

ВЕРЬ МНЕ



ЭКСТРАСЕНС

и я знаю о тебе все

**КНИГА ВСЕОБЪЕМЛЮЩИХ
ФАКТОВ О ХОЛОДНОМ
ЧТЕНИИ**

Ян Роуленд



Ян Роуленд

"Книга всеобъемлющих фактов о холодном чтении"

Ian Rowland

"Full Facts Book of Cold Reading"

Переводили: *GdeToTam, KonungGoGn, ro_a, Prognostikon, Артур Цой(BomBShock), Александр Бабенко, Эля Правдина, Александр Наволоцкий, Александра Гаврилова, Виктор Гаврилов, Анна Рузайкина и Максим Федоренко.*

Редактура, оформление и компиляция:
Артур Цой

Mental Engineering Translates Group

ПЕРВАЯ СЕКЦИЯ

Добро пожаловать в экстрасенсорный цирк

*«В вопросах религии, очень сложно ввести в заблуждение мужчину, и также сложно
открыть ему глаза на это»*

-П. Бейль «Словарь»

Секция 1: Добро пожаловать в экстрасенсорный цирк

Величайшая афера в истории?

Это встречаются на протяжении всей истории.
Это встречается по всему миру.
Это не поддаются объяснению.

Речь идет об экстрасенсорном восприятии, и у каждого либо имеется собственный опыт, связанный с данным восприятием, либо знакомые, которые сталкивались с данным феноменом. Люди считают это восприятие удивительным, и не без оснований, так как оно часто является интригующим и невероятным. Позвольте мне описать то, что при этом происходит.

Вы идете на встречу с экстрасенсом – с кем-то, для кого вы совершенно незнакомый человек. Экстрасенс, обычно женщина, описывает вашу индивидуальность с идеальной точностью. Она определяет те или иные события в вашем прошлом и настоящем. Ее чтение (результат экстрасенсорного восприятия) может включать в себя имена людей, которых вы знаете, и конкретные факты о вашей личной жизни, *карьере* и планах на будущее. Она ссылается на ваши самые сокровенные мысли и проблемы, и дает мудрые советы и наставления, полные глубокого смысла. Она также может предвидеть проблески будущего, которые имеют странную тенденцию сбываться.

Это психическое чтение (экстрасенсорное чтение), составляет основу экстрасенсорного бизнеса сегодня. Бесчисленные тысячи людей были взволнованы и впечатлены результатами такого чтения, делась свидетельствами наподобие этого:

«Я считаю результаты экстрасенсорного восприятия фантастическими, я полностью удовлетворен ими. Всё то, о чем говорил экстрасенс, было абсолютной правдой, и то, что он предсказал в моем будущем, просто впечатляет. Я очень и очень удивлен. Он представил анализ моей личности и это было абсолютно правдиво»

Есть много свидетельств, аналогичных вышеупомянутому. Если бы эти искренние и полные энтузиазма свидетельства были бы непогрешимы, то никто и не мог бы сомневаться в подлинности экстрасенсорного восприятия. Но это не так, как является на самом деле.

Выше приведенное высказывание принадлежало реальному человеку. Но, тем не менее, экстрасенсорное восприятие было симуляцией.

Я это точно знаю, поскольку в том случае "экстрасенсом" был я, и в этом не было ничего "парапсихического". Вместо этого я использовал метод «холодного чтения» - психологический способ обмана, который и является главной темой этой книги.

Бизнес мирового масштаба, причем растущий бизнес

Пылкие отзывы, наподобие вышеприведенного, являются так или иначе единственной причиной развития экстрасенсорного бизнеса. Если бы люди не были настолько впечатлены "психическим чтением" (экстрасенсорным восприятием), бизнес, построенный на этом, вполне мог бы рухнуть. Но люди идут и идут, бизнес растет и развивается. Сегодня он пользуется беспрецедентной популярностью благодаря телевизионным рекламным роликам, маркетингу и Интернету.

Конечно, размах данного бизнеса ещё нельзя сравнить с нефтяной индустрией, но данный бизнес достаточно древний, проживет дольше, чем нефтяной и является значительно более выгодным. Чтобы получить прибыль от нефти, вы должны найти её, обеспечить транспортировку, переработку и продажу. Чтобы получить прибыль от психического чтения, вы просто разговариваете с людьми, и они платят вам за это деньги. И если когда-то нефть в мире закончится, то вот люди, желающие испытать на себе психическое чтение, никогда не закончатся.

Трудно точно оценить имеющийся размах данных взаимодействий и финансовый объем сделок. Один из источников предположил, что в 1998 году, объем средств экстрасенсорной индустрии в одних только Соединенных Штатах равняется от 1,4 до 2 миллиардов долларов (подробнее смотрите Приложение № 1). В Англии, где я живу, этот бизнес аналогично процветает, хотя и не так хорошо развит. С другой стороны, наши телеканалы не размещают 30 минутные рекламные ролики. Это веская причина для того, чтобы жить здесь, и почти восполняет климатические условия, со множеством дождей, и то, что никто не выглядит веселым.

Есть только два способа объяснить все это экстрасенсорное восприятие, и все эти деньги. Либо люди, занимающиеся "психическим чтением" являются действительно экстрасенсами, либо они ими не являются. Если они являются экстрасенсами, то их клиенты платят за доступ к подлинной психической проницательности. Если это не так, люди являются жертвами мошенничества. И если это так, то это самая большая, самая устойчивая и

самая популярная афера всех времен.

Самое примечательное в холодном чтении то, насколько его практики обеспокоены тем, чтобы их секреты не были обнародованы. В эпоху, когда потребители стали более осторожными и осведомленными, чем когда-либо прежде, практически никто ничего не знает о холодном чтении. *Ни в одном общедоступном книжном магазине в мире не продаются какие-либо работы на эту тему.*

Я не могу доказать, что все экстрасенсы используют только холодное чтение. Но я могу предоставить вам всю необходимую информацию, и вы уже сами делаете выводы. Добро пожаловать в область всеобъемлющих фактов о холодном чтении.

Краткий обзор: то, что вы найдете в этой книге.

Эта книга состоит из шести секций.

Сейчас вы читаете **Первую Секцию**. В ней вы знакомитесь с книгой и понятием холодного чтения. Пожалуйста, прочитайте его полностью, прежде чем начинать читать другие секции - это позволит избежать многих недоразумений.

Вторая Секция расскажет вам о том, как действительно работает холодное чтение.

Третья Секция включает в себя два примера холодного чтения взятые из моих собственных представлений на телевидении, в том числе полный текст моего чтения, точность которого было оценена на 99,9%!

В **Четвертой Секции** рассматриваются "Блокировка", или как сделать так, чтобы холодное чтение нельзя было применить против вас.

Пятая Секция содержит некоторые дополнительные примечания, для которых, если бы я был лучшим писателем, я бы нашел место в основном тексте.

В **Шестой Секции** исследуется, как методы холодного чтения могут применяться в другом, не экстрасенсорном контексте.

Дополнение содержит примечания, поясняющий материал и ссылки.

Я рекомендую вам знакомиться с материалом по порядку, поскольку последующие секции опираются на информацию, содержащуюся в предыдущих.

Дополнительный интернет-контент

На моём сайте, есть раздел, который служит постоянным дополнением к этой книге. Он содержит часто задаваемые вопросы, примечания, ошибки, дополнительную информацию, полезную обратную связь и так далее. Ваш вклад, конечно же тоже приветствуется.

На момент написания книги мой сайт можно найти по следующему адресу: <http://www.ianrowland.com>

Всё в интернете склонно к постоянным изменениям, так что если по указанному выше адресу сайт не работает, то вы просто найдите меня через вашу любимую поисковую систему. Альтернативный вариант - в полночь найдите пресноводный пруд, трижды прочитайте мистическое заклинание "*Жаклин Биссет*", затем прикоснитесь этой книгой к поверхности воды. Мой нынешний адрес сайта тем самым проявится на поверхности пруда мерцающими буквами.

Три вещи, о которых я не буду говорить в этой книге.

Это книга о холодном чтении. Более конкретно, речь идет о том, как кто-то, не являющийся экстрасенсом, может успешно претендовать на наличие данных способностей, используя холодное чтение. Позвольте мне упомянуть три вещи, о которых я *не* буду говорить в данной книге.

1. Существуют ли в действительности психические силы?

Эта книга *не о том*, существуют или же нет настоящие экстрасенсы. Я оставляю ответ на данный вопрос на ваше усмотрение.

Я получаю множество писем от людей, которые *абсолютно уверены*, что экстрасенсорные способности существуют, и примерно столько же от людей, которые абсолютно уверены, что психические способности является выдумкой. Этот спор продолжается постоянно, никогда и нигде не прекращаясь. По своей сути это бесплодный, я бы даже сказал очень скучный спор.

В том маловероятном случае, что кому-то очень важно мое мнение, основанное на двадцатилетнем опыте работы в данной тематике, я хотел бы сказать следующее - с чисто рациональных позиций в настоящее время нет оснований верить в экстрасенсорные способности. Я считаю, что в каждом случае, когда кто-либо утверждает, что обладает экстрасенсорными способностями, гипотеза экстрасенсорного восприятия не является ни необходимой, ни достаточной.

Однако другой ответ, который я часто даю, звучит так: *«психические силы настолько реальны, насколько вы хотите, чтобы они существовали»*, я думаю, так оно и происходит в реальности. Для человека, который *хочет* верить в экстрасенсорные силы, или любые другие химеры, "доказательства" - это то, что поддерживает данную веру, а все остальное считается не столь важным.

2. Действительно ли экстрасенсорное чтение оказывает лечебный эффект?

Некоторые люди защищают экстрасенсорное чтение на том основании, что люди считают его полезным или терапевтическим. Они предполагают, что не столь важно насколько реально "экстрасенсорное восприятие", важно то, что тем самым они способны оказывать благотворное влияние на окружающих.

Это интересная дискуссия, но она не имеет ничего общего с данной книгой. Меня по большей мере интересует только то, что при этом используется - холодное чтение или же подлинная экстрасенсорика. Я надеюсь, что, прочитав эту книгу, вы получите достаточно информации, чтобы решить это для самих себя.

3.Иллюзионисты, менталисты и их методы

Эта книга не о методах, используемых иллюзионистами и "телепатами", теми кто практикует скрытое искусство обмана и иллюзии исключительно для развлекательных целей.

Вы возможно видели эстрадных фокусников, которые кажется способны читать мысли совершенно незнакомых им людей в зале, - говорить им, где они родились, их номера кредитных карт, куда они ездили отдыхать во время отпуска и так далее. В них применяются четкие сценарии, и я сам это делал несколько раз. Есть много артистов, которые специализируются на подобных чудесах.

Связаны ли подобные фокусы с экстрасенсорными способностями? С необходимостью наличия "подсадных уток" и единомышленников? Далеко не всегда, если конечно исполнитель не является профаном в эстрадных выступлениях. Так *как же* они это делают? Ну, вы не найдете ответы в данной книге. В конце концов, если раскрыть секрет фокуса, то он теряет свою привлекательность.

За очень редкими исключениями, эти эстрадные трюки и методы "чтения мыслей" имеют *мало или вообще ничего общего* с холодным чтением. То, что фокусники делают на сцене, является простым развлечением. Эта же книга об обмане, который используется за пределами сферы развлечений. Пожалуйста, имейте в виду данные различия. (*Подробнее смотрите в приложении № 2*).

ВТОРАЯ СЕКЦИЯ

Как работает ХОЛОДНОЕ ЧТЕНИЕ

«Чувство объективного восприятия реальности люди, им не обладающие, часто называют цинизмом.»

-Джордж Бернард Шоу

Секция 2: Как работает ХОЛОДНОЕ ЧТЕНИЕ

Определение терминов

Что такое холодное чтение?

Холодное чтение - стратегия психологического обмана. Среди прочего, она может быть использована кем-то, кто не являясь экстрасенсом, желает *продемонстрировать* успешное "экстрасенсорное восприятие".

Холодное чтение не является ни отдельной техникой, ни отдельной методикой. Лучше определить «холодное чтение» как собирательный термин для обозначения множества методов, которые могут быть использованы в различных контекстах для достижения различных целей. В первых пяти секциях этой книги, я сосредотачиваюсь на том, как методы холодного чтения используются для выполнения убедительного экстрасенсорного чтения на совершенно незнакомом человеке.

В шестой и последней Секции я расскажу о том, как эти методы могут применяться в других, не психических контекстах.

Что такое психическое(экстрасенсорное) чтение?

Экстрасенсорная индустрия обширна и вмещает множество ценовых категорий.

В дешевом секторе услуг есть быстрые телефонные консультации, в которых используются повторяющиеся расплывчатые готовые сценарии для всех абонентов. Людей, занимающихся этим, обучают говорить правильные вещи, обещать денежное улучшение и прежде всего сохранять клиента на линии. Это конвейер дешевых чудес, предлагающий быструю "психическую пищу" наравне с мультфильмами про Дональда Дака. Такое сравнение может показаться несправедливым, и я приношу свои извинения создателям мультфильмов про Дональда Дака.

В дорогом секторе услуг находятся часовые частные консультации, которые стоят огромных денег и предоставляют вселенную на блюде. В эпоху личных тренеров и личных психотерапевтов, не удивительно, что находятся те, кто хочет личного экстрасенса. Если у президентов и королей были личные астрологи/предсказатели, это ведь должно быть хорошо, ведь так?

Чтобы попытаться охватить это богатейшее и удивительное поле деятельности, я разбил его на несколько категорий.

Классификация экстрасенсорного восприятия(чтения).

Есть много различных типов экстрасенсорного чтения. Наиболее популярными являются:

Таро. Чтение, якобы основанное на интерпретации карт Таро и их символическом значении.

Астрология. Основывается на абсурдном убеждении, что изучая положение планет и других небесных тел, можно выявить их влияние на личность или будущее.

В этих случаях человек, предоставляющий трактовку, не обязательно утверждает, что он является экстрасенсом. Они может утверждать, что изучил науку предсказания, наподобие того, как можно изучить, например, медицину. Другие примеры подобного типа включают в себя следующие виды:

Хиромантия. Получение информации на основе линий и других аспектов ладони.

Графология. Получение информации на основе образца почерка. (Графологию не следует путать с анализом почерка, который применяется в криминалистике. Анализ почерка используется, например, для отличия образцов почерка одного и того же человека).

Другие типы чтений определяются в терминах конкретного психического дара, которым владеет экстрасенс, по его утверждениям. Наиболее распространенными являются:

Медиумизм. Основывается на воображаемой коммуникации с умершими людьми, или, если использовать жаргон, людьми, которые стали "духами". Также известен как «спиритизм». Или же как "эксплуатация людей, понесших тяжелую утрату с целью обогащения".

Ясновидение. Этот термин, пожалуй, наиболее применим для всего, и, следовательно, наименее поддаются определению. Ясновидящие утверждают, что видят и воспринимают информацию через психическую чувствительность к некоторым формам энергии, вибрации, или ощущений. "Ясно-слушания" является эквивалентным термином для получения информации в слуховой форме. "Ясно-чувствование" опирается на кинестетическое восприятие.

Психометрия. Получение информации путем касания к объекту. Получаемая информация может быть о (а) владельце предмета или (б) событиях, связанных с этим объектом.

Гадание на хрустальном шаре. Получение информации при помощи пристального взгляда в хрустальный шар или аналогичные изделия.

Чтение ауры. Получение информации на основании цветных энергетических полей человека (полностью фиктивных, существующих только в сознании практикующего).

Интуитивная информация. Некоторые экстрасенсы предпочитают избегать любой конкретизации способа получения информации, полагаясь только на развитую интуицию.

Этот список охватывает наиболее популярные виды психических чтений, но есть и многие другие.

Чтения, классифицированные по содержанию

Тематика экстрасенсорного восприятия значительно варьируется. Для наших целей, достаточно перечислить три основные категории. В порядке увеличения области охвата они таковы:

Здоровье. Чтения, которые сосредоточены в первую очередь на вопросах здоровья и благополучия. Чтение ауры часто попадают в эту категорию. Другие экстрасенсы могут выбрать специализацию в этой области, например, расклады Таро для получения информации о здоровье клиента.

Личность и характер. Внимание обращается не только здоровье, но и на многие другие аспекты характера клиента, его личности и способностей. Как пример - графология. Результаты подобного экстрасенсорного восприятия частенько преподносят с вычурными названиями наподобие "экстрасенсорный профиль человека" или "интуитивный анализ характера". Тематика, как правило, формируются преобладающим рыночным спросом.

Общие вопросы. Некоторые экстрасенсы охватывает не только сферу здоровья и характера, но и, кажется, получают информацию в виде конкретных имен, мест, дат и событий из прошлого клиента, настоящего и будущего. Ясновидящие обычно работают в этой категории.

Чтения, классифицируемые по способу подачи информации

Результаты экстрасенсорного восприятия могут быть преподнесены следующим образом:

Один-на-Один, при личном контакте. Наиболее распространенная форма экстрасенсорной работы - личное взаимодействие клиента с экстрасенсом. Это может происходить в кабинете экстрасенса, на дому клиента или же в режиме уличного представления.

Один-на-Один, дистанционно. Производится без реальной встречи, при использовании телефона, по радио, почты или через Интернет.

Групповое чтение. Экстрасенсы иногда работают и с отдельными группами/коллективами. Например, астрологу может быть предложено подготовить гороскоп на группу людей, считающихся единой командой (спортивные команды, коллективы и др.).

