько раз. Через несколько секунд маятник будет качаться вдоль этой линии, указывая «да».

Остановите маятник свободной рукой и снова установите его в исходную точку. Теперь сконцентрируйтесь на нем, а не на какой-то линии. Без сознательного усилия с вашей стороны маятник вскоре начнет двигаться, указывая «нет».

*** *Маятник — крайне серьезный инструмент развития подсознания. Его использование способно значительно увеличить эффективность вашего мышления и вывести его на принципиально новый уровень.***

Очень редко, вследствие индивидуальных особенностей, маятник будет двигаться в горизонтальном направлении, чтобы обозначить «да», и в вертикальном, обозначая «нет». В таких случаях вам надо развернуть лист бумаги, чтобы привычные направления совпали с индивидуальным откликом.

Теперь сконцентрируйтесь на движении по кругу по часовой стрелке, обозначающему «я не знаю». Заключительный отклик,

который следует опробовать, — движение против часовой стрелки по кругу — «я не желаю отвечать».

Наконец, задайте себе или вашему добровольцу некоторые простые вопросы с очевидными ответами. Даже если вы сейчас один, задавайте вопросы громко. Вот некоторые примеры: «Действительно ли сейчас март?» «Я холост или женат?» «Правда ли, что в одном метре сто сантиметров?»

Более того, это также ключ к отличному развлечению на вечеринке даже для абсолютных скептиков. Вот некоторые из моих любимых игр с маятником.

Как создать собственный детектор лжи

Попросите добровольца, чтобы он написал число — от одного до десяти — на листе бумаги и, не показывая его никому, сунул листок в карман. Скажите:

— Я хочу попросить вас, чтобы вы отвечали «нет» на каждый вопрос, который я впоследствии буду задавать. Держите маятник в исходном положении и начинайте теперь концентрироваться на вашем ответе. Сконцентрируйтесь на «нет».

Вскоре маятник начнет качаться горизонтально, не придерживаясь никакого определенного направления. Когда движение становится очевидным, спросите:

— Вы написали число один на листе бумаги, который вы положили себе в карман? — Если доброволец не писал числа один, колебание маятника подтвердит его слова, когда он отвечает «нет». В противном случае маятник будет медленно изменять направление колебаний, и, хотя он по-прежнему отвечает «нет», его бессознательные моторные реакции вынудят маятник признать правду.

Убедитесь, что дали маятнику время на реагирование, а затем продолжите задавать вопросы — спросите добровольца, не написал ли он на бумаге число два.

Иногда доброволец пытается сознательно контролировать маятник. В этом случае смещение с горизонтальной плоскости

будет довольно недолгим, но все же это будет заметно. В любом случае, после того, как вы таким образом пройдете все десять чисел, вы будете готовы объявить число, написанное на листке, лежащем в кармане добровольца.

Вы могли бы попробовать использовать некоторые изменения этого трюка, например, попросив добровольца написать цвет, а не число, или имя одного из тех, кто находится в комнате, или даже название какого-то предмета.

Более сложная и впечатляющая вариация трюка — реальный пример телепатии, или чтения чьих-то мыслей, которые сообщаются вам посредством малозаметного движение маятника. Я видел людей, потерявших от удивления дар речи, — и не только добровольца.

✳ Нет никакой хитрости, уловки или «магии» в том, чтобы угадывать бессознательные мысли другого человека. Человек не контролирует сове подсознание — значит его можно прочитать.

Выберите кого-то, у кого раньше хорошо получался опыт с маятником. Немного пригасите свет и попросите всех соблюдать тишину. Скажите добровольцу:

— Я буду очень медленно называть числа от одного до шести. Я не хочу, чтобы вы сейчас думали о конкретном числе. Вы не должны думать о числе прямо сейчас, в тот момент, когда я их называю. Вместо этого я хочу, чтобы вы думали о слове «нет» после каждого числа. И только после этого я попрошу вас выбрать одно число из шести и задумать его. Вы понимаете?

Попросите добровольца установить маятник в исходное положение. Когда маятник начнет двигаться вертикально, объявите первое число. Так как вы должны зарезервировать достаточные промежутки времени между числами, пока вы изучаете движение маятника, вы могли бы говорить: «Первое число — один. Номер один. Все концентрируемся на числе один. Переходим к следующему числу» — и так далее, вплоть до числа шесть.

То, чего не понимают ни ваш доброволец, ни зрители, — что на бессознательном уровне доброволец уже начал выбирать число, когда вы сказали ему, что подождете и предложите ему сделать это позднее. И маятник выдаст это число в тот момент, когда вы его назовете. У некоторых людей направление движения маятника меняется на противоположное. У большинства людей маятник сделает несколько беспорядочных колебаний, после чего снова выйдет на линию «нет». Возможно, никто больше даже не заметит этого, но вам все будет ясно.

Когда вы закончите объявлять числа, попросите добровольца, чтобы он тайно написал любое число из тех, которые вы называли только что. Затем попросите его положить свою запись цифрой кверху и одновременно с ним сделайте то же самое.

Как извлекать информацию из подсознания

Скорее всего, большинство ваших друзей не сможет вспомнить, на какой день недели выпал их последний день рождения, — возможно, и вы тоже этого сделать не сможете. На самом деле эта информация наверняка все еще сохраняется в вашем подсознании, и маятник может помочь вытащить ее наружу. Вам понадобится еще один листок белой бумаги. Оставьте в центре точку и по кругу напишите дни недели:

В среду
Во вторник
В четверг
В понедельник
В воскресенье
В пятницу
В субботу

Попросите, чтобы доброволец установил маятник над точкой. Скажите:

— На какой день недели приходится ваш последний день рождения?

В конечном счете маятник начнет раскачиваться в сторону одного из дней. Самым эффективным, безусловно, будет момент, когда вы спросите у него дату его рождения, а затем вытащите календарь, чтобы доказать, что маятник все показал правильно.

Вот некоторые из вопросов, на которые маятник может ответить: в какой день недели вы родились? в какой день недели вы женились (вышли замуж)?

Конечно, маятник может использоваться и для того, чтобы ответить на более простые вопросы, которые гости могли знать о себе или других людях: «Действительно ли я хочу сменить работу?» «Чувствую ли я себя в безопасности там, где я живу?»

На одной вечеринке, которую я до сих пор не могу забыть, молодой человек вручил маятник девушке, которой он назначил свидание, и спокойно спросил ее: «Ты хочешь выйти за меня замуж?» Маятник чуть было не выжиг вертикальную линию на бумаге. В тот же вечер он подарил ей обручальное кольцо.