Публичное чтение. Некоторые из наиболее амбициозных экстрасенсов организуют публичные демонстрации перед большими аудиториями. Это часто случается в спиритической деятельности.

Чтения, классифицируемые в зависимости от клиентов

Так же как существует множество различных типов психики и психических чтений, существуют разные типы клиентов. Наиболее распространены следующие три типа:

Персонально \ в целях развлечения. Есть люди, которые идут к экстрасенсам просто из любопытства. Они могут быть просто заинтригованы, желая посмотреть, что будет происходить, или рассматривают данное мероприятие в качестве развлечения. Женщины, которые работают в одном офисе часто организуют группы с визитами к экстрасенсам "юмору ради".

Персонально \ с конкретными проблемами. Чаще всего, люди приходят на прием к экстрасенсу, потому что они ищут помощь в связи с конкретным вопросом, беспокойством или проблемой. Это может быть, что угодно, от межличностных советов или карьерных вопросов до оказания помощи в поиске утерянных эмоционально значимых предметов.

Корпоративно. Некоторые компании используют экстрасенсов для помощи в поиске и продвижении решений или в других аспектах финансовой деятельности компании. Это достаточно опасное

заблуждение, и может привести к всякого рода предрассудкам и несправедливости.

Теперь, когда мы определились с формами «холодного чтения» и "экстрасенсорного восприятия", мы можем определить термины, используемые в остальной части данной книги.

Термины, используемые в данной книге

В этой книге я буду использовать термин "**психическое или экстрасенсорное чтение**" / "**экстрасенсорное восприятие**" для обозначения любой из услуг или же всего спектра услуг, описанных выше в разделе "Что такое психическое чтение?». Единственный общий фактор - это то, что человек, предоставляющий услуги "психического чтения" предоставляет информацию, не основанную на (а) обычных человеческих чувствах, (б) рациональном мышлении (в) догадках и удаче.

Я буду использовать термин «**клиент**» означающий лицо, которому предоставляется "экстрасенсорное чтение".

Я буду использовать термин "**экстрасенс**" для обозначения любого человека, предоставляющего информацию с *использованием холодного чтения*. Без каких-либо глобальных обобщений. Давайте представим себе на минуту, что есть реальные экстрасенсы, и другие люди, которые претендуют на обладание этих сил и умений, но просто используют методы "холодного чтения". **Эта книга касается исключительно деятельности второй группы.**

Кстати, эта книгу с одобрением должны оценить подлинные экстрасенсы, если таковые действительно существуют. Материал данной книги поможет людям различить подлинных экстрасенсов, которые щедро делятся своими способностями, и бесстыдными имитаторами.

Пять популярных заблуждений

Есть множество заблуждений о холодном чтении. Вот пять наиболее распространенных, от которых мы должны избавиться, перед тем как двигаться непосредственно к практической информации. Каждый из нижеприведенных факторов *может играть определенную роль* в холодном чтении, но не они определяют результат.

1. Язык тела

Некоторые люди полагают, что экстрасенсы основывают свои показания на так называемом «языке тела» клиента. В случае, если вы не в курсе, что это за «наука», то язык тела является популярным термином для изучения невербальной коммуникации, такой как положение тела, выражение лица, манеры и жесты.

Язык тела может играть определенную роль в холодном чтении, как мы увидим позже, но обычно он играет лишь незначительную роль. От него нет никакого толка при дистанционном считывании (например, работа с клиентом по телефону или по почте). Кроме того, теория языка тела не может объяснить, как экстрасенсы придумывают имена, даты и подробности в прошлом.

Рискуя показаться скептиком по *любому поводу* (которым я не являюсь), я мог бы добавить, что в моем понимании "язык тела" является очень сомнительной "наукой". Мне кажется, что справедливые аспекты невербалики, как правило, очевидны, а то, что не является очевидным далеко не так уж достоверно. Однако, здесь не место для более развернутого обсуждения.

2. Проницательное наблюдение

Некоторые скептики предполагают, что экстрасенсы полагаются на проницательное наблюдение за клиентом для получения подсказок о характере, карьере и интересах. Мне думается, что данное мнение обусловлено большой известностью историй сэра Артура Конан Дойла о детективе Шерлоке Холмсе. В этих заслуженно известных сказках, харизматичный детектив иногда демонстрирует свою способность выводить многие конкретные детали о человеке за счет своего проницательного наблюдения.

Эта техника действительно является одним из факторов в холодном чтении. У практиков "холодного чтения" есть свои любимые сказки о

выдающихся достижениях, полученных при помощи проницательного наблюдения (у меня свои, и мы позже их рассмотрим). Однако, этот метод не представляет комплексного механизма психических чтений. Некоторые экстрасенсы работают с клиентами по радио, по телефону или по почте. Другие часто представляют информацию, которая не может реально опираться на такие подсказки.

Я хотел бы добавить, что по моему опыту, потенциал для получения информации таким способом является гораздо более ограниченным в реальной жизни, чем это показано в художественной литературе и в книгах о холодном чтении. Однако даже признавая то, что дедуктивное наблюдение иногда может проявлять себя очень хорошо, оно в некоторой степени бесполезно. Первоочередной задачей холодного чтения *не является* предоставление точной информации, полученной каким-либо образом. Речь идет о применении *стратегии обмана* в предоставлении информации, когда на самом деле реальной информации очень мало или она отсутствует.

3. Поиск зацепок

Другая популярная теория гласит, что холодное чтение это все "поиск зацепок", то есть попытки "выудить" информацию из клиента скрытыми методами. Да, в этом есть доля истины. Холодное чтение *может* включать в себя тонкие хитрости, чтобы получить информацию (а также такие же тонкие и незаметные, как падение фортепиано).

Однако, «поиск зацепок» это просто одна небольшая часть из полного объяснения. Более того, это слишком куцое описание того, что на самом деле происходит. Обман кроется в деталях того, как осуществляется "поиск зацепок", и как полученная информация затем используется в контексте чтения.

4. Неопределённость и обобщение

Некоторые люди полагают, что "психическое чтение" состоит только из расплывчатых и обобщенных заявлений, которые могут означать что угодно. Я удивлен, как часто эта ложная теория предлагается людьми, которые должны знать процесс лучше, в том числе, и вроде бы хорошо информированными скептиками.

Теория "неопределенности" справедлива только для самых банальных и поверхностных аспектов "экстрасенсорного бизнеса". Идеальный (и совершенно глупый) пример - это гороскопы, которые печатаются в газетах, которые (а) не могут найти получше материала для публикаций, и (б) относятся к своим читателям, как к суеверным идиотам.

Во всех других случаях, эта теория не выдерживает никакой критики. Многие практики "холодного чтения" предоставляют своим клиентам очень конкретную информацию, например, имена, даты и подробные описания людей и мест.

Позже в данной книге вы встретите рассказ об экстрасенсе, который *назвал* клиентке имя ее брата - без догадок, подсказок или предварительной информации. В другом случае, экстрасенс точно описал довольно необычную работу, которую выполнял клиент *26 лет назад*. В обоих случаях я выполнял роль «экстрасенса». Как я был в состоянии выдавать такую "удивительно" конкретную информацию? Все это будет раскрыто позже.

5. Глупость, доверчивость и легкоеверие?

Есть те, кто считает, что любой, кто консультируется с экстрасенсами, или верит в "экстрасенсорное восприятие", должен быть глупым, доверчивым или легкоевым. Это очевидно не так на самом деле. Есть бесчисленное множество клиентов, которые, по любым критериям, являются очень умными и проницательными людьми.

Если у вас есть хорошее представление о том, как работает холодное чтение, и как его блокировать, то оно не может быть использовано против вас. В противном случае может. Не имеет значения, насколько умным, высококвалифицированным или интеллектуально блестящим человеком при этом вы можете быть. Ни одно из этих качеств не представляет трудности для хорошего практика "холодного чтения».

Кстати, то же самое верно для любого квалифицированного обмана. Если вы знаете, как обман работает, то вы не можете быть обмануты с помощью его. Если вы не знаете, то можете. Ученый-ракетостроитель может быть обманут шулером, потому что он специалист в ракетостроении, а не в методах обмана. Эксперт в одной области не является автоматически экспертом в другой.

Более того, методы обмана сами по себе являются чрезвычайно обширной и сложной областью. Изучение этого может легко занять всю жизнь исследователя, и включает в себя множество специализированных областей для изучения. Эксперты в одной области (например, карточные манипуляции или шулерство в азартных играх) могут почти ничего не знать о других областях (например, о гнутье металлических ложек или холодном чтении).

Дальнейшая структура

Остальная часть этой секции разделена на семь подразделов. К ним относятся:

Подготовка (следующая страница). Методы, используемые экстрасенсами, для обеспечения удачного начала коммуникации, непосредственно перед самым чтением.

Основные темы. Темы, которые обеспечивают основу для чтения.

Элементы холодного чтения. Различного вида заявления и вопросы, на которых построено чтение. Описано 38 различных элементов коммуникации, разделенных на 4 главные группы.

Беспронимчивая игра. Как экстрасенс может превратить «мисс» в «хит», и избежать ошибок.

Ключевые моменты презентации. Аспекты самопрезентации, которые могут повысить эффективность чтения.

Сбор единой конструкции воздействия. Как экстрасенс соединяет вышеупомянутое в структуру успешного чтения.

Как справиться с скептиками. Как экстрасенсы справляются с весьма скептически настроенными или «трудными» клиентами.

Примечания к объяснению принципов работы

Пример по умолчанию: чтение один-на-один по картам Таро.

Было бы весьма непрактично привязывать каждую технику холодного чтения ко всем видам психических консультаций. Поэтому я использую индивидуальное чтение на Таро, как пример по умолчанию. Те же принципы и методы могут быть адаптированы для использования в других типах работы, перечисленных ранее.

О фиктивных диалогах

Во второй секции присутствуют многочисленные диалоги между экстрасенсом и клиентом. Эти диалоги являются чисто гипотетическими и предназначены для иллюстрации *типичных* психических чтений. Они основаны главным образом на моем собственном опыте, а также информации от других исполнителей и исследователей. Секция третья, напротив, содержит стенограммы фактических холодных чтений в моем исполнении.

О женских местоимениях¹

В данной секции я использовал местоимения женского рода, когда речь идет об экстрасенсах и клиентах. Экстрасенсы и клиенты мужчины существуют, но их меньшинство.

Почему большинство клиентов женщины?

Интересно поразмышлять, почему большинство клиентов составляют женщины. Это не имеет ничего общего с доверчивостью, и любого, имеющего такие взгляды, нужно бы малость поджарить на костёрчике, пока он не станет говорить более осмысленно. Я думаю, что имеется две возможные причины. Первой является то, что многие социальные и культурные факторы поощряют женщин приписывать им развитое интуитивное восприятие. Это, в свою очередь, может сделать их более восприимчивыми к идее, что кто-то может знать вещи, непознаваемые обыденными средствами.

Во-вторых, социальные и культурные факторы также поощряют мужчин культивировать образ силы и независимости, и стремление к советам извне противоречит этому образу. Женщины менее склонны к такому типу поведения, и, как правило, охотно консультируются с целью получить те или иные рекомендации.

¹ Прим. Пер. - В переводе в основном будут использованы мужские местоимения, что способствует лучшему пониманию материала

Как это работает 1/7: Подготовка

Перед тем, как начать сеанс, специалист по холодному чтению может выполнить некоторые предварительные моменты, для обеспечения хорошего вступления перед самым чтением. Основная цель состоит в том, чтобы способствовать спокойной и дружелюбной атмосфере, в которой клиент не будет ни оспаривать, ни препятствовать процессу холодного чтения. Ниже приводится список некоторых из наиболее распространенных методов для достижения этой цели. Некоторые экстрасенсы могут использовать все из них, в то время как другие могут использовать только один или два элемента из приведенного списка.

1. Встреча и Приветствие

Некоторые экстрасенсы специализируются на работе при помощи переписки по почте или на дистанционным чтении, но большинство из них устраивает бизнес-встречи и непосредственно приветствуют посетителей. Если экстрасенс является симпатичным человеком, то встреча и приветствие клиентов не представляет проблемы. Другие экстрасенсы, менее одаренные естественной харизмой, могут использовать ряд методов, разработанных, чтобы помочь первой встрече.

Есть множество таких методов, и они, как правило, есть в книгах, написанных для продавцов и бизнес-переговоров. Одним из великолепных источников является бестселлер Николаса Бутмана "Как заставить людей поверить вам за 90 секунд или меньше" (*подробнее смотрите Приложении №3*).

Полное и всестороннее рассмотрение данного вопроса выходит за рамки этой книги. Тем не менее, я хотел бы отметить то, что я считаю самой важной и эффективной техникой: *ментальный сценарий*.

Сценарий - это просто короткое, простое и положительное утверждение о встрече. Вы мысленно повторяете его, перед тем, как готовитесь встретить кого-либо, и продолжаете делать это в процессе начала разговора. Вот простой пример:

"Мне нравитесь вы, я нравлюсь вам и наша встреча пройдет отлично".

Молодому человеку, перед полным неожиданных поворотов и нюансов «первым свиданием», было бы полезно запустить в своей голове примерно следующий «ментальный сценарий»:

"Я люблю тебя, я именно такой парень, какие тебе нравятся, и мы очень хорошо проведем время совместно".

Когда вы запускаете в действие "ментальный сценарий", вы автоматически получаете большую разницу в процессе общения с другим человеком. Ментальный сценарий может повлиять на вашу осанку и невербальный "язык тела", тон голоса, мимику, жесты и многое другое.

Для другого человека в большей или меньшей степени проблематично не реагировать на ваш "ментальный сценарий". На мой взгляд, "ментальные сценарии" являются очень полезными и эффективными. Таким образом, я бы не удивился, если бы некоторые экстрасенсы умело использовали их при встрече с клиентами.

2. Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества

Экстрасенсу необходимо подчеркивать, что Таро не является точной наукой - оно включает в себя некоторые элементы *интерпретации*. Он (экстрасенс) может использовать другие термины, такие как «интуитивное понимание» или «чувствительность». Необходимо способствовать тому, чтобы и она, и клиент *работали совместно* и сотрудничали. Например, экстрасенс может сказать что-то вроде этого:

"Я не обязательно всегда точно знаю, что карты пытаются мне сказать. Иногда мне не очень понятно, как будто смотришь сквозь туман, и точный смысл на самом деле будет больше понятен вам, чем мне! Так что имейте это в виду."

Это заставляет клиента чувствовать себя в качестве активного участника в чтении, а не быть пассивным и молчаливым получателем психической мудрости. Основным моментом, очевидно, заключается в поощрении клиента к добровольному предоставлению информации и помощи экстрасенсу в правильных интерпретациях. Многих клиентов приходится убеждать, делать это, а некоторые изначально оказывают потрясающую поддержку. Если экстрасенс делает заявления, которые оказываются в принципе неверными, некоторые клиенты на самом деле *извиняются* за неспособность увидеть, так как это не вписывается в их восприятие действительности!

Это один из наиболее важных аспектов структуры взаимодействия, и относится ко многим различным видам психических чтений. Основная суть всегда одинакова: карты, звезды, вибрации, голоса духов или любая другая – это не совсем ясная информация, *поэтому* (указывается, что) клиент должен помочь в интерпретации и, *следовательно*, (подразумевается, что) клиент должен добровольно предоставлять информацию, когда это необходимо.

3. Создание уютной атмосферы

Экстрасенс пытается создать достаточно теплую и близкую атмосферу для чтения. Специфические особенности - в значительной степени вопрос личного стиля. Экстрасенс могла бы использовать немного более мягкий тембр голоса, чем обычно, или выбрать позицию полного принятия и понимания клиента, чтобы способствовать созданию раппорта. Что-либо, что символизирует радужное спокойствие, хорошо впишется в данную ситуацию.

Художественное оформление и "атмосферная обстановка" могут также играть важную роль. Экстрасенсы, которые принимают в собственных помещениях, могут производить чтение в комнате, специфично украшенной для этой цели, с литературой мистического характера, мягким освещением или свечами, запахам благовоний, расслабляющей "атмосферной" музыкой и так далее. В действительности они превращают чтение в театральную постановку, и соответственно создают для этого все необходимые условия.

Было бы неправильно предполагать, чтобы все экстрасенсы следуют подобным путем. Некоторые предпочитают работать в образе профессионального бизнес-консультанта. С этой целью они могут использовать соответствующую обстановку (например, большие кожаные диваны, в которых можно просто "утонуть"), и реквизит, который вы можете найти в типичном небольшом офисе (например, старый ежедневник, сломанный компьютер или "зажевавший бумагу" ксерокс).

Независимо от того, как создается эта атмосфера, задача в том, чтобы не дать возможности клиенту быть слишком настойчивым или вызывающе настроенным. Это также способствует чувству вовлеченности в определенный поведенческий **ритуал**. Ритуалы- проверенный временем способ ограничить привычные реакции (в том числе ответ "не торопитесь, это все не столь важно"), и таким образом создание необходимого поведения. Именно поэтому ритуалы присутствуют в каждой религии и военной организации. Чем больше времени уходит на следование ритуалу, тем тяжелее становится освободиться от него.

4. Установление доверия к экстрасенсорному восприятию

Экстрасенс демонстрирует те или иные подтверждения своих способностей, и транслирует идею - открыто или завуалированно - что (он)она опытный, уверенный в себе и проверенный временем практик. Есть множество способов сделать это, некоторые более очевидны, другие менее.