Затем один человек спросил добровольца: «Ваша жена знает, что вы ограбили банк?»

Как установить прямой контакт со своим подсознанием

Маятник может помочь вам восстановить забытые воспоминания и давно похороненные под толщей времени чувства — и иногда это может оказаться очень полезным. Например, представьте, что вы не положили на место ключи от машины (или, как в моем случае, забыли, где припарковались). Давайте предположим, что вы уверены, что ключи все еще где-то в вашем доме. Мысленно разделите дом пополам, а затем, расслабившись и выполнив разминочные упражнения, нарисуйте крест для маятника со словами «да» и «нет». Громко спросите себя: «Ключи в передней половине дома?» Когда вы получите ответ, продолжите: «Они в спальне? Они в кабинете?»

Когда вы получаете положительный ответ относительно комнаты, пойдите туда и начните снова задавать вопросы: «Они на столе или в столе? Они на диване? Они на полу?»

Если вы не заметили, как ключи выпали у вас из кармана, то маятник может оказаться бесполезным — возможно, ваше бессознательное проигнорировало звук падения и не оставило отпечатка в вашем подсознании. Однако если вы по рассеянности просто положили ключ где-то в доме, есть очень большая вероятность того, что маятник поможет вам найти их.

★ *Понять, о чем вы в данный момент думаете и что вас на самом деле беспокоит, — высшая ступень познания себя. Маятник поможет вам в этом больше, чем все психотерапевты мира, вместе взятые.*

Возможно, самая большая польза, которую принес маятник мне лично: он помогает принять поистине мудрое решение. Иногда возможность, которая кажется мне лежащей на поверхности и мудрым решением, на самом деле мне подсознательно не нравится, однако я никак не могу понять почему. Я полностью доверяю подсознательной мудрости, и, когда маятник уверяет меня, что я не должен делать то или иное действие, мое решение непоколебимо. И могут пройти месяцы или даже годы прежде, чем я пойму мудрость этого решения, прежде, чем я узнаю всю информацию, которую я взвешивал и обрабатывал подсознательно. Но эти решения всегда были мудрыми — хотел бы я сказать то же самое про многое из того, что я делаю осознанно.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Экстрасенсорное восприятие

*Есть много, друг Горацио, на свете, что
и не снилось нашим мудрецам.*

Шекспир. Гамлет

Ранее я уже рассказывал о Бобе Кэйтесе, метрдотеле ночного клуба «Эмберс» около Индианаполиса. Однажды вечером я выступал там, проводя эксперимент с леди из аудитории, и через несколько минут после окончания работы с нею я резко оборвал программу, примерно на половине запланированного. Я не занимаюсь обманом зрителей — если нужно, я даже выступаю сверх оговоренного времени — но это был особый случай. К счастью, так как программа была довольно длинной, зрители ничего не заметили.

Однако официантки почувствовали что-то неладное — одним из условий моего контракта было то, что во время моего концерта они не должны ходить по залу. И теперь официантки поняли, что им придется вернуться к работе раньше, чем они ожидали.

Боб Кэйтес также это заметил. Он помчался в мою раздевалку, оказавшись там почти сразу же после того, как я сам вошел туда, и спросил меня, что случилось.

— Боб, — сказал я, — последний человек, с которым я работал в зале, женщина, — быстро верни ее сюда! И попроси прийти сюда свою жену. И вызови священника. Леди планирует совершить самоубийство.

Я ощутил это почти так же, как любой другой человек чувствует боль в животе: реальное, физическое ощущение тошноты, которое немедленно и сознательно связалось в моем сознании со смертью.

Сегодня я полагаю, что женщина приехала в ночной клуб, надеясь на помощь. Возможно, не было никого, с кем она могла бы поделиться своими чувствами, но если Крескин мог бы прочитать их раньше, возможно...

Это было приблизительно девятнадцать лет назад, и недавно я выступал с целью сбора средств, чтобы спасти старый театр в Равей, Нью-Джерси. Вдруг кто-то коснулся моей руки, и я почувствовал необычное ощущение. Я повернулся и увидел женщину, лицо которой показалось мне смутно знакомым.

— Крескин, я хочу поблагодарить вас, — сказала она. — Я здесь именно из-за вас.

Это была та самая женщина, которая планировала самоубийство.

Мой брат Джо и его жена Карла живут во Флориде, и я обычно стараюсь навестить их на Рождество. Я приезжаю к ним, нагруженный подарками. Жена моего брата — человек, любящий всяческие розыгрыши, всегда готовый откликнуться на шутку и предложение повеселиться. На одно Рождество я нашел под елкой подарок, подписанный моим именем, самой странной формы, какую только можно предположить. Пакет был в форме большой буквы «U».

— Крескин, это подарок, о котором ты и подумать никогда не мог, — со смехом бросила мне вызов Карла.

Я тоже засмеялся.

— Ты права, — сказал я, — не думаю, что я бы мог угадать, что это, если это не часы.

Она вскрикнула от удивления. Я был удивлен не меньше ее. Это были старинные напольные часы, обернутые газетами, чтобы придать пакету его специфическую форму. Никто не говорил о часах. Я до сих пор не знаю, почему я это сказал или так сделал.

Недавно я был в Далласе, Техас, где очаровательная девушка-репортер взяла у меня интервью для местной программы новостей.

Позже мы вдвоем прошли через холл, и она сказала, что ей очень понравилось, как у нас прошло интервью.

В вестибюле студии она повернулась и сказала:

— Крескин, я хочу спросить вас еще об одном.

— Я католик, — сказал я ей.

У нее отпала челюсть и расширились зрачки.

— Именно об этом я и собиралась вас спросить, — произнесла она.

— Я знаю, — ответил я ей.

Но я не знаю, как я узнал это или почему я знаю одно и не знаю другого.

Эти три описанных мною случая — примеры явления, известного как экстрасенсорное восприятие. Экстрасенсорное восприятие включает в себя следующие способности:

Телепатия. Два из описанных мною событий, конечно, были связаны с телепатией — случай с женщиной, которая планировала самоубийство, и случай с репортером, которая хотела задать мне вопрос. В третьем случае также, возможно, присутствовала телепатия, так как я, возможно, принял мысли Карлы. Традиционное — я подчеркиваю, традиционное определение слова «телепатия» — это общение одного сознания с другим при помощи средств, выходящих за пределы нормальных органов чувств.

Ясновидение. В заключительном примере, возможно, я почувствовал сами часы. Традиционное определение ясновидения — знание об объекте, человеке или событии, приобретенное без использования обычных чувств.