Один из наиболее распространенных способов - демонстрация отзывов предыдущих клиентов. Другой способ - демонстрация свидетельств, подтверждающих квалификацию от обучающих или "исследовательских" центров, наподобие "сертификат центра тарологических исследований". Эти сертификаты и свидетельства могут быть подлинными. С другой стороны, в наши дни настольных издательских систем и мастерских "мгновенной печати", любой может создавать собственные сертификаты на основе готовых макетов. Естественно, я тоже так делал, и это было весело.

Другая полезная хитрость - иметь несколько соответствующих справочников под рукой, поощряя мысль, что Таро (или любой другая выбранная область) представляет собой огромное поле для исследований. Весьма остроумно в процессе чтения взять в руки увесистый справочник для того, чтобы "прояснить" нюансы интерпретации!

Еще один способ повышения "кредита доверия" является использование реквизита хорошего качества. Карты Таро, которые хорошо сделаны, и прекрасно иллюстрированы, несут в себе больше убедительности, чем напоминающие бонусные карточки из пакетиков с чипсами. Я предпочитаю использовать колоду "Средневековое Таро Скапини» (в ориг. «The Medieval Scapini Tarot»), производимую в США Games Systems Inc, Стэнфорд, Коннектикут. Карты красивые, очаровательные и отличного качества, и я искренне поддерживаю их применение.

Я должен добавить, что я не связан с U.S. Games Systems, и это вполне объективное личное мнение по поводу карт. С учетом вышесказанного, если U.S. Games Systems высоко оценят мои комментарии, и предложат мне большое количество колод карт (или большую сумму денег) в качестве очаровательного жеста доброй воли, я был бы счастлив принять такое поощрение без ущерба для моей честности любым способом. Желательно им иметь в виду, что в будущих изданиях этой книги моё одобрение, возможно, "эволюционирует" в направлении *других* полиграфических компаний, которые, возможно, будут немного более щедрыми в своей оценке моих ценных суждений.

Также весьма полезно использовать карты, которые выглядят и ощущаются очень старыми. Один из способов - купить колоду у какого-либо коллекционера, в которой карты достаточно антикварно выглядят. Другой способ - искусственное старение карт. Простейшая формула для махинаций - окунуть карты в холодный слабый чай, а потом малость "поджарить" в духовке (карты, а не фальсификатора) - можно получить при этом отличный результат.

Рассказ экстрасенса о своей практике тоже является очень важным фактором. В моих собственных экспериментах, я обычно старался «случайно» упомянуть о многих годах изучения своей "области знаний", также о работе с некоторыми VIP-персонами, которые постоянно пользуются моими услугами, а также делал завуалированные намеки о вхождении в элитарные круги социума и знаменитостей.

5. Создание системы убеждений

Одновременно с демонстрацией собственных заслуг и компетентности, экстрасенс также старается поднять авторитет Таро или той области гадания, которой пользуется. Это принуждает клиента отнестись к происходящему со всей серьезностью, если даже не торжественностью. Например, экстрасенс может обратиться к долгой истории карт Таро, или, насколько Таро пользуется всеобщим уважением, или же упомянуть множество клиентов, которые получили пользу от его способности проникать в суть происходящего.

Всё это должно способствовать росту уважения клиента к экстрасенсорным практикам, а не отношению к этому с иронией. Задача экстрасенса - представить клиентке процесс чтения как некий психический эксперимент с вовлечением некоего бесценного источника мудрости. На самом же деле, клиентка просто платит наличными, чтобы кто-нибудь с ней поговорил.

Первоначальная обработка для укрепления веры также препятствует неудобным и ненужным вопросам. Ведь наверняка не будет пользы от того, если клиентка спросит, как 72 кусочка крашеного картона, с цветными рисунками, взятыми из средневековых европейских книг, могут "пролить свет" на какой-либо вопрос вообще - не говоря уже о имеющихся вариантах романтических отношений или же о перспективе карьерного роста.

Этот аспект настройки продолжается во время всего чтения, и как именно мы увидим чуть позже. Попутно отмечу, что подобные уловки, кажется, особенно распространены среди астрологов. Некоторые из них треплются обо всем: от древних вавилонян до известных политиков, да так, что уши сворачиваются в трубочку. Тем не менее, большинство из них достаточно умны, чтобы понимать, что вынуждать зевать клиента от скуки в течение первых пяти минут сеанса не является хорошей затеей.

6. Предварительное получение права на ошибку

В своем вступительном слове, экстрасенс, как правило, заранее оправдывает возможность любой грубой ошибки, которая может

возникнуть позже. Экстрасенс также дает понять, что не претендует на полное понимание "получаемой" информации. Например, он может сказать что-то вроде следующего:

«Я честно признаюсь вам, что я иногда допускаю ошибки. Замечательно быть постоянным источником абсолютной истины, но, в конце концов, я всего лишь человек, и я лишь могу попытаться сделать все возможное для вас. Понимаете ли вы это?»

Это подкупает своей прямоотой и честностью, и направляет клиента для сочувственного восприятия усилий экстрасенса. Этим также клиент подготавливается для как можно большей помощи в процессе (большинство клиентов не получают никакого удовольствия от взаимного противостояния).

Сказанные веселым и успокаивающим тоном, такие замечания могут дать многообещающее начало для процесса чтения. Реальная цель, конечно же, состоит в том, чтобы облегчить экстрасенсу отступление от любых неправильных заявлений, что он может сделать в ходе чтения.

7. Проверка на наличие предыдущих сеансов чтения

Экстрасенс спрашивает, была ли клиентка на подобных сеансах ранее, и если да, то как давно. Основная причина этого - страховка от того, чтобы случайно не дать противоречивые показания одному и тому же человеку. При том, что с момента предыдущего сеанса прошло два или три месяца, любые расхождения между последним чтением и текущим, могут быть объяснены изменениями в жизни клиентки, нюансами толкования или "влиянием" тех или иных сил.

Экстрасенс также может отметить, что он пользуется нетрадиционной системой соответствий, или системой, над которой он сам работал на протяжении многих лет. Это помогает скрыть любые расхождения между тем, что он говорит клиентке и тем, что могли сказать другие экстрасенсы.

8. Установка непринужденного общения с клиентом

Экстрасенс должен стараться быть радушным, очаровательным и по возможности безобидным. Он должен стремиться к созданию праздничной и дружественной обстановки для общения, и перейти к более тесной коммуникации на "ты", если это будет адекватно.

Это может выглядеть не более чем обычной вежливостью, но это неспроста. Экстрасенс хочет преодолеть любые естественные защитные

барьеры, какие могут быть у её клиентки, и привлечь к сотрудничеству настолько, насколько это вообще возможно. Некоторым экстрасенсам, медиумам и особенно тем, чья работа имеет привкус "духовности", нравится делать приятные и умиротворяющие вступительные заявления подобного типа:

"Я хотела бы приветствовать вас с любовью в духе и постараться одарить вас теми дарами, которые посылаются нам высшими силами"

Экстрасенс также отслеживает различные проявления страха или беспокойства, которые могли бы препятствовать росту взаимопонимания. Например, некоторые клиенты опасаются, что экстрасенс сможет увидеть слишком многое (*разоблачение темных тайн!*), или же предречь плохие новости. Хорошей идеей для экстрасенса было бы заранее попытаться устранить подобные опасения, примерно вот так:

«Позвольте мне сразу вам сказать, что нет ничего такого, о чем стоило бы волноваться. Мы находимся здесь, чтобы рассмотреть положительные тенденции в вашей жизни, и только их, для того, чтобы помочь вам максимально использовать то, что встретится вам на вашем пути. В будущем может оказаться масса положительных возможностей, даже тех, о которых вы и не предполагаете! Конечно же, в жизни каждого человека есть чередование светлых и темных полос судьбы, ведь это реальность, так ведь? Но я хотела бы сосредоточиться на солнце, а не на дожде, вы ведь понимаете, о чём я?»

Анализ прогресса

На этом мы завершаем основные моменты Подготовки. Это первый из семи подразделов, на которые поделена вторая секция. Далее основные темы непосредственно связаны с экстрасенсорным чтением.

Как это работает 2/7: Основные темы

До сих пор мы рассматривали то, каким образом экстрасенс пытается начать чтение, чтобы это могло способствовать его дальнейшему успеху. Следующим этапом является начало непосредственно самого чтения.

Психическое чтение состоит **из тем** (о чем говорит экстрасенс) **и элементов** (непосредственно те фразы, которые он при этом говорит). Элементы чтения мы рассмотрим в последующих подразделах и секциях. Темы обеспечивают основные формы и структуру для чтения, и они должны иметь отношение к жизни субъекта. Практики холодного чтения полагаются на четыре главные темы:

Любовь, романтика и отношения

Деньги и материальные блага

Карьера и личностный прогресс

Здоровье и благополучие

Есть также три менее значительные темы. Как правило, они не столь важны, как четыре основные, но они также могут оказаться очень плодотворными. К ним относятся:

Путешествия

Образование и стремление к новым знаниям

Амбиции, надежды и мечты

Обратите внимание, что 'Путешествие' может пониматься как в буквальном смысле ("путешествие по воде"), или в переносном смысле ("*путешествие из одиночества в любовные отношения*"), как больше нравится экстрасенсу.

Это те темы, которые, как показывает опыт, наиболее важны для большинства клиентов, большую часть времени. Теперь мы можем посмотреть те фактические элементы, из которых состоит чтение.

Как это работает 3/7: Элементы чтения

До этого мы рассмотрели Подготовку и основные темы, вокруг которых строится чтение. Но что же фактически экстрасенс при этом говорит?

При простеньком чтении экстрасенс может использовать более и менее готовый стандартный текст или вносить в него некоторые незначительные изменения. Однако такие показания редко бывают достаточно убедительными, и не являются холодным чтением в истинном смысле.

Холодное чтение не предполагает наличия заранее готового сценария. Оно состоит из множества *различных типов* высказываний (и вопросов), которые *могут казаться* более значительными или значимыми, чем они есть на самом деле. Я буду называть каждый тип подобных сообщений «элементами». Совокупный эффект этих элементов - это *создание* иллюзии того, что чтение имеет экстрасенсорную или мистическую природу.

Я собираюсь описать 38 самых полезных и продуктивных элементов, которые я знаю. Я дал им краткие названия для *удобства* и понимания, и разделил их на четыре следующие группы:

- **О характере**
- **О фактах и событиях**
- **Об извлечении информации**
- **О предсказании будущего**

Тут нет жесткого и четкого деления. Некоторые элементы, перечисленные в одной группе может так же легко были перечислены и в другой.

Знакомясь с данными элементами, также имейте в виду, что более поздние Секции посвящены следующему:

- Что экстрасенс делает, в случае, если элементы не работают (Беспроегрывные игры)
- Роль *предоставления* информации ("Ключевые моменты презентации")
- Как полностью работает процесс холодного чтения («Собираем все воедино»)

Элементы, связанные с характером.

Первая группа элементов главным образом связана с личностью клиента и его характером.

1. Радужная уловка

Радужная уловка - утверждение, характеризующее клиента одновременно с противоположных сторон характера. Как пример:

"Вы можете быть очень отзывчивым человеком, чутко реагирующим на потребности других людей, но бывают моменты, если быть честным, вы понимаете, что иногда поступаете весьма и весьма эгоистично".

В этом случае, клиентке говорят, что она является одновременно бескорыстной и эгоистичной. Есть бесчисленное множество вариаций подобного рода - одновременная интровертность и экстравертность, застенчивость и самоуверенность, ответственность и раздолбайство. Здесь осуществляется охват различного рода противоположностей, подобно радуге, которая включает в себя все цвета.

Радужная уловка является очень распространенным элементом в холодном чтении. Хорошо звучит, производит впечатление проницательности, и получает хороший отклик от большинства клиентов. Вот еще один пример:

"Я бы сказал, что в основном вы довольно тихий и скромный человек, но при определенных обстоятельствах, вы вполне способны быть душой компании, если это позволяет настроение".

Такие заявления не так трудно составлять. Во-первых, экстрасенс определяет общие черты личности. Затем она описывает клиенту как присутствие в нем данных черт, так и их недостаток. Наконец, она соединяет две противоположности в одной инструкции с некоторыми ссылками на время, контекст, настроение или возможности. В приведенном выше примере экстрасенс ссылается на "определенные обстоятельства". Другие хорошие ссылки - "в иной раз" и "всё же в вас присутствует потенциал, чтобы быть...".

Будучи простым и эффективным, данный элемент также предоставляет множество возможностей для включения в чтение мягкого юмора, направленного на типичные человеческие недостатки. В качестве примера:

"У вас есть врожденная способность к аккуратности, точности и порядку, но в то же время я вижу некоторые признаки того, что эта способность не всегда преобладает, и вы можете в некоторых случаях

- ммм, как бы это деликатно сказать...временами оставаться без присмотра этой способности"

Утверждения в стиле "радужной уловки" весьма безопасны, так как большинство черт личности не являются неизменными или четко измеримыми. Очень малое количество людей всё время деятельны или же *постоянно* интровертны. У большинства из нас проявляются обе тенденции время от времени, в зависимости от обстоятельств. Более того, не существует объективного способа оценки того, где каждый из нас находится на шкале между крайностями коммуникабельность/интровертивное поведение.

Уход от измеримого

Невозможность количественной оценки и опровержения является важным аспектом радужных уловок. Эти типы утверждений действительно не работают, когда имеют дело с измеряемыми характеристиками.

Чтобы понять, что я имею в виду, представьте, что в процессе чтения неопытный практик холодного чтения решил остановиться на вопросах карьеры клиента. Он мог бы решить прокомментировать отношение клиента с компьютерами и новыми технологиями:

"Есть признаки того, что вы находитесь в гармонии с современным миром, и что новые технологические разработки, компьютеры, интернет и тому подобное - не представляют для вас какого-либо опасения. Тем не менее, время от времени вы находите данную область довольно сложной, как и многие люди... Эпоха микрочипов иногда оставляет вас сбитым с толку".

С точки зрения структуры это идеально построенная радужная уловка, но она ошибочна. Рассматриваемая черта измерима, и, следовательно, восприимчива к фактическому опровержению. Клиент может ответить следующее:

"На самом деле, я работаю в отделе обработки данных в течение пятнадцати лет, а также читаю лекции по новым технологиям в свое свободное время. Я никогда не считал, что здесь для меня могут иметься какие-либо сложности."

Это очевидная ошибка не должна пугать экстрасенса, поскольку есть множество способов выхода из неё (мы рассмотрим это позже, в главе «Беспроегрывная игра»). Тем не менее, это маловероятный пример показывает, почему элемент радужной уловки обычно применяется к чертам, которые мало поддаются количественному описанию. Это также

иллюстрирует потребность подавать экстрасенсорные чтения с точки зрения потенциальных возможностей, а не действительности и фактов.

2. Утонченная лесть

Утверждения, наполненные тонкой лестью, предназначены для того, чтобы тонко польстить клиенту, для успешного воздействия на него. Данный алгоритм содержит утверждения, в которых клиент оценивается по сравнению с "людьми в целом" или "большинством из тех, кто вокруг вас" и содержит намек на небольшую, но существенную особенность или характеристику, более развитую чем у окружающих. Давайте рассмотрим следующий не совсем удачный пример:

"Вы удивительно честный человек!"

Это, конечно, льстит, и даже может оказаться правдой, но это очень плохой пример для холодного чтения. Первым проблемным моментом в данном высказывании является то, что оно воспринимается и звучит, как чистая лесть, потому что это и есть лесть, и больше ничего. Большинство людей с подозрением относятся к такой откровенной и грубой лести и сразу же её отклоняют. Второй момент - в данном высказывании отсутствует какая-либо "привязка" к системе экстрасенсорного получения информации (ТАРО, физиогномика, различные виды гаданий), которая, теоретически, используется. В-третьих, здесь нет ссылок на информацию о других людях. Это слишком банально и примитивно, чтобы выглядеть информацией, проникающей в самую суть.

Это же самое утверждение можно легко превратить в успешный элемент тонкой лести. Предположим, что экстрасенсу дали часы, принадлежащие кому-либо, и он выполняет психометрическое чтение (получение информации о человеке, якобы основанное на работе с предметом, принадлежащим или используемом клиентом). Это могло бы проходить примерно так:

"Я чувствую, что владельцу данного предмета в целом можно доверять. Я бы даже сказала, что этот человек несколько более честный и порядочный, чем подавляющее большинство людей. Нет, не святой или идеальный, вовсе нет, но можно сказать, что когда это особенно имеет значение, он действительно понимает всю важность того, чтобы быть надежным. Я чувствую энергетический поток, несущий информацию, что данный человек опирается на крепкие хорошие ценности, которым он пытается следовать, хотя, возможно, и не всегда последовательно. "

В общей сумме, весь этот рассказ дает следующее: "вы в основном честны". Тем не менее, это *звучит*, словно это реальное экстрасенсорное взаимодействие с "информационным полем", полное понимания и пронизательных замечаний о конкретном человеке.