Предсознание. Это — дар, которым обладают, по их утверждению, гадалки, провидцы и пророки. Он позволяет им видеть будущее. Знание будущих событий называют предсознательным ясновидением; знание будущих мыслей — предсознательная телепатия.

Психокинез. Это — способность перемещать предметы или влиять на ход событий при помощи скорее ментальных, чем физических, сил.

Я уже подчеркивал, что вышеупомянутые определения телепатии и ясновидения — и, отчасти, предсказания — являются традиционными. Не я их придумал. То же верно для традиционного определения экстрасенсорного восприятия.

Как я определяю эти понятия? Я скажу вам, но вы должны понимать, что, несмотря на мой огромный опыт, это все же просто теория одного человека. И она не удовлетворяет полностью даже меня. Возможно, это даст вам пищу для размышлений, но я надеюсь, что вы не проглотите это, не раздумывая.

Сначала давайте определимся: явление, которое, по крайней мере, напоминает экстрасенсорное восприятие конечно, существует. В каждой культуре, о которой сохранились записи, в каждый момент истории были люди, которые демонстрировали способности, теперь называемые экстрасенсорным восприятием, или утверждали это.

И к ним относились со всей серьезностью. В средневековой Европе и дореволюционной Америке люди, которые демонстрировали особые психические способности, считались пособниками дьявола и сжигались на кострах.

В XIX веке отношение к ним стало более сложным. Экстрасенсы больше не считались пособниками зла — их просто считали больными безумцами. Сегодня обычно их отвергают как мошенников.

*** Самые трагические поступки и события в истории человечества — следствие самоуверенности нашего сознания. Самоуверенность, в свою очередь, — результат ментальной лени и низкого уровня развития мышления большинства людей.**

Я с глубочайшим уважением отношусь к тем, кто искренне и тщательно исследует экстрасенсорное восприятие и остается скептически к нему настроенным, но ничто не возмущает меня больше, чем высокомерные заявления, отрицающие что угодно, включая экстрасенсорное восприятие, просто потому,

что «это не может быть правдой». Именно так были отвергнуты учения Сократа и Иисуса, наблюдения Галилео, гений Шопена и ван Гога.

В истории человечества есть много такого, чего нам следует стыдиться. Человеческая история полна подобных примеров. Более всего меня потрясла история венгерского акушера Игнация Земмельвейса, который умер, когда ему было всего сорок восемь лет. Когда Земмельвейс начал принимать роды, смертность матерей достигала почти 20 процентов. Смертельные случаи обычно вызывались бактериальной инфекцией, но в то время никто ничего не знал о бактериях. Земмельвейс случайно заметил, что врач переносит небольшое количество невидимого вещества от больных людей к здоровым, которое вызывает болезнь и смерть. После этого он стал настаивать, чтобы любой — студент или врач — перед началом акушерской деятельности полностью мыл руки с помощью различных антисептиков. Он также полностью мыл все инструменты.

Результаты были удивительными. Смертность упала до рекордного уровня. Позже он обучал тысячи студентов технике антисептики и успешно выполнял серьезные хирургические операции в обеззараженной среде.

Но в медицинских учреждениях по всей Европе отвергались его взгляды. Там продолжали принимать роды и выполнять операции немытыми руками, убивая тысячи людей. Земмельвейса настолько яростно критиковали и оскорбляли за то, что он посмел предположить существование невидимых существ, опасных для человека, что его дух не выдержал этого, он сошел с ума и умер.

Каждый из нас зашорен в своей области. Если эта книга способна проиллюстрировать истинную правду, то она заключается именно в этом. Наше видение мира ограничено, потому что, будь вы даже Эйнштейном, ваш интеллект ограничен. Если бы мы больше полагались на наше подсознание, это раздвинуло бы горизонты нашего сознания, но даже подсознание имеет свои границы. Мудрый человек сознательно и постоянно признает недостатки своего интеллекта и очень неприязненно

относится к скороспелым ответам на сложные вопросы. Всегда есть повод усомниться в том, что «знают» все, и предположить «невозможное».

Что такое экстрасенсорное восприятие?

Я — консерватор в этой довольно экстравагантной области. Это станет очевидно, когда я заявлю о том, о чем вы, возможно, уже подозревали: когда я использую термин «экстрасенсорное восприятие», я не имею в виду само экстрасенсорное восприятие. На мой взгляд, экстрасенсорное восприятие — это Сверх Чувствительное Восприятие. Я довольно подробно объяснил это в своем недавнем интервью журналу «Психик» в ответ на вопрос: «Вы экстрасенс?»

Если вы спросите, демонстрирую ли я явления, которые попадают в категорию экстрасенсорных, я сказал бы «да», но с определенными ограничениями. Но я предпочел бы говорить, что то, что я делаю, является сверхчувствительностью или гипернормальностью, но не экстрасенсорикой.

★ Экстрасенсорное восприятие — бесплодное противоречие. Если мы способны чувствовать чем-то, выходящим за пределы наших органов чувств, то как мы вообще можем это чувствовать? Возможно, мы просто должны расширить число чувств с пяти до шести, семи или двадцати двух.

Я думаю, что многие явления из области парапсихологии связаны с органами чувств, которые мы никогда не могли выявить и свести в единую группу. Тогда мы дали им общее название «экстрасенсорное восприятие».

В этом смысле я бы сказал, что я действительно отчасти проявляю то, что мы называем экстрасенсорным восприятием. Но

я не могу делать это при любых условиях — я должен создать себе подходящую обстановку.

Я называю эту чрезвычайную чувствительность гиперестезией. Следует объяснить, что, используемая как медицинский термин, гиперестезия означает чрезвычайную, вплоть до болезненности, чувствительность к касанию, нагреванию и охлаждению. Я цитирую это определение так, как оно использовалось британским обществом психиатров: «гиперестезия — невероятно чувствительное развитие обычных чувств, обычно на бессознательном уровне, у относительно небольшого числа людей».

Экстрасенсорное восприятие не может быть ничем иным.

Это означает, что все дебаты о том, на самом ли деле существует экстрасенсорное восприятие, — всего лишь комедия, в которой главные роли исполняют скептики и сторонники экстрасенсорного восприятия. За последние пятьдесят лет и те, и другие потратили немало времени и денег в усилиях доказать или опровергнуть существование экстрасенсорного восприятия. Вопрос остается нерешенным — прежде всего потому, что это неправильный вопрос. Вопрос, на который следует искать ответ: что на самом деле происходит в ходе «экстрасенсорного явления»?

Экстрасенсорика или сверхчувствительность?