Честность является хорошим качеством для использования в качестве основы для элемента утонченной лести, так как подавляющее большинство людей склонны думать о себе как о честных людях. Некоторые иные черты личности также могут быть использованы подобным образом. Среди них наиболее проверенными являются:

- Трудолюбие и старательность
- Добросовестность
- Справедливость
- Чуткость и эмпатия
- Независимость

Хочу особо упомянуть о двух чертах, которые можно фигурально назвать "*золотой пылью лести*". Это всегда работает, всегда впечатляет, и может дать психическому чтению хороший толчок для дальнейшего развития. Я всегда старался держать их в постоянном резерве, как чрезвычайно мощные. Вот они:

- Быть мудрым по отношению к происходящему, использовать мудрость, полученную через личный опыт, а не черпать её из "книжной учености"
- Знать, что такое быть хорошим другом

Ещё для примера, как медиум может применять данные элементы при "общении с духами":

Например, медиум сообщает, что принимает сообщение от умершего родственника, и выдает лесть на основе выражения "Ты мудр". Вот как это могло бы выглядеть:

"...Ваша погибшая сестра сейчас тут. Она говорит со мной, и хочет, чтобы вы знали, что она всегда восхищалась вами, даже если не всегда могла это выразить. Она говорит... так, это кажется... да, я вижу, она говорит, что вы намного более чутки и пронизательны, чем многие думают. Она всегда считала вас очень мудрым человеком и имеет ввиду совсем не, так называемую, "книжную мудрость", а

мудрость, которая видна во всем вашем жизненном пути и отношении к происходящему, а такое далеко не о каждом скажешь. Она даже немного смеется: говорит, что вам иногда приходилось учиться на своем горьком опыте. Также она говорит, что вы достаточно умны чтобы понимать, что мудрость приходит к нам во многих формах."

Довольно хороший шаг - немного польстить клиенту, дабы облегчить холодное чтение. Если медиум льстит клиенту и при этом остается открытым, он повышает шансы на то, что клиент примет "реальность" наличия экстрасенсорных способностей.

3. Задатки экстрасенса

Это заявление, которое открывает клиенту наличие у него некоего сверхъестественного дара, или по крайней мере чувствительности к людям с таким даром. Это можно рассматривать как частный случай тонкой лести. Данный элемент крайне распространен во всех видах чтения.

Также как и в случае с утонченной лестью, нельзя просто напрямую похвалить клиента и надеется, что это возымеет эффект. "Опа! Да ты тоже экстрасенс!" - не самый удачный подход. Вот как этот элемент мог бы использовать чтец карт таро:

"Карта Король Жезлов, как правило свидетельствует о высокой проницательности или даже наличии дара. Конечно, дар есть у всех. Но у каждого он разный. В вашем случае это вторая карта верхней триады, которая раскрывает вашу личность. Это значит, что у вас очень сильный дар, некий природный инстинкт, который будет служить вам верой и правдой, если вы конечно научитесь к нему прислушиваться. Также тут есть поддержка карты Восемь Монет в той же линии. Значит у вас отличная почти сверхъестественная чувствительность когда дело касается материальных благ и финансов. Вы чувствуете возможную выгоду, как никто другой."

Небольшое разъяснение: то что происходит в выше представленном примере я позже объясню под названием "Жаргонный штурм". Т.е. я понятия не имею, что значит Король Жезлов и Восемь Монет, а фразы типа "верхняя триада" и "поддержка карты в той же линии" вообще только что придуманные глупости.

Заверения в наличии дара это очень широко используемый элемент во многих видах чтения. Редкий медиум скажет клиенту, что не может проверить наличие экстрасенсорных способностей. Заверения обычно сопровождаются маленькими "доказательствами", например, как это:

"Чувствую, что у вас есть хорошо развитое сверхъестественное чутье. Вы возможно из того типа людей, кто думает о каком-либо человеке с которым не встречался некоторое время и он тут же не с того не с сего звонит вам!"

Многие клиенты действительно подтвердят, что вещи подобного рода с ними случались. Однако, не перестают напоминать скептики, это вовсе не доказательство наличия сверхъестественного дара. Вы наверняка часто думаете о знакомых, и не менее *часто* принимаете от них звонки. Как правило тут нет никакой связи и вы даже не задумываетесь об этом. Однако есть шанс, что человек, о котором вы задумались, вдруг *позвонит* в тот же момент, это удивит и вы скорее всего запомните такой случай.

Мужские и женские заверения о наличии дара.

Вот несколько похожих почти анекдотичных предложений, которые могут заверить клиента в наличии дара. Вот те которые обычно используют к клиентам-женщинам:

"У вас есть врожденное сверхъестественное чутье, которое дает вам маленькие преимущества. Например вы чувствовали, что вам обязательно нужно сделать макияж без всякой причины, а через некоторое время раздается стук в дверь, а там кто-то, кто действительно рад что вы постарались выглядеть красиво ради него."

Для клиентов-мужчин, заверения могут быть выражены в несколько другой форме, дабы сыграть на струнах мужского эго:

"Каждый из нас наделён экстрасенсорным чутьём, и это правда, даже если Вы - очень приземлённый и прагматичный человек. Вы очень проницательны в отношениях с людьми. Вы видите людей насквозь, это некое "шестое чувство", которое развито у вас сильнее, чем у большинства людей. Вы можете быть хорошим бизнесменом или переговорщиком. Благодаря Вашей способности чувствовать людей, у вас возникает гораздо больше взаимопонимания с женщинами, чем у многих мужчин, и это причина, верите вы в это или нет, по которой многие женщины считают Вас весьма привлекательным"

Обнаружение у клиента "дара экстрасенса" - очень надёжный элемент холодного чтения, от которого есть очевидная польза: поддержание доверия, которое поможет в экстрасенсорном чтении (Об этом мы говорили выше в "Подготовке")

4. Сахарная пудра

Утверждения "Сахарной пудры" позволяют клиенту получить приятное эмоциональное удовлетворение в обмен на предлагаемый мусор. В общем

эта техника относится к готовности клиента принять участие в "сеансе". Вот отличная иллюстрация:

"У тебя доброе сердце. Ты воспринимаешь других людей с душевной теплотой. Ты знаешь, Таро больше относится к чувствам и интуиции чем к холодным фактам, и твое очень сильное интуитивное восприятие является крупнейшей причиной того, что карты Таро очень хорошо работают с тобой. Впечатления полученные от работы с тобой намного сильнее обычных впечатлений, полученных во время работы с другими клиентами."

Более или менее обязательно хвалить клиента за его "открытый разум" и "восприимчивость к разным видам мудрости". Это так же хитро, как и коварно, так как чем больше клиент верит в ту чушь, которая сказана ему, тем 1) легче проводить его счастливым к двери 2) чаще он будет приходить к вам.

Подачки могут быть также использованы для ослабления нетерпимости к чуши, которую может говорить экстрасенс, или для смягчения скептического настроения. В этом случае "подачкой" можно указать на то, каким хорошим, привлекательным человеком *мог бы быть* клиент, будь он настроен не так скептически. Может подойти что-то, похожее на это:

"Я чувствую, что Вы, в некотором роде, встали в защитную позу, будто бы закрылись в Вашей личной безопасной маленькой крепости. Это неправильно, потому что вы ограждаете себя от обилия света и любви, они могут быть вашими! Вам нужно расширить взгляд на жизнь и открыться для новых идей, даже если они на первый взгляд кажутся странными. Вы знаете, что вы не получите никакого вреда, если немного "ослабите оборону" и присмотритесь к сути предложения. Кто знает, может быть, вы найдёте ответы на вопросы, так давно терзавшие Вас."

Это не больше, чем лесть (хотя и очень хорошо преподнесённая), которая помогает играть на естественном желании человека быть принятым и любимым. Подачкой можно также подчеркнуть, насколько неправильно быть неуверенным, сомневаться и быть скептиком. Кроме того, экстрасенсы могут применять это просто для создания дополнительного эффекта. Всё это полезно для нашего ремесла.

5. Утверждение Жака

Этот способ включает в себя заявления, основанные на различных фазах жизни, которые все проходили. Он назван в честь Жака из комедии Шекспира "Как вам это понравится", из уст которого звучит знаменитый монолог "Семь возрастов человека".

Утверждения Жака вытекают из так называемых жизненных ритуалов, т.е. стереотипности жизненного поведения и типичности всех проблем, с которыми мы сталкиваемся на пути к зрелости. Многие работы о холодном чтении ищите в книге "Пассажи/Отрывки" написанной в 1976 году победителем конкурса "писатель Нью-Йорка" журналистом Гейлом Шихи (см. приложение 4). В этой книге очень хорошо разбирается то, что Шихи назвала "предсказуемыми кризисами взрослой жизни", эта книга - отличный справочник, знания полученные из нее можно применять как в холодном чтении, так и в других делах. Моя копия этой книги зачитана буквально до дыр.

Вот пример из моей практики связанной с Таро, астрологическим и ясновидческим чтением. Наиболее подходит для клиентов в возрасте 35-40 лет:

"Если вы честны с самим собой, то согласитесь, что часто задаетесь вопросом, что стало с мечтами вашей юности. Со всеми этими чудными амбициями и планами, которые вы лелеяли. Чувствую, что какая-то часть вас постоянно подталкивает отбросить весь мусор накопившихся проблем, сорваться с колеи и начать все с начала - время поступать, как вам хочется."

Как и многие другие элементы представленные здесь Утверждения Жака выглядит "кривовато" на бумаге. Однако, в контексте якобы экстрасенсорного чтения, с хорошим исполнением и вокальной подачей элемент крайне эффектен. Многие клиенты буквально раскрывали рот от удивления, ошарашенные они не могли поверить, что карты (звезды, почерк и т.д.) могут так точно отражать их переживания и занятия.

Забытые таланты

Вот другой пример Утверждения Жака, который подходит для молодых людей лет двадцати, которые, скорее всего, только начинают строить карьеру:

"Признайтесь, Вы часто испытываете чувство разочарования из-за того, что Ваши идеи и способности не получили должного признания. Не один и не два раза было так, что Вам приходилось изо всех сил пытаться заставить людей дать Вам показать, что вы умеете делать. Сейчас, когда Вы достаточно зрелый, чтобы признать, что Вам ещё многое предстоит изучить, и Вы готовы выделить время, чтобы освоить новые навыки, Вы часто встречаете людей, которые придерживаются других взглядов и часто не в состоянии оценить тот

вклад, который Вы могли бы внести, если бы они только позволили."

Данный элемент применим во многих видах психического чтения. По своему опыту скажу, что он очень хорошо подходит к астрологическому чтению, а также чтению по картам таро. Признаю, многие элементы не дают гарантии, и все может пойти наперекосяк (смотрите в более поздних секциях как выбраться из проблем, "Беспроегрывная игра"). Однако, правильно поданные Утверждения Жака крайне редко приводит к отрицательным реакциям.

6. Трава зеленее.

Элемент под названием Трава зеленее основывается на том, что все мы порой задумываемся о тех жизненных путях, по которым *не пошли*. Этот элемент - *разновидность Утверждений Жака*.

Есть множество примеров таких жизненных развилок, выборов определивших нашу дальнейшую жизнь. Люди, всегда жившие в густо заселенной, городской местности часто мечтают о более "свободной" сельской жизни. И наоборот, жители деревни зачастую задумываются о более легкой, удобной и волнительной - городской. Мало кто из нас не разу не задумывался, что "*Трава зеленее там, где нас нет*".

Обитатель офиса, запертый и ограниченный ежедневной рутинной приобретает тягу к разнообразию и изменчивости. А гиперактивный путешественник, редко задерживающийся на одном месте более двух дней может стремиться к стабильности и отдыху от аэропортов (и тамошней еды), отелей и междугородных звонков.

И так далее. Жизнь заставляет нас делать выбор из бесконечного множества вариантов, и каждому из нас интересно, что бы произошло, сделай мы другой выбор. Например, предположим, что клиент, кажется, обладает всеми признаками того, что он сделал успешную *карьеру*. Экстрасенс может сказать что-то вроде этого:

"Я вижу признаки материального успеха и профессионального роста, которые характерны Вам и которые отражают Вашу напористость и способность добиваться цели. Вы тот человек, который обеспечивает результаты, и эта Ваша черта принесла свои плоды.

Однако, есть и недостатки. Хотя вы и не признаетесь в этом открыто, я чувствую, что вам не хватает домашней, более спокойной жизни. Я не рискну сказать, что это большая проблема для вас, но чувствую, что ваша приверженность к работе не всегда приносит то, что вы

ожидаете.

Чувствую временами вы ощущаете в себе эту тягу к домашнему спокойствию, и размышляете, что случится если дать ей больше простора для развития. Чувствую это порождает внутренний конфликт и вы предпримете шаги для его разрешение в течение следующий 18 месяцев или около того."

Теперь представьте клиентку, которая производит впечатление успешной домохозяйки, вся ее жизнь вращается вокруг дома и семьи. В данном случае утверждение "Трава зеленее" тоже самое, что и в прошлом случае, только перевернутое с ног на голову:

"Я вижу в вас признаки стремление к спокойной, домашней жизни, вы привыкли это стремление удовлетворять, оно дает вам чувство безопасности и стабильности, это источник вашей силы, то что помогает вам заниматься своим делом. Не каждый может стать хорошим хранителем домашнего очага, но вы смогли.

Однако, стабильность и семейная жизнь имеют свои недостатки. Хотя вы и не признаетесь в этом открыто, я чувствую желание большего карьерного роста или, по крайней мере, возможности для самовыражения за пределами четырех стен вашего дома. Я не рискну сказать, что это большая проблема для вас, но чувствую, что такая приверженность дому и семье не всегда приносит то, что вы ожидаете.

Чувствую, временами вы ощущаете в себе эту тягу к другим способам самовыражения и размышляете, что случится если дать ей больше простора для развития. Чувствую это порождает внутренний конфликт и вы предпримете шаги для его разрешение в течение следующий 18 месяцев или около того."

Вы видите, что это тот-же самый пример что и раньше, только перевернутый. Хоть это и крайне банально, такой "кусочек" экстрасенсорного виденья и мудрости древних крайне полезен.

Утверждения "Трава зеленее" всегда были обязательной частью моего репертуара. Мне нравится их использовать, они хорошо работают, а также являются важными для "забивания" времени, поскольку могут растягиваться до поистине анекдотичной длины и дают много возможностей для импровизации.

7. Эффект Барнума

Это утверждения, искусно обобщенного характера, с которыми

большинство людей, если их об этом спросить, согласятся как с достаточно точным описанием самих себя. Вот, на выбор:

"Вы очень сильно нуждаетесь в том, чтобы люди любили и уважали вас."

"Вы склонны чувствовать, что упустили множество возможностей и люди далеко не всегда полностью доверяют вашим способностям."

"Некоторые из ваших надежд и целей имеют тенденцию к излишней нереалистичности"

"Вы имеете собственное независящее от других мнение, и редко принимаете что-то на веру."

Название происходит от Р.Т. Barnuma, легендарного шоумена и владельца цирка, говорившего следующее: ' у нас есть что-либо, что понравится каждому'. Утверждения Барнума стали объектом многих психологических исследований. В одном из исследований, студентам были выданы краткие тексты, про которые им сказали, что это индивидуальные астрологические характеристики личности, основанные на их датах рождения и знаках зодиака. После этого их попросили оценить точность данных характеристик. Значительное большинство студентов оценило эти тексты как очень точные. Только после этого был обнародован тот факт, что все выданные тексты характеристик были идентичны. Универсальное "чтение характера" просто состояло из нескольких утверждений Барнума, собранных совместно в единый текст. (См. в приложении № 5 о списке литературы.)

Очевидно, что чтение, составленное подобным образом, будет довольно ограниченным. Тем не менее, оно вполне достаточно для некоторых ситуаций.

Я видел несколько статей в скептически настроенной литературе, в которых заявляется то, что холодное чтение состоит в основном из утверждений Барнума. Это абсолютно неверно. Утверждения Барнума могут быть полезны как способ установки неких начальных взаимоотношений между экстрасенсом и клиентом, но они излишне обобщены для формирования "чтений" различной глубины и детальности.

Утверждения Барнума и "противоречие".

Это способ получить больше пользы от утверждений Барнума совмещая

их с техникой под названием "противоречие". Мы рассмотрим эту технику позже, в Ключевых моментах презентации, а пока давайте кратко объясню суть.

Возьмем простое утверждение Барнума, например:

"Вы довольно самокритичны."

Если клиент в целом согласен с этим утверждением, экстрасенс может развить и укрепить эту идею:

"Вы часто ругаете себя за те ошибки и недостатки, о которых, возможно, большинство людей даже не беспокоится. У вас есть тенденция быть собственным злейшим врагом в этом отношении, и эта черта вашего характера уберегала вас от множества недоразумений."

С другой стороны, если клиент не будет согласен с этим утверждением, экстрасенс может развить эту же тему в противоположном направлении, как здесь:

"Но это ваше качество Вы научились преодолевать, поэтому сейчас оно редко выходит на первый план. Вы научились принимать себя и быть терпимым к некоторым своим особенностям и свойствам. Вы узнали, насколько вредно может быть излишне самокритичным, и нужно отдать должное тому, что вы оставили период самокритичности позади."

Другими словами, экстрасенс готов развивать любое Утверждение Барнума в одном из двух направлений: либо укреплять первоначальное предположение, либо обращать его вспять. Таким образом, простые и понятные Утверждения Барнума могут лечь в основу некоторых сложных чтений.

Анализ Прогресса

На этом заканчивается первая группа элементов, касающихся характера и личности. Теперь мы можем перейти ко второй группе, которая касается фактов и событий в жизни клиента.

Элементы, связанные с фактами и событиями.

Эти элементы затрагивают факты (например имена или цифры), которые значимы для клиента, а так же события, что имели место в его близком или далеком прошлом. Элементы для "определения" событий будущего мы рассмотрим отдельно (рассмотрим «Элементы, связанные с предсказанием будущего» далее)

1. Расплывчатый факт.

Расплывчатый факт это утверждение, которое сформулировано так чтобы: (а) его было легко принять (б) оно должно иметь пути для дальнейшей разработки в нечто более конкретное. Рассмотрим несколько примеров.

География.

Вот типичный пример, который можно использовать как часть чтения по картам таро, если чтение происходит где-нибудь в Соединённых Штатах:

"Вижу связь с Европой, возможно Британия, или нечто более теплое, может средиземноморье?".

Этот пример, конечно, может видоизменяться в зависимости оттого, где происходит чтение. В Великобритании это может выглядеть как "... связь с Америкой» или «Австралия, возможно, Новая Зеландия". Основная идея заключается в определении большой, удаленной части мира, с которой клиент может также иметь какую-то связь.

Обратите внимание, что экстрасенс не сказал, какая эта связь: профессиональная, социальная, бытовая или романтическая. Он не уточнил какую-либо конкретную часть Европы, которая довольно велика (также Америка, или Австралия). Он не сказал, существует ли эта связь сейчас, была ли в прошлом, или будет в будущем.

Тем не менее, если у клиентки, есть *хоть какая-нибудь связь* с названной частью света, как бы она ни была расплывчата, экстрасенс может вдохновиться на то, чтобы представить требуемую информацию, например, что семья ее мужа когда-то жила там. Затем экстрасенс основывается на этой обратной связи, чтобы преобразовать изначально расплывчатое заявление в нечто более конкретное.

Приведённый выше пример может быть изменён, например, так:

"Я вижу связь с Европой, возможно, Великобритания, хотя может быть теплее, где-то в районе Средиземноморья. Итак, почему могло появиться это чувство?"

"Может быть, это связано с Шотландией?"

"Связь, которую я вижу, кажется, отдаёт кельтским ароматом, но я не уверен. Почему-то мне видится Эдинбург..."

"Это связь со стороны моего отца. Его семья приехала из Шотландии, но не из Эдинбурга."

"Ну, может быть, это просто место, которое он или его семья посетила один или два раза... но я определенно получаю связь с этой частью мира, и это связь по крови и по браку, так что это имеет для вас смысл, не так ли? "

"Да, определённо."

Таким образом экстрасенс изменяет изначально расплывчатые утверждения в что-то более конкретное. И это не только полезно использовать непосредственно в процессе чтения. Это также влияет на то, что из чтения запоминается впоследствии. Такие утверждения, как:

"Я вижу связь с Европой, возможно, Великобритания, хотя может быть теплее, где-то в районе Средиземноморья."

Могут отложиться в памяти как:

"Я вижу семейную связь, со стороны вашего отца, с Шотландией, может быть, с Пертширом.²"

Очевидно, что та версия, которая запомнилась, гораздо более впечатляющая, чем то заявление, которое изначально сделал экстрасенс. Я расскажу больше о превращении утверждений в чудеса позже, в разделе, посвящённом этому вопросу.

Факт, что клиенты часто помнят то, что было сказано неточно, хорошо известен скептикам. Неверующие часто бросают вызов «объяснить», как этот экстрасенс, возможно, предоставил часть очень точной информации. Конечно, это предоставленная версия предлагается для анализа, а не для фактического исполнения расплывчатого факта.

² Пертшир или Графство Пертшир расположено в центре Шотландии

Медицина

Эту особую версию часто можно услышать на спиритических сеансах. Например, если медиум симулирует получение информации о том, как кто-то ушел в мир духов(умер), может сказать:

«... и я получаю проблемные сигналы из области грудной клетки, может быть где-то здесь (неопределенным жестом показывая на сердце и легкие)»

Это заявление имеет большую возможность быть верным, потому что многие люди умирают от болезней, непосредственно связанных с сердцем и легкими.

Это утверждение более чем правильное, ведь оно имеет широкий спектр для интерпретации чтения. Например: если бы он умер из-за почечной недостаточности, то экстрасенс может утверждать, что здесь затронута циркуляция за которую сердце и отвечает. Следовательно, это утверждение является правильным, но не совсем правдой.

Также это версия имеет множество других путей. Если клиент утверждает, что заявление об «области грудной клетки» является неправильным, экстрасенс может развить это:

«О, это странно, потому что я уверен о точном проблемном сигнале в области грудной клетки. Как это произошло, мой друг?»

«Это была внезапная автомобильная катастрофа – он был убит немедленно»

«Ах да, я теперь вижу. Он говорит мне, то что несчастный случай вызвал сердечный приступ за долю секунды прежде чем он отправился в иной мир»

И снова об экстрасенсорных победах. Многие экстрасенсы в сеансах чтения включают часть «медицины», даже если это не является их основной задачей. Например, графологи или тарологи могут сказать:

«Ммм, я ощущаю в области спины некоторые проблемы, которые вас беспокоят или беспокоили.»

Как известно, подавляющее большинство людей имели своего рода проблемный опыт с позвоночником в некоторых моментах своей жизни. Также это заявление вовлекло не только позвоночник, но и мускулы, кожу вокруг, что даст еще больше точных попаданий в процессе чтения.

Факты

Еще одна версия Расплывчатого Факта касается фактов и событий. Вот пример, который мог бы являться частью астрологического чтения:

«Сейчас, я получаю признаки прогресса или перехода в карьере. Это может быть ваша, или чья-то карьера, которая затрагивает вас.»

Текст выше имеет двойные признаки Расплывчатого факта: первое, это довольно вероятная правда, второе дает большое поле для интерпретации во что-то более определенное. Экстрасенс не говорит, что именно имеется ввиду под «прогрессом» или «переходом». Это также вполне может означать: получение работы, уход с работы, приятные бонусы, понижение, переезд в новый офис, премию, повышение зарплаты, изменение обязанностей, приход новых клиентов или счетов ... все что угодно. И это изначально является правдой, даже если фактически ничего из этого не произошло, а в действительности была только *ВОЗМОЖНОСТЬ*.

Учитывается также, что это относится не только к клиенту, но и к его окружению, это всё несет изначально западание в память клиента, как сбывшиеся и станет определением, что это в действительности было.

Другой распространённый пример, который часто используют на спиритическом сеансе носит название – «униформа». При применении экстрасенсом в отношении некого покойного члена семьи:

«И я получаю связь с униформой некоторого вида. Эта одежда имеет какой-нибудь смысл для вас?»

Многие люди имеющие работу носят специальную униформу или то что является фактически их униформой в контексте работы (как элегантный костюм у руководителя или фартук мясника). Если покойный принадлежит к этой категории, то заявление имеет успех!

Кроме того, кто совсем не носит униформу на работе, зачастую работают, где другие это делают, и это основание можно использовать для успеха. Но потенциал этого изречения еще не закончился. Много людей проходили службу в армии, таким образом появляется потенциальное чудо, которое грех не применить. Если все это терпит неудачу, экстрасенс может сказать, что имел некий настрой на школьные годы покойного (когда они точно должны были носить униформу) или юные годы (когда, возможно, он участвовал в спортивных состязаниях или носил цвета своей любимой команды)

Я так подробно остановился на Расплывчатом факте, потому что это самый часто используемый элемент, и описал несколько интересных примеров для различных видов холодного чтения. Это может использоваться для собственного генерирования заявлений об отношениях, семье, карьере, именах людей или мест, событиях, аббревиатур, числах, поездках, выходных и праздниках.

Его широкое использование, вероятно, породило понятие, что холодное чтение состоит из неопределенных заявлений (см. «Неопределенность и обобщение»). Повторяюсь, что работа этого элемента заключается не только в неопределенности, а в высокой вероятности, того что бы быть верным *в некотором роде* или для обработки во что-то более точное.

По своему характеру, элемент главным образом применим к интерактивному чтению. Однако, может использоваться в печатных или почтовых чтениях, где клиент сам должен подогнать заявление под свои ожидания. К счастью, для экстрасенсорной индустрии, многие клиенты остаются счастливы.

2. Хорошая случайная догадка

Это заявление или догадка, которое имеет более высокий шанс быть верным, чем можно подумать (Оно отличается от обычного предположения или Удачного предположения, которое мы будем рассматривать позже).

Чтобы представить, что это такое, приведем пример, так говорит экстрасенс:

«В доме, где вы живете, присутствует номер 2? »

Это больше похоже на обычное предположение, в некоторой степени так и есть. Но шансы, быть правильным, у этой догадки намного выше, чем есть на самом деле. К тому же, большинство клиентов испытывают недостаток в математическом опыте или склонность к неправильному решению задач.

Давайте рассмотрим это несколько глубже. Вообразите улицу на которой расположено 100 домов, по 50 с обеих сторон. Сколько домов имеют в номере число 2? Ответ находится на следующей странице, решите задачу прежде, чем смотреть.

* (пауза для мыслительного процесса) *

Правильный ответ 19, что почти одна пятая всех домов на улице. Таким образом, у экстрасенса есть вероятность 1 к 5, что он предположил правильно. (Вероятность увеличивается для улиц больше чем 19-ю домами, но меньше чем 100, что относится практически ко всем существующим улицам)

Но на этом еще не все. Если клиент опровергает это предположение, экстрасенс может немного расширить его:

«О, это кажется мне странным..., потому что я вижу именно номер 2. Возможно, это – дом по соседству...?»

Если мы возвратимся к нашей воображаемой улице в 100 домов, 20 из них (не считая 19, посчитанных недавно), имеют соседей с числом 2. Теперь экстрасенс имеет виду не 19 домов, а 39 (19 + 20) домов. Даже если уловка «дом по соседству» не сработала, всегда можно экстраполировать в это:

«... или может быть это дом, который вы видите напротив каждое утро»

Что дает нам плюс 8 домов не посчитанных до сих пор. Все это дает нам сумму в 47 домов, что почти 50% шанс успеха. (Но если предположения являются неверными, экстрасенс использует одну из нескольких лазеек, с который ознакомимся позже в «Беспроегрышной игре»)

Синяя машина³

И сразу пример, этой часто используемой вариации Хорошей случайной догадки:

«По некоторым причинам, я вижу синюю машину за вашими дверями»

Эта комбинация некой чистой догадки и умным рассуждением. Его возможности успеха достаточно высоки, чем кажется. Если клиент имеет или водит синюю машину, то вам повезло. Или может это уже было в прошлом – успех. И с небольшой доработкой – высказывание теперь относится к друзьям или соседям клиента. Или, скорее всего, нашего клиента недавно посещали торговые агенты или какие-нибудь квалифицированные специалисты на синей машине или фургоне – вновь причисляем к попаданию. Когда мы думаем о возможностях, видим в них только правду экстрасенса.

³ Исходя из географии распространения перевода, лучше будет использовать белый или серый цвет, а не синий.(прим. Пер.)

Другая примечательная часть этого предположения – выбор цвета. Машины, которые мы видим, имеют много цветов и оттенков, но «синий», вероятно, наиболее распространен. Что больше, термин «синий» покрывает большой диапазон возможных цветов и оттенков – от глубоких, темных оттенков насыщенного синего цвета к светло-голубому и промежуточные цвета, как зеленовато-синий и бирюзовый.

Есть много других заявлений, которые работают таким же образом как эти два примера. Технически, все это – предположения, которые могут быть правильными или неправильными, фактически они имеют просто высокую вероятность, чтобы быть верными. Также стоит указать, что в большинстве случаев у клиентов немного или мало времени, чтобы проанализировать всю тонкость высказываний.

3. Удачное предположение

Удачное предположение – обычное чистое предположение, которому не присущи тонкости, как в «Хорошей случайной догадке», предоставленным выше. Экстрасенс просто предлагает имя, набор инициалов, даты или места, и смотрит как клиент их принимает.

Если оно удачно, то это выглядит прекрасно и производит сильное впечатление у клиента. Что можно использовать в дальнейшем в борьбе со скептиками, так как это достаточно необъяснимо. А если оно неудачно, спокойно продолжать дальше, пробуя что-нибудь еще (см. «Беспроегрывшая Игра»)

В этом элементе нет ничего особенного, но оно нуждается в упоминании, так как это несколько полезно в холодном чтении. Подчеркиваю, много клиентов применяют необычайную широту, интерпретируя предположения экстрасенса. Та же самая двусмысленность помогающая в Расплывчатом факте, поможет нам и в Удачном предположении. Возьмем пример:

«Имя Джейн значит что-то для вас. Я вижу кого-то, того кого вы знали долгое время, со светлыми волосами».

Экстрасенс просто предполагает. Однако, он не сказал ничего определенного, о том, как имя касается клиента, так или иначе любая связь сделает это. «Джейн» могла быть другом, профессиональным коллегой или другом. Она может быть жива или мертва, известна хорошо или отдаленно, связанная с настоящим или прошлым. Есть бесконечные варианты для этого предположения, чтобы быть верным.

Если клиент знает Джин, Дженни, Джанет, Джоанн или кого-то, чье имя созвучно с Джейн, можно предложить умеренное исправление и прописать попадание экстрасенсу. Может также близко к имени, фамилии («Джонс») или никнейму. Это мог быть мужчина, или женщина («Джейн» - распространенное имя в некоторых странах). Как только вы оцените всю объяснительную широту, которой наслаждаются экстрасенсы, станет ясно – Удачное предположение имеет вполне реальную возможность стать полноценной правдой в глазах клиента.

Тройное предположение

Также стоит указать на то, что если предположение состоит из двух или трех частей, клиент, скорее всего, обратит внимание только на правильные части. В примере, данном выше, предположение содержит три части: «Джейн», «знали долгое время» и «светлые волосы». Если клиент недавно встретил Джейн со светлыми волосами, это предположение будет считаться прекрасным показом экстрасенсорного предсказания. Неточная часть (о том, что знал долгое время) будет пропущено. То же самое будет, если клиент знал долгое время человека со светлыми волосами, экстрасенс все равно получит некий кредит доверия, даже если имя этого персонажа далеко не Джейн.

Всё вышесказанное также относится и к другим предположениям, состоящих из нескольких частей. Поэтому много холодных чтецов знают, что их самые удачные предположения состоят из двух и более частей.

Другой пример тройного Удачного предположения:

«Сейчас по некоторым причинам я вижу некую значимость конца августа, что-то вроде конца двадцатых, двадцать шестого августа, может это дата имеет близкую связь с человеком, имеющим отношение к вам, тому, кто носит очки»

Если клиент женат на человеке в очках, день рождения которого 27 августа, экстрасенсу припишут дар, который наука объяснить не может. Однако, предположение имеет много предпосылок, что бы добиться, по крайней мере, частичного попадания.

Дата может быть более или менее с 24 августа до конца месяца. Это могло быть обращено ко дню рождения, годовщине, праздникам, социальным мероприятием или важному решению. Может относиться только к прошлому году, или только к этому году, или даже к ежегодному событию. Может относиться лично к клиенту, а может в социальном или профессиональном отношении.

Человек мог быть мужем, партнером, коллегой, братом, родственником, другом или профессиональным контактом (доктор клиента, адвокат или

механик гаража). Он мог быть кем-то, кого он знал в течение долгих лет, или встретил однажды. Живым или мертвым, близким или далеким, хорошо или отдаленно знакомым. Чем больше возможностей, которые вы представляете, тем больше шанс, что Удачное предположение приведет вас к верному успеху.

Конечно, более расширенные удачные предположения включают и больше возможностей для попадания вдоль линии всего сказанного. Некоторым экстрасенсам удается упомянуть десятки имен, наборов инициалов, дат и мест в одном чтении. Промахи обычно просто забываются. Попадания - те, которые производят на клиента впечатление, западают в память.

В собственных чтениях я использую Удачное предположение очень мало и достаточно осторожно, так как клиент становится очень подозрителен к этой технике. Однако, я включаю одно, чаще два, предположения в каждом чтении. Если они, оказываются, правильными – имеют оглушительный успех и трактуется как необъяснимое чудо.

Когда они работают, Удачные предположения обеспечивают перерождение веры у обоих, экстрасенса (который хочет передать впечатление, подлинного провидца) и клиента (который полагает, что не просто так потерял свои деньги, время и доверяет фальшивке)

И еще немного о предположении

Информирую, многие холодные чтецы имеют привычку, использовать Удачное предположение, не давая времени его толком интерпретировать. Например, болтая с кем-то впервые могут небрежно бросить предположения относительно знака зодиака той персоны, или имени родственника, или особого хобби. Это не преступление, если предположение окажется неверным, но после экстрасенс начинает разговаривать как обычно, не развив надлежащую связь с заявлением. С другой стороны, если оно верно, то такие случайные показы очень хорошо работают на легенду.

Один раз я разговаривал с телевизионным исследователем по телефону. Я со сделанным шутливым тоном сказал, что она «очень эффектна, типичный Стрелец». И произошло, что знаком её зодиака был Стрелец и она была очень впечатлена. Впоследствии, я был привлечен в эту телевизионную команду, этим исследователем, некогда усталый от рециркуляции неподтвержденной информации, ввиду своих поразительных способностей. Я показывал продавцам, как использовать подобные ходы, что бы стать друзьями с «холодными» клиентами, и как могут блокировать негатив исходящий от них. Удачное предположение не может причинить боль, а может очень хорошо помочь.

Заканчивая, добавлю, что магическое братство(фокусники) имеет несколько способов предположения знака зодиака незнакомца с совершенной точностью, не используя Удачного предположения. Однако, их методы далеко не приемы холодного чтения.

4. Статистические Факты

Статистические Факты – это заявления, основанные на статистике и демографических данных. Изобилие этой информации присутствует в библиотеках, публикациях специалистов, коммерческих баз данных и Интернете. Некоторые более приятные для заголовков данные, добиваются до прессы и становятся популярным знанием (или популярным неправильным представлением).