Недавно я проводил эксперимент. Двенадцать матерей выстроились перед двадцатью четырьмя слегка поношенными футболками. У каждой матери было по двое детей, каждый из которых носил одну из этих футболок и спал в ней предыдущие три ночи.

По сигналу матери тщательно исследовали футболки. На них не было никаких опознавательных признаков. Все же, посредством каких-то необычных способностей, восемь из двенадцати матерей сумели выбрать футболки, которые принадлежали их детям.

Позднее сами дети приняли участие в этом эксперименте, и девятнадцать из двадцати четырех детей смогли определить футболку, принадлежащую их брату или сестре.

Обоняние

Классический пример ясновидения? Да, но без чего-либо сверхъестественного или экстрасенсорного. Психолог Ричард Х. Портер из Медицинского центра университета Вандербильта провел исследование, чтобы показать, насколько чувствительным может быть наше обоняние. И матери, и дети, выбирая футболки, полагались на запах. До этого матери, вероятно, даже не ощущали аромат тел их детей, но этот запах хранился в подсознании по крайней мере двух третей матерей.

В старину гипнотизеры часто выполняли подобный трюк. «Загипнотизировав» человека, исполнитель давал ему или ей предмет, принадлежащий кому-то из зрительного зала. Доброволец внимательно исследовал предмет, приближая его к лицу, спускался в зал и в конечном счете находил владельца данного ему предмета.

✳ *Чтобы без помех принимать информацию прямо в подсознание, вы должны научиться полностью «выключать» свой интеллект.*

Для успеха этого трюка было очень важно внушение, поскольку это позволило добровольцу отстранить интеллект и узнать информацию, обычно поступающую прямо в подсознание. В этом случае поступающей информацией был запах предмета, настолько тонкий, что большинство из нас сознательно не могут ощутить его ни на его владельце, ни на ком-либо еще. Тем не менее загипнотизированный человек справлялся с этой задачей.

На самом деле на маленькой вечеринке вы можете сделать то же самое. Сделайте так, чтобы гости отдали вам по одному личному предмету — сережку, трубку, зажим для галстука и тому подобные мелочи. Объясните, что вы впоследствии покажете

владельцев некоторых из этих вещей. Конечно, вы не должны подсматривать, когда эти предметы кладутся на стол.

Когда все вещи будут собраны, внимательно осмотрите их, особое внимание обращая на аромат. Сережки наверняка принесут легкий аромат духов. Трубки, сигары и сигареты будут иметь разный запах. Монеты могут нести тонкий след лосьона после бритья или одеколона, так как мужчины обычно наносят эти вещества руками.

Позже, болтая с гостями, свяжите запахи, которые вы запомнили, с этими людьми. Чем больше информации вы сможете извлечь из своего подсознания, тем успешнее будет ваше выступление.

Осязание

У меня есть друг, который живет один на маленькой, удаленной ферме в глубинке, и после отставки, произошедшей несколько лет назад, он почти все время ходил полураздетым. Он говорит, что в результате может «слышать» и «видеть» больше, чем предполагал возможным. Я сам видел, как он, не глядя, оборачивается погладить собаку, хотя всего несколько секунд назад животного там не было.

— Я чувствую тепло его дыхания на ноге, — объясняет он. Но собака была на расстоянии около метра от его ноги.

Я видел, как он поворачивается, чтобы посмотреть на птицу, которая села на землю на расстоянии десяти футов за его спиной. Волосы на его теле шевелились от легкого ветерка. Я видел, как он садился, а затем вдруг вставал и извинялся: «Прости, я занял твое место — стул все еще теплый». И он замечал, когда люди переходили в смежную комнату, ощущая легкий поток воздуха, который поднимали их тела.

Это отлично может дополнить трюк с ясновидением, о котором я писал выше.

После того как вы при помощи обонятельной сверхчувствительности определили владельцев самых очевидных вещей, попросите кого-то, чью вещь вы пока не определили, выйти вперед. Скажите:

— Когда я повернусь к вам спиной, я хочу, чтобы вы взяли принадлежащую вам вещь, сильно сжали ее в кулаке и прижали костяшки этого кулака ко лбу. Я хочу, чтобы вы сконцентрировались на этом предмете, проецируя в мое сознание, что именно вы держите в руке.

После того как этот человек выполнит ваши инструкции, в течение по крайней мере двадцати пяти секунд, все еще стоя спиной к зрителям, попросите его положить предмет на стол и вернуться к зрителям. Теперь обернитесь и приблизьтесь к столу.

Возможно, вы сразу же заметите, что один предмет находится не точно на том же месте, где он был до этого, — визуальная чувствительность. Однако наиболее хитроумные зрители не дадут вам использовать подобное преимущество. Вместо этого вам придется брать каждую вещь и, сконцентрировавшись, держать ее в своем кулаке. Если все вещи лежали на столе в течение нескольких минут, они будут иметь комнатную температуру — или ниже, если вы поставили стол перед кондиционером. Однако вещь, которая побывала в руке добровольца, будет теплее. Это — существенное и значимое различие, облегчающее вам поиск предмета. Процесс может быть продолжен с каждым гостем, пока все предметы не будут возвращены своим владельцам.

★ *Острые тактильные ощущения могут помочь вам «видеть» и «слышать» больше, чем любой маг или экстрасенс. И в этом нет ничего сверхъестественного, как нет никакой «магии» в том, что кошки видят в темноте.*

Бесконечно число способов, которыми может пользоваться высокоразвитое осязание. До появления рентгена и анализа крови доктора обычно делали точный диагноз, ощущая запах дыхания пациента и его мочи, исследуя цвет его языка и кожи — и касаясь его. Кожа сухая и жесткая? Влажная и вялая? Прохладная или горячая? Каждый ответ сужал область рассуждений.

Вот игра, которой вы и ваши друзья можете наслаждаться, улучшая свою осязательную гиперестезию. Пусть хозяин заполнит маленький пластиковый пакет для бутербродов кубиками льда, а другие три пакета — деревянными блоками того же размера, что и лед. Если у вас нет деревянных кубиков, вы можете заполнить водонепроницаемые сумки очень горячей и очень холодной водой.

Разложите пакеты на столе так, чтобы между ними оставалось расстояние в 5–10 сантиметров. Пусть каждый из игроков держит руку по крайней мере в метре над пакетами и двигает ею взад и вперед, пока не сможет определить, в какой сумке лед или холодная вода. Если трудно сделать так, чтобы все игроки двигали руками вместе, вы также можете использовать систему выбора времени. Когда игрок чувствует, что он может определить нужный пакет, он останавливается и пишет ответ, но ничего не говорит вслух. Ведущий также записывает, сколько времени понадобилось каждому игроку. Если ни один из игроков не может сделать точного предположения в метре от пакетов, ведущий должен постепенно снижать расстояние.