Этот вид информации может играть в процессе холодного чтения свою роль. Для примера, предположим, экстрасенс дает чтение в регионе, где, статистически, большинство женщин работают на посменной работе, вроде текстильной промышленности или медицинского обслуживания. Если у экстрасенса есть причина думать, что клиент занят в посменной работе, то у него есть две области, наиболее вероятные, которые следует исследовать. Как со многими аспектами холодного чтения, есть плохие и хорошие способы использования этой информации.

Пример плохого пути:

«Есть признаки, что ваша карьера связана со здоровьем. Или возможно с текстилем»

Оно так прозрачно, что становится банальным и бесполезным. Напротив, представьте, что экстрасенс дает астрологическое чтение, придумав на ходу, что-то вроде этого:

«... обращаясь к области работы и карьеры, влияние Овна предполагает, что у вас большие способности к тому, чтобы работать с людьми и помогать им. Фактически, соединения вашего пятого дома предполагают, что вы могли бы быть очень успешными, если бы работали с людьми, которым нужна забота или рекомендация, в той или иной форме. Звезды предполагают, что это могло быть правильным для вас...»

Здесь экстрасенс берет некую паузу, чтобы увидеть, согласен ли с этим заявлением клиент. Если нет, то экстрасенс добавляет:

«... но, это скорее ваш потенциал, а не ваша фактическая ситуация. Относительно редкое воздействие Сатурна в настоящий момент, вместе с вашим Козерогом, предполагают, что вы, возможно, сочли нужным направить вашу энергию на работу своими руками, может в

некоторую форму производства, хотя, если моя интерпретация верна, ваша работа трансформирует(преобразует) других людей. Это имеет какой-то смысл для вас?»

Таким образом, экстрасенс попал в две самые вероятные сферы деятельности – медицина и текстиль, путем, которым, по крайней мере, походит на информацию чтения со звезд, а не на интернет-страницу с местной статистикой.

Очевидно, успех этого элемента зависит от достоверности информации, и его практического применения. Опытные холодные чтецы делают это с бизнесом клиента, собирая информацию, которая, возможно, будет полезна. Медиумы и спиритуалисты, например, извлекают пользу из статистики причин смерти, соответственно приправляя сеансы Статистическими заявлениями.

Нет нехватки информации из доступных демографических данных. Всегда есть таблицы и обзоры относящиеся к образовательным достижениям, карьере, уровню заработной платы, возрасту женитьбы, преобладающим проблемам со здоровьем и многим другим данным.

Полагаться на очень известную статистику, значит, что заявления будут невпечатлительными и довольно циничными. Но менее известная статистика будет чрезвычайно полезна, приковывая внимание к мелких деталям. Например, какой самый популярный вид спорта или времяпрепровождение в Британии? Большинство британских людей сказало бы футбол, но с точки зрения статистики, больший процент - это *зрители*. Но если смотреть на «*активно принимающих участие*», главным спортом будет – рыболовство. Точно так же, как некоторые из британцев думают, что *сборка пазлов*, стоит на пятом месте среди самого популярного отдыха в стране.

5. Собирабельная статистика

Элемент состоит из заявлений об обыденной жизни и персональных деталях. Примите во внимание, Собирабельная статистика получена из официальных данных, которая основана на широко распространяемых фактах, взятых из обычной жизни, а не из на редких бюрократических компиляций. Опытные холодные чтецы собирают свою личную *любимую* статистику в течение долгого времени. Вот некоторые, которые я собрал за эти годы. Некоторые более вероятны, некоторые менее. Решайте сами!

Можно найти в большинстве домов:

- коробку старых фотографий, неотсортированных ранее в альбомы;
- немного старых или просроченных лекарств или медикаментов;

- по крайней мере, хоть одну игрушку или книжку, которая связана с детством;
- колоду карт, даже если говорят, что не играют в карты, и очень часто одну или несколько потерянных карт;
- какую-нибудь нерабочую электронную штучковину или устройство, которая не будет починена, но не была выброшена;
- блокнот или доску, которая шла в комплекте с ручкой, но она потеряна;
- неактуальную старую записку, которая приклеена к холодильнику и лежит возле телефона;
- несколько книг, относящихся к некому хобби или увлечению, которые уже не актуальны;
- календарь, который не имеет отношения к текущему году;
- последовательные выпуски журналов, некогда подписанных, но сейчас брошенных;
- ящик, который тяжело отодвигается, или дверь, которая не работает должным образом;
- некоторый предмет стоящий на открытом месте, который был куплен на отдыхе;
- ключ, который не нужен, или позабыт от чего он;
- остановившиеся наручные или напольные часы.

Относительно мужчин и женщин:

- большинство мужчин пытались изучить игру на каком-нибудь инструменте в детстве, но тогда и сдавались;
- большинство мужчин носило усы и бороду, даже если в течение многих лет были гладко выбриты;
- у большинства мужчин есть хоть одна старая одежда, которая стала мала;
- у большинства женщин есть или была одежда, которую они купили и никогда не носили;
- у большинства женщин больше пар обуви, чем это практически необходимо;
- большинство женщин держит фотографии своих любимых в кошелке или возле него, даже если не они не кажутся сентиментальными личностями;

- большинство женщин носят длинные волосы как в детстве, их стрижка становится короче, когда они становятся старше;
- у большинства женщин есть одна сережка, пара которой потеряна;
- большинство людей имели, или имеют шрам на левом колене;
- большинство людей имеют цифру «2» в номере дома, или знают у кого есть;
- большинство людей пережили несчастный случай, связанный с водой;
- большинство людей с белой кожей испытывали плохой загар, хоть однажды;

Очевидно, что такие факты меняются согласно культуре, региону и контексту. Экстрасенс, который хочет использовать данный элемент, должен учитывать область проживания и клиентуру, где собирается проводить чтения. То же самое верно и для других элементов.

Тема и вариации

Из элемента «Собирательная статистика» можно сделать любой вид чтения. Только с небольшим приукрашиванием они кажутся довольно внушительными. Например, само по себе такое заявление просто бесполезно:

«У вас есть коробка со старыми фотографиями»

Здесь не хватает презентационного шарма, что не очень правильно. А теперь экстрасенс добавит несколько красивых ноток, в соответствии с конкретной формой чтения. Версия Таро будет выглядеть примерно так:

«Ах... «Тройка Пентаклей» в одной линии с «Миром». Фактически, эта очень интересная комбинация карт. Вообще «Мир» связан с вашим личным пространством или присутствием, вроде вашего собственного дома или личной комнаты. Эта комбинация предполагает персону, которая делает различия между вещами, которые важны, и вещи которые не важны. Вы довольно аналитичны в этом плане. Это значит, что вы склонны придавать некоторым вещам большее значение, чем другим. Вы знаете, вы может быть, из тех, у кого есть некоторые «важные» фотографии, аккуратно собранные в альбомы, и другие «ненужные», которые вы бросаете в старую коробку, или во что-то похожее, и больше не смотрите на них.»

Или другая - версия хиромантов:

«Эта линия у основания безымянного пальца, указывает на материальную природу. Она ясно разделена пополам линией сердца, что указывает на персону, которая делает явные различия. Вы

дорожите некоторым имуществом, как золото, и прекрасно откажитесь или проигнорируете другое, не имеющие для вас значения. Я имею ввиду, тип людей, которые собирают все важные семейные фотографии, аккуратно вставляя их в альбомы и складывая в гостиной, а другие брошены в старую коробку, которая лежит в шкафу»

Спиритуалисты разработали бы это заявление другим образом:

«Я вижу вашего Дядю здесь. Он говорит, что все хорошо, и он вас очень любит. Вам, наверняка, известно, что ваш дядя был с чувством юмора, и он теперь жалуется. Что такое? ... А, я понял, он говорит что-то про фотографии. Старые фотографии. Он говорит о каких-то старых фотографиях с ним, которых нет в открытом виде. Они все просто в старой коробке в шкафу, и вы забыли про них.»

Лично я использую Собирательную статистику очень немного. Другие холодные чтецы, кажется, придают большое значение к коллекционированию таких заявлений. Как и со многими аспектами холодного чтения, это – личный выбор, собственный стиль, предпочтение и опыт.

6. Культурная тенденция

Это очень тесно связано со Статистическими фактами и Собирательной статистикой. Оно основано на наблюдении *преобладающих* социальных и культурных тенденций, и экстраполировании от них. Хорошее знание *текущих* тенденций поможет экстрасенсу давать более точные заявления о жизни субъекта: характере, отношении, времяпровождении и предпочтении. Правильные предположения о развитии данных тенденций поможет сформулировать предсказания ближайшего будущего клиента (о «предсказании» поговорим позже)

После того, как я издал самое первое издание книги, я получил много откликов от людей. Однажды, я встретил, после лекции в Лос-Анджелесе, человека, обладающего очень тонким взглядом в суть и хорошим чувством юмора. По некоторым причинам, он хочет быть известным- в истинной Уотергейтской манере - Молчаливый оратор. В дополнение культурных тенденций, «Молчаливый оратор» дал мне некоторую информацию. Я хочу поделиться с этой информацией в более менее исправленной форме.

Молчаливый оратор - Доклад о Культурных тенденциях

Я вам расскажу несколько тенденций, которые я заметил. Богатые мужчины переняли паранойю, которая присуща их сестрам. Мужские

средства ухода за кожей насчитывают оборот в 35 млн. \$, который стабильно растёт. Они включают увлажняющие крема, крем для кожи вокруг глаз и скрабы (сделанные мужским способом).

Мужчинам свободных профессий свойственно делать маникюр. Я знаю об одном главном пятизвёздочном отеле в Калифорнии. Они проводят «Мужскую неделю» четыре или пять раз в год. Неделя в этом отеле стоит не меньше 5000\$. «Мужская неделя» всегда распродаётся заранее. У них есть постоянные клиенты, которые были у них около 50 раз.

Мужчины стали чаще обращаются к пластической хирургии. Я говорил с одной женщиной, которая содержит бутик-отель(специализация-пластическая хирургия) в Беверли Хиллз. Точный адрес - секрет, это место только для эксклюзивной клиентуры. В 1988 году оно открыло свои двери. Владелец этого заведения отметил рост среди пациентов мужского пола с 6% до 20% за последние несколько лет.

Популярная пластика для мужчин – такая же что и у женщин. Если я точно помню, это лифтинг(круговая подтяжка лица) и липосакция. Мужчины идут на эти меры примерно лет в 40, что может и объясняет высокую рыночную стоимость процедуры. Парни, которые выглядят осунувшими и старыми, проигрывают более молодым бета-мужчинам, вращающимся в одном офисном торфе.

Это стоящее знание, если вы – холодный чтец и ваш клиент, человек с безупречным маникюром, выглядящим подозрительно здоровым и моложе своих лет.

В Америке появилась молодая и значимая тенденция – «Бум филантропии». Скупцом быть нехорошо, одевать смокинг и подписывать чеки, мало что значит. Наблюдается сильное социальное давление на глупых богатых людей, чтобы организовывать фонды, создавать инновационные программы или иначе привить вкус к филантропии. Это началось с самой верхушки древа богачей, таких как Билл Гейтс, и распространилось ниже, становясь модным трендом.

Это представляется модным, чем когда либо. Я думаю, было бы безопасно прописать некоторую филантропическую деятельность субъекту. Если субъект это отрицает, можно поменять тон разговора и приписать ему замечательную скромность:

«Конечно, я понимаю. Я не думаю, что ты не задумывался в распространении добрых дел для других»

Дома становятся больше. Я провожу чтения в обычных шикарных домах с огромными участками. Это натолкнуло меня на мысль, что такие дома –

кладезь информации. Есть вебсайты, где можно получить по почтовому индексу подробную информацию об этом участке.

К этим сайтам относятся брокерские с заголовками «Самые роскошные дома». В этих сайтах обитают самые роскошные брокеры, которые зарабатывают на этих домах. Эти сайты являются международными. У них есть своя поисковая система брокеров, почти у всех есть свои веб-страницы, которые также могут оказаться полезными.

Возвращаясь к теме жилья, обычный человек купив земельный участок, сносит очень неплохой дом и строит новый. Это зовётся «перестройкой», и это стало обычным делом. Это чаще всего происходит в таких местах, как Беверли Хиллз, но точно не в Джексон-хоуле, Вайоминг.

Интернет любезно проводил людей на другую более серьезную дорогу. Сейчас, работать дома стало легче. Это значит, что дом отдыха или курорт теперь – наш дом. Некоторые курорты на Аспен и Палм-Бич стали круглогодичными местами проживания. И что теперь, относительно тенденции «роскошных домов»? В настоящее время, следующие комнаты стали частью дома: личные ванны(душевые) комнаты, домашний офис, домашний спортзал, домашний кинотеатр и другие «центры развлечений»

Кухня изменилась. Она стала использоваться, как сервис рядом с домом. В старых особняках кухни строились рядом с комнатами слуг и вдалеке от других комнат. Сейчас, кухня стала ярким примером для гостей - презентующее «лицо» всего дома. В ней может быть духовка для пиццы стоимостью 6000\$, краны с пивом, которые все время работают. Все это стало обыденностью, как я называю, - «Эффектом Внедорожника(SUV)». Вы безусловно не нуждаетесь в этом, но вы, это жаждите, и *хотите* производить шикарное впечатление на других.

(Памятка для непосвященных: «Внедорожник» или «SUV» - это сервисное спортивное транспортное средство. Это большой или очень большой автомобиль, в который чтобы сесть может понадобиться небольшая стремянка. К нему прилагается большое количество технических особенностей и аксессуаров. Он подходит для охоты на крупную дичь или для поиска источника Нила. За прошлое десятилетие они приобрели огромную популярность, но используются для езды в салон красоты или для, того, чтобы забрать детей из школы.)

Приготовление пищи было легче. Теперь, это – символ положения в социуме. Показ бальзамического уксуса за 125\$, импортных шотландских кур или других больших кухонных «трофеев», еще один способ показа своего богатства. Действительно, импорт высококачественной продуктовой промышленности взлетел за последние годы. Оправдывается

еще надобностью в приеме отличной пищи, поддержания здоровья и правильного веса.

Внедорожники стали более популярнее спортивных машин. Люди покупают их ради дополнительных функций. Они включают в себя: систему GPS, мощную магнитолу, факс, принтер, выход интернет, ТВ, видеоигры, разные беспроводные телефоны и так далее. Конечно, спортивные автомобили все еще востребованы. Но много бизнесменов высокого полета хотят взять в прокат внедорожник.

Кроме спортивных автомобилей, есть большой ассортимент автомобилей, которые выглядят эксклюзивными или вовсе не похожи на обычные автомобили. Гараж с двумя автомобилями уже не достаточен. Сейчас замечательно, если есть гараж с четырьмя или шестью автомобилями.

Очень распространилось воровство в магазинах среди тинэйджеров-девочек, которое прекращается с обретением женственности. Некоторые превращают это в конкурентоспособный спорт. Расстроенные подростки парни выбирают криминал, а точнее насилие. Расстроенные подростки девушки совершают кражу – обычно маленькую, но дорогую. В супермаркете, рядом с которым я живу, есть большой билборд, нацеленный на 12-18-летних людей. На большом постере изображена девушка в белом костюме ангела. Она пожимает плечами. На платье большое уродливое пятно. Надпись на постере гласит – «Не пачкайте свою идеальную репутацию. В магазине мы наказываем воров по закону!»

Конец доклада от Молчаливого оратора.

Я искренне благодарю Молчаливого оратора за столь богатое наблюдение. Добавлю, экстрасенс, который хочет использовать этот элемент, стремиться понять не только саму тенденцию, но и ее корни, причины и значения.

7. Память детства

Как подразумевает название, элемент несет в себе заявление, которое основано на распространенных событиях детства. Уловка разрабатывается из заявлений, которые почти очевидны, и соответственно отталкивается от контекста чтения. Мое самое любимое – «Оставленный интерес», звучит примерно так:

«Я чувствую, что в малых годах у вас был интерес или занятие, которым вы были увлечены, и оно выглядело многообещающим. Я чувствую, что это было связано с творческой или артистической средой. Ваши родители, возможно, чувствовали, что, занятие сулит

вам большие возможности, но говорили, что из этого мало что получится...»

С этим предположением согласятся большинство клиентов. Очевидный факт, что большинство детей используют свои увлечения с большим энтузиазмом. Однако, они вообще не в состоянии развить свое личное предпочтение в славу или богатство, и таким образом, эти интересы часто бывают заброшены и забыты.

Любой интерес попадает в одну из двух категорий: творческий/художественный (письмо, рисование, музыка, танцы) или спорт/легкая атлетика. Когда я использую этот элемент, я высказываю предположение, относительно двух категорий, которая более вероятна с тем или иным клиентом. Если клиент совершает нападки на мое заявление – предлагаю альтернативный вариант.

Слова и значения

В случае, если вам кажется, что техника *Память детства* слишком проста, чтобы быть эффективной, я хочу упомянуть другой аспект холодного чтения. В ходе успешного чтения экстрасенс обеспечивает клиента большим количеством слов, но клиент сам обеспечивает понимание их значение. Клиенты склонны к поиску своих собственных определенных пониманий в более обобщенных словах и темах, обеспеченных экстрасенсом. Мы вернемся к этой теме позже, будем рассматривать в Ключевых моментах презентации.

Очень важен психологический фактор в холодном чтении. И это относится к большинству элементов, перечисленных в этой секции, но это больше всего относится к Памяти детства. Простая ссылка экстрасенса на «талант или способность» может вызвать очень подробный и яркий набор воспоминаний и эмоций в голове клиента, в большинстве случаев определенное воспоминание или чувство – стремление стать мастером игры на фортепиано, написание первой картины, выигрыш приза по легкой атлетике... или переживание похожего рода. Впоследствии, экстрасенс получает «признание» не для простого предположения «Памяти детства» в его сыром виде, а подлинное определённое «переживание» в прошлом.

Взволнованные родители

Другая разновидность «Памяти детства», которую я использовал с большим успехом, называется «Взволнованные родители», пример:

«И снова, вижу вас более моложе, в малых годах, в то время когда у всех детей бывало несколько незначительных болезней, но я ощущаю что-то более существенное, возможно, рана или несчастный случай, что-то довольно серьезное. Я, кажется, ощущаю ваших родителей, и

других, которые волновались за вас, они действительно нужны были вам, и это вам очень помогло выйти невредимым.»

Это один шаг от чего-то менее очевидного (все дети переносят небольшое количество болезней) к чему-то более очевидному (большинство детей испытывали хотя одну тяжелую болезнь или случайную рану). «Видение сцены» и описывание эмоций придают заявлению хороший экстрасенсорный аромат. Еще есть – «случай, вовлекающий воду». Большинство людей сможет провести множество параллелей экстрасенсорных заявлений со своим детством.

Удачная работа

Другой элемент Памяти детства, который обращен не в детство, а к *ранним карьерным шагам*. Я называю его удачной работой, пример звучит так:

«Двигаюсь по времени, сейчас я вижу, как вы получили вашу первую настоящую работу или сделали первые реальные шаги в карьере, и ... мммм, это трудно объяснить. Я получаю некое чувство, чего-то случайного или удачного, возможно, очень удачное совпадение или счастливая случайность в вашу пользу. Так или иначе ... это что-то не совсем обычное, которое относится к тому, как вы получили эту работу или это положение. Я думаю, что может быть, это имеет некий смысл для вас»

Это всего лишь другой пример, той же самой Памяти Детства, формула: очень распространённый путь получения опыта, описанный немного меньше чем очевидность. Работодатели обычно ищут опытных работников, и молодые не могут получить опыт, пока кто-нибудь не даст им работу. Девять раз из десяти, этот порочный круг рвется из-за некоторой удачной случайности или удивительной возможности. В этом нет ничего особенного, но оно попадает в категорию *«немного больше чем просто очевидность»*, особенно в контексте экстрасенсорного чтения.

Я полагался на Память Детства на многих моих демонстрациях с участием СМИ, и оно было очень эффективным.

8. Народная мудрость

Экстрасенсы не враги старых клише. Многие заявления замусорены комбинациями распространённого опыта и безграничного оптимизма, которые больше походят на народную мудрость. Вот небольшая доза примеров:

«После того как этот год пройдет, нужна будет передышка. Вы столкнётесь с этим. Нам всем нужен отдых время от времени, что бы зарядить свои батареи.»

«Даже когда успех гарантирован, все равно надо быть упорным. Помните, самое длинное путешествие начинается с первого шага / Рим не строился в один день. Москва не сразу строилась.»

«Мы все должны обсуждать свои идеи с друзьями время от времени, сейчас даже больше, чем когда либо, одна голова хорошо, а две лучше.»

«Цель может предполагать под собой неприятные уступки, но если не придавать им особого внимания можно сделать намного больше и эффективнее, не так ли?»

«Главное, не волноваться по пустякам. Давайте будем честны, когда приходит конец, то мы оглядываемся назад и думаем, что это даже не стоило нашего внимания.»

«Всегда есть свет в конце туннеля. Как говорится в старой поговорке, после бури всегда выходит солнце или самое темное небо перед восходом.»

Это не особенно полезный и эффективный элемент, но он может быть полезен для увеличения глубокого смысла в чтении или небольшим переходом к чему-то большему.

Этот элемент хорош в связке с Ключевым моментом презентации – «Сохраняй простоту», к которому мы перейдем позже.

9. Сезонный контакт

Сезонный контакт – очень простой элемент. Предположения основаны на временах года или других сезонных факторов. Они меняются согласно культуре, стране и обществу, в котором экстрасенс дает чтения.

Например, я живу в Англии, где весенние месяцы, как правило связаны с проведением «Генеральной уборки» и приведение в порядок участок вокруг дома. Январь и июль – самые лучшие месяцы для продаж в магазинах, так как много женщин стекаются туда в поиске лучших товаров по привлекательной цене.

Финансовый календарь тоже может оказаться полезным. Один из моих корреспондентов в США говорил мне, что между январем и апрелем, люди заняты подходящими федеральными налогами. Здесь в Великобритании, январь – крайний срок для сдачи подоходного налога, что предполагает

ежегодную головную боль для большинства людей, особенно тех, кто работает на «себя».

Чтобы вытащить больше из этого элемента, уделите внимание различным специальным «календарям», по которым мы живем все время. Я уже упомянул три, которые можно назвать домашним, розничным и финансовым календарем соответственно. Есть многие другие – спортивный календарь, календарь индустрии развлечений (сезон новых шоу или скучных и старых повторов), продовольственный календарь и так далее.

Добавление образов

Риск провала этого элемента велик из-за его сущей прозрачности. Не много Британских домохозяек будут поражены тем, что они будут проводить генеральную уборку в весенние месяцы. Эта явная нехватка тонкости привела к провалу чтения у многих экстрасенсов, это было очень ненадежно. Поэтому искусные читатели стали наряжать свое заявление с соответствующими образами. Например, это звучит не очень хорошо:

«Вы делали некоторую работу по дому и уборке двора вокруг»

Другое дело это:

«Если я фокусируюсь на мгновение на внутреннем аспекте жизни, я получаю вибрации от активности и довольно большого усилия, я чувствую некое напряжение, и предполагаю, что это несет больше физический смысл, некоторая боль вниз по спине, возможно, это также и в умственное напряжение, попытки сделать какие-то вещи правильно, разбираться в беспорядке и налагать некий порядок, наводить красоту, правильные мысли о правильных местах. Я получаю чувство очень энергичной ауры, но также и усталости, вижу, как кто-то разбирается в шкафах и бросает старые банки краски, которые не были тронуты годами, и так далее»

Экстраполяция и перспектива

Возможно экстраполировать от основных сезонных данных менее очевидные вещи, которые можно сказать. Если женщины покупают что-то в июне, и большинство из них может столкнуться с довольно пугающим счетом на кредитной карте в следующем месяце, что подразумевает некоторую экономию. Следовательно экстрасенс, который дает чтение в сентябре, если клиент соответствует этому определению, можно затронуть внутренние финансовые дела с некоторой уверенностью. Опытные экстрасенсы хороши в этом виде предположения, где есть сеть главных причин и следствий, «вещи, которые все знают», которые могли

бы походить на ментальное проникновение в суть, по слабым стандартам экстрасенсорной промышленности

Другие представления

Есть другой способ выжать больше сока из элемента сезонного контакта рассмотрим другие точки зрения. Возьмем «Июль = Продажи» снова, рассмотрим четырех разных человек: (а)- завсегдатай распродаж, который знает все предложения магазинов; (б)-продавец, который боится дополнительной нагрузки и общего ажиотажа; (в)-муж, который будет потрясен утечке средств с семейного бюджета; (г)- кто-то, кто не имеет интереса к распродажам и будет немного недоволен переменам в их любимых магазинах и маркетах. Это четыре различных человека с абсолютно разной перспективой. Следовательно, одна простая информация может обеспечить совсем разный материал для чтения, зависящий от того, к какой категории относится клиент: (а), (б), (в), (г) или «не один из выше упомянутых»

Экстрасенсы могут легко выдумать Сезонный контакт, который более вероятно относится к мужчинам, а не к женщинам. Спортивные соревнования обеспечивают один очень очевидный источник материала. Здесь в Англии довольно много мужчин расценивают начало или кульминационный момент различных спортивных сезонов, как причина чтобы жить. Некоторые помнят все даты сезонных соревнований по футболу, и с трудом вспоминают о днях рождениях своих жен, а иногда забывают о них вовсе. Экстрасенс вообще находит таких «спортивных» энтузиастов верными слушателями. Заметная морщинка на лбу, запоздалые движения, горящие глаза – общие признаки таких людей. Действительно многие опознаны при просмотре отснятого материала с различных новостных каналов во время проведения футбольных соревнований.

Большое спасибо Бену Райтингу и другим за помощь с данным элементом.

10. Игра Противоположностей

Игра противоположностей – очень интригующий элемент, и он очень очаровал меня, когда я с ним столкнулся. Экстрасенс сначала тонко намекает клиенту, что с ним по жизни идет еще кто-то, и что он не может без него существовать или чувствует некие вибрации. И тогда экстрасенс начинает описывать этого «неуклюжего» и «бесполезного» субъекта в деталях.

Для этого экстрасенс просто пытается описать кого-то, кто будет *полной противоположностью клиента*. Например, если клиент выглядит вполне сдержанным и формальным, то экстрасенс описывает кого-то, кто

выглядит беззаботным, легкомысленным и нелепым. Если клиент кажется довольно авторитетным и открытым, экстрасенс описывает кого-то, кто робкий и замкнутый. Таким образом, экстрасенсу надо только пару минут, чтобы предоставить внушительный «психологический профиль» этой темной вражеской фигуры.

В большинстве случаев клиент будет в состоянии *идентифицировать* кого-то, кто соответствует описанию, или того, кого он в некоторой степени недолюбливает. Этот элемент очень чист, с ним сложно ошибиться, правда, у меня не очень много опыта в использовании этого элемента. Но тем не менее, если он упомянут больше, чем в одной книге о холодном чтении, значит, успех достаточно высок, так что стоит попробовать.

11. Наталкивающее высказывание

Я специально расположил *Наталкивающее высказывание* последним в этой секции. Это потому что, это элемент, самый сложный для объяснения, а также один из самых мощных.

Все выше перечисленные элементы разрабатываются для попадания (хита), т.е. для соглашения клиента, что заявления экстрасенса точны или более вероятны. Наталкивающее высказывание кардинально отличается. Они специально сформированы, что бы клиент их *отверг с самого начала*. Однако, они могут формироваться из предыдущих предположений, которые могли быть верными или включать области, которые были верно подмечены.

Наталкивающее высказывание сложно составить, и сложно развить даже после проведения множества сеансов чтения. Я имею один или два варианта, которым доверяю, и использую их очень редко. Тот, который я использовал больше всего, называю «Красный пол». Оно звучит примерно так:

«Примерно три месяца назад, я вижу, как вы стоите в комнате, и вижу какую-то странную деталь, которую стоит упомянуть, это красный или красноватый пол. Я не думаю, что это дом или помещение, где вы работаете, это совсем другое место. Этот красный цвет, который окружает вас, имеет некое значение для вас. Сейчас я могу сказать вам, что получаю какое-то чувство, мне кажется, что вы там для какой-то встречи. Я не знаю, то ли это одно заинтересованное лицо, то ли группа лиц, но я точно ощущаю, чье-то ожидание, и вы должны ждать этого»

Это почти всегда вызывает отрицательный ответ – что и являлось моим первоначальным намерением. Тогда я начинаю *очень уверенно* выдвигать заявление, объясняя, что вскоре значение высказывания станет ясным.

Чувство уверенности – очень важно, именно оно помогает повесить бремя на клиента в поиске соответствий. Я продолжаю поддерживать свое начальное заявление, аккуратно добавляя больше деталей. Цвет, возможно, был своего рода ржаво-коричневым или неким осенним оттенком. Возможно, что это был не фактически пол, а общая атмосфера красноватого цвета, или же это была какая-то опасность (красный=опасность). Встреча, может быть, была намеренной или случайной, важной или несущественной, повседневной или единичной. Также, возможно, общественной, профессиональной, семейной или романтической.

Рано или поздно, с очень высокой вероятностью, клиент *вспомнит что-то*, что будет соответствовать описаниям. Главное в Наталкивающем заявлении, то, что экстрасенс, кажется, знает о чем-то, *что забыл сам клиент*. Это выглядит просто сногсшибательно, если работает. Одно, если экстрасенс обнаружил вещи, о которых клиент знает, но совсем другое «видеть», то, что клиент забыл.

Нелегко разработать новые Наталкивающие высказывания, которые будут эффективны. Детали должны быть достаточно необычными и лежать за пределами догадок, но при этом иметь возможность, быть верными. Также они должны иметь возможность расширения, которые бы давали иное толкование, а не которое имелось ввиду изначально в общих чертах. Шансы на успех должны быть очень высоки, так как экстрасенс, всего лишь, помогает вспомнить предоставленную информацию клиенту.

Обувь и вечеринка

Второй пример - это «обувь и вечеринка», я использовал его не один раз на клиентах женского пола, которым около 35 лет. Вот он:

«Я получаю некое впечатление от вечеринки или мероприятия, я думаю, это место вокруг праздничного стола, Рождество или что-то похожее, но не обязательно сама Рождественская вечеринка. Также вовлечен какой-то автомобиль, проблема с машиной или с некой транспортировкой. И я вижу, что вы держите обувь, или имеете проблему с одной из вашей обуви. Может быть это был сломанный каблук, что очень распространено, но я ощущаю, что это не совсем обычное, такое как порванный ремешок или сломанная застежка, или что повредило вашу обувь, и вы точно этому не рады. И я могу ощутить, что вы передаете свои чувства об этом инциденте очень открыто людям вокруг вас! Это имеет какой-то смысл для вас?»

Естественно, это элемент иногда не набирает должных оборотов в соответствиях, и поэтому из-за постоянных отклонений нужен спасательный туннель. Самые простые варианты: предположить, что это

еще не произошло и произойдет в скором времени; попросить, чтобы клиент продолжал пытаться вспомнить, потому что значение может прийти к нему позднее. Другие пути, чтобы избежать промахов, будут описаны в «Беспроегрышной игре».

Успешное наталкивание

Один раз я демонстрировал холодное чтение на Телевизионной передаче. В ходе чтения одного из помощников продюсера, использовал «обувь и вечеринку» и добавил в него имя «Чарльз». Соответственно, она не смогла сразу найти хоть одного соответствия.

Спустя десять минут после того, как я закончил чтение, и уже разговаривал с кем-то, девушка внезапно стала очень взволнованной. Находясь в полном недоверии к чтению, она воскликнула, что вспомнила свои молодые годы, где действительно было описанное событие, она порвала обувь, танцуя с одним из своих друзей, которого звали «Чарли»! Хотя это точно не было стопроцентным попаданием, но она просто не могла полагать, что у меня получится «почувствовать» столь отдаленное событие так точно.

У меня были как успехи, так и неудачи в Наталкивающих высказываниях, но в итоге я верю, что они достаточно стоящие.

Анализ прогресса

Это завершающий абзац является окончанием группы элементов, которые относились к фактам и событиям. Первые две группы, которые мы рассмотрели, вовлекают предоставление информации о клиенте или, по крайней мере, делают вид. Однако, значительная часть холодного чтения – это *получение информации*, а не её предоставление. И об этом в следующей группе элементов.

Элементы, связанные с получением информации

Все следующие элементы касаются получения информации от клиента, что затем предполагает нахождение её удачного применения. В основном, это вовлечение одной информации для получения другой и обработки этой информации более простым способом. Это кажется очевидным, но экстрасенс может так хорошо замаскировать процесс, *если сумеет конечно*. Клиент, по факту, будет думать, что не предоставлял никакой информации экстрасенсу вообще.

1. Прямой вопрос

Начну с самого простого и самого понятного подхода. В случае применения Прямого вопроса, экстрасенс просто спрашивает информацию, которую он хочет, как здесь:

«Скажите мне, что находится в вашей голове?»

Или тут:

«Большинство людей приезжают увидеть у меня что-то, что лежит грузом на их сердце, или, возможно, в какой-то области их жизни, где они ищут некоторые ответы и свет в конце туннеля. Что же беспокоит вас? »

Это может выглядеть слишком примитивно, чтобы играть хоть какую-то роль в холодном чтении, но не всегда. Все зависит от природы чтения и отношения клиента. Многие из тех, кто платит за чтения экстрасенсу, заранее ему доверяют. Они верят экстрасенсу и его системе взглядов, а также не ищут и не требуют «доказательств» его экстрасенсорного дара. Таким людям нужна только помощь, которую экстрасенс должен дать как можно быстрее, а после можно перейти к деталям более подробнее.

Если экстрасенс понимает, что имеет дело с этим видом клиентов, то он может использовать открытые приемы, которые с готовностью примут эту ситуацию. Обольстительная поправка «Соотношение цены и качества» может неплохо помочь. Пример, того, как может быть сформирован:

«Как мы начнем, мы используем этот сеанс только для вас. В конце концов, это ваше время и деньги не так ли? Если вы разрешите, я мог бы поторопиться во время моей «настройки» на определенный лад, вы хотите, чтобы я говорил об определенной проблеме, с которой я могу вам помочь. Я рад, что мне предоставляется такая возможность, моя интуиция нечасто подводит меня, но это может занять некоторое время. Я имею ввиду, что это может быть очень много информации для вас, не так ли? Другой путь, состоит в том, что вы сначала

говорите мне, что вас беспокоит, и затем мы сможем легко начать. Я должен вас выслушать, и тогда я действительно смогу помочь вам.»