В эту игру можно играть и с кирпичами. Один кирпич можно нагреть на солнце в течение двадцати минут или в духовке. Задача в том, чтобы найти горячий кирпич. Это легче, чем вы могли бы подумать.

Слух

Люди больше не слушают друг друга. Я не уверен, что они когда-либо делали это, но сегодня это стало практически нормой жизни. Мы слышим рев телевизоров, но не замечаем его. Мы говорим незнакомцам: «Как дела?», «Всего хорошего», на самом деле совершенно не интересуясь, что происходит в их жизни. И уж где совсем никто никого не слушает — вечеринка с коктейлями. Именно поэтому они настолько скучны, что я стараюсь больше не бывать на них.

В прошлом я часто развлекался, проводя небольшой эксперимент, о котором никто не знал, кроме моего напарника. Я подходил к важным чиновникам, политическим деятелям,

знаменитостям, руководителям фирм, или кто там был, энергично обменивался с ними рукопожатием и говорил что-то вроде:

— Вам действительно нравится выступление? Отлично, большое спасибо. Я тут недавно изнасиловал вашу жену и надеюсь, что смогу встретиться с вами снова. На самом деле я вернусь в этот город через два месяца.

Мой приятель, который стоит рядом со мной, становится просто пепельным, потому что мое «признание» я произношу столь же ясно и членораздельно, как и все остальное, что я сказал. Но джентльмен, с которым я говорил, не слушал меня. Он не ожидал услышать то, что я сказал, не хотел услышать этого — и не услышал.

★ *Большинство людей не слышат никого, кроме себя. Они ожидают от реальности только того, на что запрограммировано их сознание, — и отвергают все, что не вмещается в его рамки.*

У многих из нас нет никаких проблем со слухом — наша проблема относится к области концентрации, к необходимости отделить шум от сообщения. Нет лучшего места, чтобы развить слуховую концентрацию, чем переполненный автобус или вагон метро, где одновременно происходит множество бесед и кругом грохочут и визжат моторы и агрегаты. Позвольте себе расслабиться, затем сконцентрируйтесь пассивно только на той беседе, которую вы пытаетесь выделить из шума.

Другой способ развить слуховую сверхчувствительность — постепенно снижать громкость радио, пока вам не придется предпринимать значительные усилия, чтобы что-то расслышать. Через пять-десять минут вы обнаружите, что слышите намного больше. Приглушите радио еще сильнее. Теперь вы не будете ничего слышать в течение целых двадцати — двадцати пяти минут. Затем вы заметите, что снова слышите определенные слова и фразы. Если вы будете практиковаться каждый день, постепенно вы заметите, что ваш слух стал более острым.

Для той же цели вы можете использовать ваши наручные часы, если они способны тикать. Держите их перед собой и прислушайтесь к тиканью. Когда будете уверены, что слышите его, отодвиньте часы подальше от себя. Или положите часы и немного отступите от них. Отметьте самое большое расстояние, на котором вы все еще можете слышать часы. Устройтесь в этом месте поудобнее и просто расслабьтесь, сконцентрировавшись на тиканье. Вполне возможно, что через несколько минут вы снова начнете слышать тиканье.

Если вы из тех, кто любит собирать свежие сплетни (я к ним не отношусь), улучшенная слуховая чувствительность могла бы стать вам очень полезной на вечеринках. В разговорах людей, которые уверены, что их никто не может услышать, вы найдете для себя массу лакомых кусочков.

Зрение

Я провел много часов, объезжая в полицейских машинах квартал за кварталом в опасных и запущенных старых районах города, чтобы помочь полиции обнаружить зацепки в трудных криминальных случаях. И на меня произвела огромное впечатление настороженность офицеров, которые повседневно работают в этих районах. Они сразу же замечают даже самые крошечные детали, которые большинство из нас просто проигнорировали бы, — приоткрытая дверь, неправильная тень, возбужденное или излишне спокойное лицо. Часто, когда офицер вмешивается в ситуацию, оказавшуюся преступлением, он и сам не знает, что побудило его действовать. Один офицер сказал мне, что это была простая догадка, другой сказал, что у него возникли какие-то неопределенные подозрения. Я полагаю, что это была зрительная гиперестезия, уловленная подсознанием и выведенная на сознательный уровень в виде неуютного ощущения, подозрения или догадки.

При всех их выкрутасах, костюмах и заклинаниях, старые гипнотизеры добивались порой весьма эффектных результатов. В одном из наиболее потрясающих трюков использовалось несколько чистых карт — шесть, двенадцать или больше. Карты

были одного размера, сделаны из жесткого картона и абсолютно идентичны для обычного наблюдателя. Гипнотизер, выполняя эффектные жесты волшебной палочкой, вводил своего испытуемого в состояние глубокой концентрации и внушаемости. Затем он брал одну из карт и говорил испытуемому, что это фотография кого-то, кого тот нежно любит.

Доброволец внимательно рассматривал карточку, «видя» на пустой карте фотографию человека, о котором говорил ему гипнотизер. Затем гипнотизер подходил к зрителям и, встав так, чтобы испытуемый не видел его, рисовал крестик на обратной стороне белой карточки, которая считалась фотографией.

Затем гипнотизер перетасовывал карты и раскладывал их на столе. «Пожалуйста выберите и передайте мне фотографию вашего возлюбленного», — просил гипнотизер добровольца. И неизменно, обычно без малейшего колебания, доброволец выбирал правильную карту и вручал ее гипнотизеру — который, в свою очередь, показывал аудитории крестик на обратной ее стороне.

★ *Через глаза мы воспринимаем до 90% информации из внешнего мира. Развив зрительную чувствительность, вы сможете на порядки увеличить мощь своего сознания.*

Достаточно легко выполнить этот трюк в виде старомодной иллюзии, но на самом деле он исполняется не так. Хотя кажется, что все карточки совершенно одинаковы, на самом деле они не идентичны. Были естественные, случайные морщины, грубые края, пятна, которые делали каждую карточку уникальной. Когда гипнотизер приказывал добровольцу полностью сконцентрироваться, эти особенности, которые выделяли карточку с «фотографией» из других, были поглощены подсознанием добровольца. Он не знал, что он их видел, но, тем не менее, он все же видел их. Они и воображаемая фотография объединились, что и позволило выбрать надлежащую карту.

Вот трюк на основе зрительной гиперчувствительности, который вы можете выполнить для своих друзей. Предложите трем-четырем друзьям встать с одной стороны стола. Положите перед ними на стол монету в двадцать пять центов. Дайте им следующие инструкции, чтобы каждый понял и точно их выполнял:

— Когда я повернусь к вам спиной, вы должны договориться между собой, кто из вас возьмет монету и зажмет ее в кулаке, сильно ее сожмет, прижмет кулак костяшками ко лбу и сконцентрируется на следующих словах: «Я взял монету и держу ее в левой (или в правой) руке». Тот, кто взял монету, будет держать другую руку свободно у бока, не сжимая в кулак. Остальные будут также держать руки по бокам, не сжатыми в кулаки, и при этом вы будете концентрироваться на следующих словах: «Мои руки открыты и пусты. У меня монеты нет». Проделав это в течение двадцати секунд, вы должны сказать все вместе: «Давай. Мы готовы».

Когда все участвующие объявят, что ваши инструкции выполнены и они готовы продолжать, скажите им, не оборачиваясь, чтобы они вытянули руки перед собой на высоту талии, сжав кулаки. Объясните, что вы сейчас скажете им, чья рука держит монету. Обернитесь и сразу же скажите, где монета.

На самом деле это довольно просто. Если играют четыре человека, то только одна из восьми рук будет светлее, чем остальные, и это скорее всего будет единственная рука, на которой не набухли вены. Все остальные руки, которые висели по бокам, покажут очевидные признаки притока крови.

Считать экстрасенсорное восприятие гиперчувствительностью, а не чем-то принципиально непознаваемым, не означает уменьшить его значение. Напротив, это, наконец, делает возможным серьезное всестороннее исследование. Вот только один пример: в течение тысяч лет некоторые люди утверждали, что могут предсказать землетрясения. Их с пеной у рта называли безумцами, мошенниками или маньяками.

Недавно доктор Хелмут Трибуч, профессор физической химии в Свободном университете Берлина, написал книгу «Когда змеи активны». Трибуч тщательно исследовал утверждения о том, что

быки, овцы, собаки, гуси и многие другие животные, включая змей, предчувствуют сейсмические события, предшествующие землетрясению, за несколько дней или даже недель перед землетрясением и пытаются убежать из опасного района. Если это правда, то значит, сверхчувствительные люди безусловно тоже могли обнаружить подобные признаки. Это область чрезвычайной практической важности, и теперь, когда мы немного лучше понимаем, что на самом деле происходит, когда «чувствительные» люди предсказывают землетрясение, мы должны стремиться развить это свойство и извлекать пользу из этой своей способности.

Я полагаю, что большинство людей могут достигнуть такого уровня экстрасенсорного восприятия, которое выходит далеко за пределы их ожиданий. Как и в случае любого другого навыка, это требует серьезных усилий. Я всю жизнь занимался этим, и тем не менее я учусь каждый день. Это потребует времени, внимания и мотивации — хотя, если вы практиковали все, о чем я говорил до этого момента, вы уже достигли большего, чем большинство людей достигнет когда-либо в жизни.

★ Максимальный шанс достичь вершин экстрасенсорного восприятия — не у скептиков и фанатиков, а у людей, открытых новому и готовых работать над развитием своих возможностей.

Вы должны быть упорны, но при этом надо оставаться реалистами. Наивный сторонник магии, вероятно, уже уверен: он выиграет в лотерее, вымолит чудеса, он совершенно не намерен с тем же упорством работать ради чего-то, о чем он мечтает. Мне ближе непредубежденный скептик, который, если он уже зашел вместе со мной достаточно далеко, в ближайшее время продемонстрирует экстрасенсорное восприятие, даже без описанных мною экспериментов. Единственный враг, против которого он должен принять меры, — его ограниченность. Он должен научиться, в этой и во всех других областях, спраши-

вать не «это возможно?», но «как это сделать?». Иначе он будет похож на художника, который страдает дальтонизмом, или на музыканта без музыкального слуха.

Мой опыт говорит, что скорее всего экстрасенсорное восприятие продемонстрирует тот, кто не является ни скептиком, ни легковером. Это люди, просто открытые всему новому. Они с равной легкостью принимают и объективную реальность, и фантазию, и воображаемое. Они могут расстраиваться и даже переживать трагедию, анализировать и решать проблемы и при этом так же легко перейти в царство воображения, о котором мы говорили во второй главе. Такие люди *любят* и *понимают* себя, и они не пугаются того, что может существовать в их подсознании. Им любопытно, что именно происходит в их сознании. Обычно они доброжелательны к самим себе. Исследование собственного подсознания представляет для них удовольствие, и все время, которое они выделяют на это, их сознание остается открытым, благодаря чему информация может свободно течь.

Я полагаю, что те, кто овладел экстрасенсорным восприятием, признают, что в мире — и в сознании — заложено намного больше, чем мы готовы были предположить. Возможно, они еще не верят в это, но они открыты новому, полны желания и готовности поверить.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

Перспективы развития сознания

*Вот мой секрет, он очень прост: зорко одно лишь сердце.
Самого главного глазами не увидишь.
Сент-Экзюпери. Маленький принц*

За последние годы, выступая в сотнях колледжей и университетах по всему миру, я обнаружил, что молодые люди сегодня ощущают сильный страх. Они боятся «бомбы», насилия, экономического и политического хаоса во всем мире, своего собственного будущего, как в личном, так и в профессиональном плане. «Крескин, — спрашивают они, — на что будет похоже будущее?» Как я уже рассказывал, первое, что я говорю в ответ, — что я не гадалка и не экстрасенс. Я не могу «видеть» будущее. Единственное, что я могу сделать — и делаю, — это сформулировать развитую догадку, о которой я писал в восьмой главе. Обычно они намного точнее, чем «предсказания» самого известного «провидца».

Теперь, когда я сказал это, вот некоторые из моих представлений о будущем.

★ Самый значительный прогресс во всем мире в течение следующих двадцати пяти лет будет достигнут не в области компьютерных технологий, генетики или исследований космоса, а в развитии и использовании мощи человеческого сознания.

В настоящее время наука о сознании находится в эмбриональном состоянии. Мы были настолько заняты физикой, материальным развитием, что, используя случайную игру слов, даже

не помыслили о мысли. Психиатрическое сообщество из всех сил старается *дать определение* различным эмоциональным заболеваниям, намного меньше сил отдавая попыткам лечить их разумными, научными способами, которые могут быть проверены и повторены. В лучшем случае профессия достижения ментального здоровья — искусство, в худшем случае — обман, но в любом случае — не наука.

Я полагаю, что все мы находимся на пороге изменений в области ментального здоровья. Мы наконец начинаем относиться к сознанию более серьезно, начинаем признавать, что это фактически неизведанная, неиспользуемая, удивительная вселенная, обладающая гигантским потенциалом. И как только мы начнем узнавать и использовать этот потенциал, наша жизнь кардинально изменится.

Искусство жить

Несколько лет назад на шоу Майка Дугласа я попросил, чтобы несколько известных спортсменов и один полицейский встали в двух метрах от подвешенной резиновой трубы и забросили в нее мяч. Каждый из них без труда сделал это по несколько раз. Тогда я сказал им:

— Если я скажу вам теперь, что вы не сможете бросить мяч через эту трубу, что вы потерпите неудачу в столь легкой для вас задаче, как вы думаете, вы сможете это сделать?»

Некоторые улыбнулись и кивнули, остальные засмеялись и сказали: «Конечно».

Я попросил, чтобы они подумали о чем-то самом тревожном, беспокойном и травмирующем событии в их жизни. Им потребовалось около тридцати секунд, чтобы решить, о чем им следует вспомнить, но наконец все они уверили меня, что они вспомнили такой инцидент. Я попросил, чтобы каждый из них продолжал удерживать это переживание в памяти и вспоминать о нем, бросая мяч.

Они сделали то, что я попросил, — и не каждый оказался в состоянии забросить мяч в трубу. Большинство из них промазало, а один даже уронил мяч сзади за головой.

Это небольшое развлечение очень важно. Эти мужчины промахнулись и оказались неспособными реализовать свои возможности, потому что я вынудил их вновь переживать серьезную эмоциональную травму.

Миллионы молодых людей сегодня точно так же не в состоянии реализовать свой потенциал, и по тем же самым причинам. Неверный поступок не может сломать всю жизнь. Этого не делают и экономические лишения или теснота в доме. Вот когда эти факторы приводят к серьезным эмоциональным травмам, тогда и получаются молодые люди, которые не способны преуспеть в этом мире.

Библия говорит о грехах отцов, падающих на третье и четвертое поколение. Именно это мы и видим сегодня в очень многих семьях. Мужчины, которых оскорбляли и бросили их отцы, стали отцами, передающими злое наследие своим детям, которые в свою очередь ожесточаются и оставляют своих детей. Эмоциональная травма становится образом жизни, обрывающим блестящий потенциал молодых людей.

Я полагаю, что произойдет большой переворот в образовательной системе.

★ Современная школа не способствует развитию мышления человека. Образование не учитывает природу и специфику работы сознания и подсознания.

Общественность уже восстает против парадокса увеличения налогов и одновременного уменьшения научных достижений. Люди требуют образования, которое выходит за пределы работы в качестве няни. Они ждут, что школы будут формировать характер, прививать целеустремленность, искру духа — короче говоря, будут готовить молодежь к тому, чтобы они играли по-

ложительную роль в обществе. Многие люди уже пришли к пониманию, что высокоразвитый интеллект в сочетании с большим духом обычно заканчивается жизненными неудачами.

С первого дня, когда ребенок будет входить в класс, он начнет слышать о своем изумительном потенциале, позволяющем ему преуспеть в этой жизни. Преподаватели будут знать, как делать позитивное внушение, как привить молодым умам необходимые жизненные ценности и цели. И, если вам кажется это похожим на «Старшего брата», позвольте мне повторять кое-что из того, о чем я говорил ранее в этой книге: каждый из нас впитывает тонкие внушения в каждый день нашей жизни. Дело лишь в том, какое это будет внушение — оскорбительные, пропагандистские, разрушительные внушения субкультур, незаметно проникающие в подсознание, чтобы их можно было вычлениить, или социально позитивные внушения, предлагаемые в классе. Я полагаю, что мы не только предпочтем, но и потребуем последнее.

Я полагаю, что произойдет удивительное изменение в материальном наполнении нашей жизни. Любой знакомый с идеей биологической обратной связи знает, что изменение в мозговых волнах — как сознательная, так и бессознательная мысль — может заставить сигнал звучать, свет зажигаться. Это может быть дополнено практически любым механическим трюком, какой вы только в состоянии придумать. Я полагаю, что уже через несколько лет мы будем управлять очень многими механическими процессами просто силой мысли. Эта технология сначала будет подана как любопытное развлечение, но затем ее быстро применят в различных устройствах — например, в автомобильных системах безопасности, чтобы обеспечить мгновенное торможение.

Есть большой отрицательный потенциал — эти технологии позволяют доступ даже к бессознательным мыслям. Некоторые люди будут стремиться применить это к психически больным и преступникам, чтобы понять, действительно ли они реабилитированы и могут быть благополучно выпущены в общество. Другие люди будут активно выступать против этого как против чрезвычайного нарушения личного пространства. Так что

прежде, чем эта технология войдет в строй, необходимо будет установить жесткие федеральные законы.

На профессиональных спортивных состязаниях каждая команда будет иметь «тренера сознания». В его обязанности будет входить обучение игроков искусству создания образов на ежедневных сессиях перед предстоящей игрой. Эта тренировка приведет к таким мощным результатам на реальных соревнованиях, что станет неотъемлемой частью любой атлетической подготовки.

В бизнесе будет введена должность советника с аналогичными функциями, помогающего руководителям фирм в использовании воображения и бессознательного знания, чтобы найти динамические, творческие решения и идеи.

Мысль и здоровье

Мы увидим подлинную революцию ментального здоровья. Даже сейчас психоанализ как форма психотерапии пользуется огромной популярностью. Сегодня я не знаю психологов, которые честно верят во фрейдистский психоанализ. Величайшая работа Фрейда была посвящена описанию и категоризации неврозов — его вклад в науку, который всегда будет считаться классическим; однако его терапевтические теории не были особенно успешными, даже когда он применял их лично.

К тому же, психотерапия — роскошь, которую могут позволить себе все меньшее число людей. Врачи обычно берут 75–100\$ за сеанс, и терапия часто продолжается в течение многих лет. Я не уверен, увеличивают ли экономические трудности, к которым приводит анализ большинство пациентов, к ухудшению их состояния или мотивирует их выздороветь быстрее, но я уверен, что оплата чрезмерно высока для лечения, не имеющего под собой более серьезной научной основы, чем чтение линий ладони.

Вот факт, который мог бы вас удивить. Исследования показали, что независимо от того, какая терапия использует-

ся — психоанализ, гипноз, анализ снов, лечение убеждением, трансактный анализ или что-то другое, — лишь одна треть пациентов достигает полного восстановления. Состояние другой трети улучшается умеренно, и последняя треть не показывает никакого улучшения состояния.

Самое смешное заключается в том, что такой же успех — если не больший — обеспечивает вуду, колдовство, знахарство, общение со священником или любой женщиной, случайно встретившейся на улице, которой любой человек может рассказать о своих неприятностях, не опасаясь, что они станут всем известны. Это не терапия, которая срabатывает, это ментальная динамика взаимодействия двух людей.

★ *Перенос внимания на самих себя, со всеми недостатками и дефектами, не есть способ обрести счастье, безопасность и уверенность в себе.*

Я предсказываю, что психотерапия станет в значительной степени направляющей, будет иметь дело главным образом с эмоциональными проблемами и будет справляться с ними не менее решительно, чем современные врачи лечат физические болезни. Значительное развитие получит использование самовнушения и визуальных образов. Эффективный психотерапевт заставит своего пациента ярко пережить заранее те аспекты его жизни, которые вызывают у него фобии или невротические реакции, и, дистанцируясь от действительности, найти способы справиться с ними. Он будет помогать своему пациенту принимать позитивное, здоровое внушение для того, чтобы улучшить его настроение, отношение к себе и прочие аспекты его жизни.

Значительное развитие произойдет в области биохимии нервной системы. Ведущие исследователи уже сейчас лечат некоторые формы душевных заболеваний, восстанавливая нормальную биохимию мозга, чтобы устранить неправильное поведение и привести его в норму. Данные, полученные в этой

области в течение следующего десятилетия, превзойдут ожидания самых оптимистично настроенных современных исследователей.

Мы видели конец поколения хиппи; хотя многие люди заработали на этом значительный капитал, все это просто не сработало.

Вместо этого в непосредственном будущем акцент будет сделан на помощь другим людям, и лечение будет все больше вовлекать не только пациента, но и его семью, друзей и коллег.

Лечение на основе отношений станет признанной областью медицины. Сегодня во многих странах мира власти чувствуют, что негативное настроение может значительно увеличить период восстановления после болезни и даже оказаться решающим фактором в критической ситуации между жизнью и смертью. Вскоре медики будут давать установку пациенту с помощью тщательно продуманных программ прежде, чем назначить хирургическую операцию. Пациенты, которые чрезмерно испуганы, впали в депрессию или в состояние безразличия, будут подвергаться эмоциональному восстановлению, включая позитивное внушение и интеграцию образов, прежде чем будет разрешено хирургическое вмешательство.

✳ В течение следующего столетия некоторые люди смогут настолько точно настроить на свой внутренний мир и внутренние чувства, что они будут в состоянии контролировать самые сложные функции своего тела.

Некоторые из так называемых физических болезней будут излечиваться с помощью очень сильного изменения сознания. Например, уже сейчас существует психологическое лечение жертв рака, включая депрессию, нехватку чувства юмора и пораженческие настроения. Лечение будет заключаться в попытке изменить отрицательные эмоциональные факторы, чтобы стимулировать защитные механизмы, которые предотвращают возникновение рака или останавливают его развитие.

Они смогут улавливать ощущение внутреннего здоровья и силы или внутренней слабости и болезни — и быть в состоянии диагностировать физические болезни еще до того, как ее симптомы станут очевидными.

Мы научимся использовать цвет, чтобы позитивно влиять на все аспекты нашей жизни. Мы будем использовать светло-голубые, серые и бледно-зеленые комнаты для расслабления и спокойствия; яркоокрашенные комнаты — для того, чтобы стимулировать воображение, создавать красоту, возбуждать страсть. Мы будем приходить в бежевые и желтые комнаты, чтобы добиться концентрации. При помощи освещения мы сможем быстро менять цвет своего жилья, чтобы он точно отражал наше настроение, — мог устранить депрессию или скуку и создать позитивные эмоции.

Вполне возможно, что уже в следующем десятилетии боль станет довольно редким явлением, неважно, говорим мы о зубной боли или желудочной язве. Помощь придет не от лекарств, а от более глубокого понимания того, что на самом деле происходит при иглоукалывании, гипноанестезии и «заклинаниях» шаманов. Миллионы людей изучат простое искусство самовнушения против боли.

Перспективы развития сознания

В масштабе, беспрецедентном в человеческой истории, мы увидим усилия управлять человеческим сознанием. Обращения к подсознанию будут использоваться в телевизионных коммерческих радиопередачах и рекламных объявлениях, проповедниками, политическими деятелями и правительствами. Западным странам будет угрожать кризис и снижение уровня жизни, как в бывшем Советском Союзе, при помощи столь тонкой и изощренной пропаганды, что ее практически невозможно обнаружить. Корпорации попытаются убедить публику принять чрезмерно высокую прибыль и загрязнение окружающей среды

как основу процветания. Посредством использования методов массового внушения им многих удастся оболванить.

Масс-медиа и граждане, внимательно относящиеся к методам внушения, будут стремиться информировать массы о правде путем яркого и динамичного представления фактов. Чтение мыслей сделает мошенничество, ложь, коварство столь же устаревшим, как лошадь, запряженная в телегу.

✳ *Главное оружие против обмана любого рода — возрастание потенциала осознанности каждого отдельного человека, его способность понимать собственное сознание и мысли других людей.*

Открытость и целостность будут не только идеалом, но и, в конечном счете, единственно возможным средством общения людей друг с другом. Признание единства человеческого сознания приведет мир к восстановлению равновесия между материальным и духовным, чего сильно не хватает нам всем.

Слишком долго образ мира, стремительно несущегося к разрушению, был явным признаком интеллектуализма. Я надеюсь, что мы сможем вместе существовать в гармонии и открытости в нашем прекрасном мире.

Я верю, что такой мир уже существует в нашем будущем и в поиске неизведанных пределов нашего сознания мы обязательно придем к нему.

Издание для досуга

Крескин

МЕНТАЛИСТ
Настольная книга
развития сверхспособностей сознания

Ответственный редактор *А. Скоков*
Художественный редактор *М. Максимов*
Компьютерная верстка *Д. Глазков*
Корректор *Д. Горобец*

ООО «Издательство «Эксмо»
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел. 411-68-86, 956-39-21.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Подписано в печать 10.03.2011.
Формат 60×84 1/8. Гарнитура «Блокнот».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,2.
Доп. тираж 4100 экз. Заказ 3681.

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат».
143200, г Можайск, ул. Мира, 93
www.oaompk.ru, www.oaompk.ru тел (495) 745-84-28, (49638) 20-685

ISBN 978-5-699-45346-7



9 785699 453467 >