Такой поставленный вопрос к некритически настроенному и преданному клиенту, выудит всю информацию, которую мог бы использовать экстрасенс. В крайних случаях, проблема состоит в том, чтобы остановить достаточно долгий поток сердечных изречений, для старта чтения.

Прямые вопросы зачастую используются в начале чтения, чтобы установить определенный фокус, который нужен клиенту. Если клиент достаточно некритичен и восприимчив к этому виду явного выуживания, то экстрасенс может свободно использовать прямые вопросы в течение всего чтения:

«Скажите мне, вы в настоящее время в длительных отношениях, или нет?»

«Вы удовлетворены вашей карьерой, или есть некоторые проблемы?»

«Вас беспокоит ваше здоровье, или оно вас не тревожит?»

«Кто этот человек, который искал вас, вы свяжитесь с ним сегодня?»

Если в чтении используются только простые Прямые вопросы, то чтение будет таким же простым. Большую часть времени клиенты более проницательны, и экстрасенсы должны быть тоньше в методах, которыми они получают информацию.

2. Неожиданный вопрос

Это вопрос, который задан в конце обширного заявления, относящий к определенной теме, почти скороговоркой. Используется для выуживания информации очень неожиданно, если сравнивать общим ходом чтения.

Есть два типа Неожиданных вопросов. Первый – простой, разработан чтобы вызвать обратную связь. Звучащий примерно вот так:

«...теперь, почему это было так?»

«... это имеет какой-то смысл для вас?»

«... как вы можете касаться этого?»

«... звучит правильно?»

«... как скажете? это верные линии для вас?»

«... это является существенным для вас, не так ли?»

«... вы можете согласиться с этим, или нет?»

Второй тип – это переработанные стандартные вопросы, которые задают репортеры и журналисты: кто, что, где, когда, как, почему. Предположим,

что экстрасенс почувствовал некий «символ» или «знак», то он мог бы добавить, вот такие фразы:

- «... так, на кого это может быть направлено?»
- «... что за связь имеет это с вашей жизнью?»
- «... к какому периоду вашей жизни это может относиться?»
- «... скажите мне, как это может быть важно для вас?»
- «... почему я получаю именно этот «символ»?»

Интонация и тон голоса экстрасенса имеют большое значение для успеха этой иллюзии. Очень случайное и неожиданное упоминание, «... как вы думаете, что это может означать?», может стать огромным судном посреди ночи, если будет доставлен достаточно плавно. Хороший холодный чтец может бросать Неожиданные вопросы на протяжении всего сеанса чтения, и клиент будет убежден, что никаких вопросов ему не задавали.

3. Скрытый вопрос

Скрытый вопрос очень распространен и очень эффективен. Это такой запрос информации, которой звучит как заявление. Экстрасенс делает вид, что *предоставляет информацию*, а на самом деле её *извлекает*.

Возьмем простой вопрос: «Вы ездите в командировку по работе?». Здесь экстрасенс может перефразировать все так, что будет казаться, что он предоставляет информацию, а не задает вопрос:

«В данный момент я получаю впечатление, не очень ясное, но возникает какое-то определенное чувство, что вы могли быть вовлечены в работу, которая связана с большой поездкой. Я не могу знать, что это относится к настоящему или отрезку времени в прошлом, но это то, что предполагает билет. Это имеет смысл для вас.»

Экстрасенс может переформулировать почти любой вопрос, чтобы он звучал как «предварительное» заявление. Таким образом, он может собрать много информации: о семье, о карьере, об интересах, о проблемах, о здоровье, об отношениях и многом другом.

Дальнейшая маскировка иллюзии

В последнем примере, экстрасенс закончил Неожиданным вопросом, «...Это имеет смысл для вас?». Некоторые хотят замаскировать этот элемент еще больше, принимая немного более уверенный стиль, избегая факта конкретного адресованного вопроса. Например, последняя часть предыдущего примера может быть замена на это:

«...Я не могу знать, что это относится к настоящему или отрезку времени в прошлом, но это то, что предполагает некий билет, и я ощущаю, что это что-то может коснуться вас в ближайшее время.»

Это небольшое изменение формулировки не имеет практического значения, но оно все еще разработано, чтобы вызвать обратную связь с клиентом. Однако, это более обманчиво, так как экстрасенс может законно утверждать, в чистом грамматическом смысле, что точно не задавал вопроса. Это может быть очень обезоруживающим.

Темы и вариации

Есть бесчисленное количество тем и вариаций Скрытого вопроса. Например, в ходе астрологического чтения, предположим, астролог хочет спросить: «Вы делали большую покупку, например: автомобиль или дом?». Превратив это в Скрытый вопрос, будет звучать подобным образом:

«Сейчас, здесь я получаю признак, связанный с деньгами, возможно, финансовое беспокойство. Может оказаться, если моя интерпретация верна, что это является своего рода решением, связанное с деньгами или финансами, которые собирались в течение долгого времени. Это имеет некий смысл, не так ли.»

Легко и просто взять имя, и добавить фактических деталей, прозрачных и легких как воздух. Например, ясновидец на несколько секунд может перейти к внутренней концентрации перед высказыванием:

«Имя «Джейн» приходит ко мне, и хотя я не уверен в этой связи, возможно, это что-то профессиональное, а не личное. Это имя, я верю, что оно имеет некоторое значение для вас»

В действительности такое заявление – это реальный способ задать вопрос

«Вы знаете кого-то с именем «Джейн»?»

Такая достаточно плавная и вероятная формулировка Скрытого вопроса создает очень сильную иллюзию, что экстрасенс получил эту важную информацию через удивительные экстрасенсорные чакры, и теперь работает с клиентом над заявленным эскизом, наполняя мелкими деталями.

Расширенный Скрытый Вопрос

Экстрасенсы могут расширить Скрытый вопрос в особой разговорной манере до необыкновенных размеров, если, конечно, время позволит. Они могут сплести из своих слов паутину со всех сторон, тем самым заманив клиента в ловушку иллюзий, что экстрасенс только предоставляет информацию, а не задает вопрос:

«Я ощущаю некое отношение из области, которое будет нам полезно. Я получаю это чувство от карт, есть некий фокус на вас и еще над кем-то другим, не только на вас одним. Я чувствую, это имеет смысл для вас. Здесь есть какие-то признаки, которое знает время, имеет отношение к чему-то знакомому, которое мы можем увидеть, или может еще не увидели. Эта вполне определённая сенсация, которая дается или принимается, может важная или не очень, вот такого рода отношение может быть вовлечено, я ощущаю связь с вами, и с мыслями, которые вы имели недавно. Может быть сражение между головой и сердцем, только вы можете сказать, что ваше сердце идентифицировало, или готово идентифицировать все это, я начинаю ощущать это вот отсюда. Как это может быть связано с вами?»

Здесь есть все. Фактически, экстрасенс ничего не заявлял и не предъявлял. Он просто спрашивает «Какие чувства у вас есть?»

Влияние тона голоса

Заключительная памятка Скрытого вопроса, что небольшое регулирование интонации и обращение к времени, могут отлично замаскировать вопрос, который вы задаете. Возьмем пример:

«Я чувствую некую связь со спортом или легкой атлетикой»

Вы можете продемонстрировать это как заявление или вопрос. Если вы скажите это низким или средним тоном голоса, оно прозвучит как заявление. Если же вы поднимите тон голоса к концу, это станет вопросом.

4. Отвлекающие вопросы

Отвлекающие вопросы, по сути своей, являются довольно тонкой и эффективной техникой. Экстрасенс берет некоторую информацию, которая уже упоминалась в течение беседы, и доводит ее до клиента в измененном виде.

Для того чтобы понять, как все-таки работает эта техника, давайте представим обычное персональное гадание с помощью карт Таро. Предположим, что во время начальной части чтения, экстрасенс задает, на первый взгляд, обычные прямые вопросы:

“Чтобы правильно интерпретировать общую картину, вы работаете учителем или кем-либо в схожей сфере?”

“Нет, это не так.”

“Хорошо, чем же вы в действительности занимаетесь?”

"У меня собственный дизайнерский бизнес."

Экстрасенс задал вопрос, получил на него ответ и обзавелся целой кипой информации. Он продолжает чтение, не обращая, пока, никакого внимания на то, что он *уже собрал факты* по крупицам. В то же время он мысленно формирует аргументированные догадки, основанные на той самой информации, которую клиент так любезно предоставил экстрасенсу, и эти догадки, позднее, будут успешно задействованы в чтении.

С тех самых пор, как клиент был вовлечен в сферу дизайнерского бизнеса, он начал приобретать художественные и креативные навыки, которые, бесспорно, помогут ему в его деятельности. Решив создать свой бизнес, он должен быть сдержанным, способным держать себя в руках в любой стрессовой ситуации, иметь хорошее здоровье (люди, которые имеют проблемы со здоровьем, не решаются на ведение собственного бизнеса). Клиент, вполне вероятно, сталкивается с такими проблемами, как стресс, загруженность рабочих дней, длящиеся невероятно долго. Также можно без особых опасений предположить, что, как и большинство людей, имеющих малый бизнес, он имеет пару-другую клиентов, которые не в силах выплатить деньги в срок по тем или иным причинам.

Все эти обоснованные догадки могут быть использованы во время чтения. Например:

"Возвратимся к теме здоровья. Карты показывают мне, что вас довольно редко застают врасплох всякого рода мелкие неприятности. У вас хороший темперамент, вам не свойственны раздражение и напряженность, а артистичность и креативность, наоборот, являются вашими главными качествами, и вы находите в них некоторые терапевтические свойства. Они помогают вам в сложных ситуациях и не позволяют раздражению взять верх над вами. Эти качества вам очень дороги и вы гордитесь ими, не так ли? Однако я вижу, что в настоящее время вас что-то тревожит. Да, Десятка Пентаклей говорит о том, что эта тревога связана с финансами.

А вот это уже интересно – эта карта, Башня – всегда ведет нас к тому, чтобы изменить свой взгляд на окружающие нас вещи. Следовательно, в то время как проблемы большинства людей сводятся к банальной нехватке денег, ваша проблема может немного отличаться. Согласно картам, деньги идут навстречу вам, но часто они будто дразнят вас, не даваясь вам по тем или иным причинам."

Из всего этого вытекает простой и забавный факт: упоминание о карьере дает прекрасную возможность затронуть такую тему, как здоровье клиентки. Следует заметить, что экстрасенс может похвастать тем

фактом, что с начала чтения она ни разу не спросила о самочувствии или здоровье в целом.

Отвлекающие вопросы предполагают тот факт, что экстрасенс в состоянии *экстраполировать* малую часть информации и прийти к разумным умозаклучениям. Эти заключения могут относиться как к все той же теме (карьере) или же к совсем иной (здоровье). Следующий подход еще более коварен.

“Спортивная” клиентка.

В качестве примера предположим, что экстрасенс спросила о том, чем же занимается клиентка в свободное время. Допустим, клиентка сообщает экстрасенсу, что она любит спорт и подвижные игры. Экстрасенс экстраполирует эту информацию и приходит к следующим выводам, основанным на ответе клиентки: если клиентка любит спорт и любые его проявления, то она довольно трепетно относится к своему здоровью. Она, вероятно, негативно относится к курению, употреблению алкоголя или вредной еды. Ее окружение составляют лишь те люди, которые разделяют ее взгляды. Она не будет общаться с людьми, которые курят или употребляют алкоголь, однако, даже если она и будет общаться с такими людьми, то она будет прилагать некоторые усилия к тому, чтобы уговорить их бросить эту дурную привычку. Уход за фигурой также будет занимать у нее довольно много времени. Следовательно, весьма разумным будет предположение о том, что клиентка является волевым человеком и следит за своими действиями, но, порой, она не так сведуща в пустячных вопросах. В то время, как “диванные овощи” лежат и наслаждаются просмотром очередной передачи, она занимается в зале или развлекает себя вечерней 5-километровой пробежкой. Потому она может не знать всех подробностей о ТВ-передачах, музыке и прочих произведениях информационной инфраструктуры, представленных публике в последнее время. Клиентка старается насытить свою жизнь яркими впечатлениями, приключениям и так далее.

Экстраполяция и отточенное умение формировать правильные умозаклучения может привести к поразительным результатам. Как бы то ни было, дорога к успеху может быть весьма тернистой: подобные умозаклучения могут быть как верны, так и ложны. Однако, как вы можете убедиться позднее, все глубже знакомясь с этой книгой, ошибка не представляет собой неразрешимую проблему, если экстрасенс знает как заставить свою ошибку работать на себя. Как это сделать вы узнаете позже из описания “Беспрюигрышной игры”.

5. Жаргонный штурм

Жаргонный штурм является еще одним способом, который побуждает клиента представить сведения о себе, и, должен признать, это мой любимый способ. Он подразумевает собой прямую отсылку к работе по некой духовной методике, упоминание о которой великодушно приправлено соответствующими специфическими терминами, что, в конечном счете, вызовет ответную реакцию у клиента.

В чтении по картам Таро подобными отсылками будут являться значения тех или иных карт, на основе которых и будет строиться чтение. Это может звучать так:

“Весьма интересно. Перед нами предстает “Пятерка Мечей” – довольно важная карта малой арканы, которая ассоциируется с вызовом или борьбой в личной жизни. Что так же интересно, сочетания в раскладе имеется карта “Отшельник”, одна из карт нижней триады, которая может трактоваться не только как одиночество, но и как достижение личных целей в скором будущем. Если обобщить все значения карт, представленных перед нами, то перед вами скоро встанет вопрос о пожертвовании личной жизнью во имя достижения некоторых личных целей. Я не могу знать точно насколько это для вас важно.”

Исходя из моих знаний, понятия “малая аркана” и “расклад” являются настоящими понятиями (согласно расположению карт), в то время, как понятия “сочетание” и “триада” являют собой не более чем тарабарщину. Однако все эти понятия *звучат* весьма внушительно, и это имеет значение.

В холодном чтении совсем не важно какое значение на самом деле имеет та или иная карта. Книга, рассказывающая о значениях карт Таро, может поведать вам о настоящих значениях карт. Она расскажет вам, что карта “Башня” говорит о том, что отношения, длящиеся в настоящее время, могут потерпеть изменения. Экстрасенсу совсем не обязательно знать значения всех карт в колоде, при минимальных знаниях, он может сам придавать любым картам нужное значение. С другой стороны, если вам захочется знать значения карт, то вам это обернется только плюсом. Все что имеет значение будет звучать убедительно, что является самым важным элементом для установления обратной связи с клиентом

Для проведения чтения в астрологическом ключе, экстрасенсу достаточно знать лишь пару-тройку определений, таких как “триада”, “восхождение”, “пятое пристанище” и тому подобных, чтобы чтение было более правдоподобным.

Некоторые из экстрасенсов стараются подробно изучить систему, в которой они работают для того, чтобы более уверенно оперировать

жаргонными определениями. Такое знание не может повредить процесс холодного чтения, но не думаю, что это очень сильно помогает. На моем личном опыте, знание символической системы, которую вы используете, имеет достаточно небольшое значение в эффективности чтения.

Жаргонный штурм помогает экстрасенсу добиваться обратной связи клиента любым путем, отличающим от ранее используемых. Это значит, что у экстрасенса всегда есть в запасе метод, который не похож на другие, и по которому он может вызвать ответную реакцию у клиента. Все это в целом повышает авторитет экстрасенса, помогает сохранить таинственность и экстраординарность ритуала ясновидения, что способствует тесному сотрудничеству на чтении.

6. Устраняем отрицание

Ниже будут приведены примеры отрицательных реакций клиента на тот или иной вопрос.

Стоит помнить, что ответ в любом своем виде, будь он положительным или отрицательным, остается ответом, а это значит, что его можно расценивать как "попадание". Например:

"...затрагивая тему карьерного вопроса, вы не работаете с детьми, так ли это?"

"Нет, я не работаю с детьми."

"Так я и думал. Это не совсем ваше призвание..."

Или альтернатива:

"...затрагивая тему карьерного вопроса, вы не работаете с детьми, так ли это?"

"Я работаю с детьми время от времени."

"Да, так оно и есть. Можно почувствовать сильную привязанность к детям с вашей стороны."

Данная формулировка вопроса, в случае необходимости, поможет забыть неправильное утверждение и не вспоминать вовсе. Согласно моему опыту, этот элемент очень эффективен и работает практически со всеми клиентами.

Защита, переубеждение и отстранение

Устранение отрицания может быть еще более эффективным благодаря использованию трех "аккуратных" уловок.

Суть первой уловки состоит в том, защитить свое первое предположение, т.е. переиначить ответ клиента в защиту своей версии и достигнуть

«факта» *полного согласия*. Суть второй уловки состоит в том, чтобы предложить клиенту *пару переубеждающих комментариев*, которые предполагают интерпретирование первоначальной версии заявления, еще не отклоненной клиентом. Суть третьей уловки состоит в том, чтобы *сфокусироваться* на чем-то одном, выставляя заданный ранее вопрос непредвиденной преамбулой.

В качестве иллюстрации рассмотрим пример:

“А сейчас я хочу продвинуться немного дальше и поговорить о ваших финансах и карьере. Вы ведь не работаете на себя, так ли это?”

“Нет, Я работаю на себя»

Первая, защита заявлением...

“Нет, я так не думаю. Я точно ощущаю, что вы не относитесь к этой категории людей...”

Второе, переубеждение и аккуратная аргументация ...

“...Я не думаю, что вы являетесь одним из этих показушных, эгоцентричных предпринимателей, которые часто подвергаются стрессам и бранятся с клиентами. Большинство из них так и не достигает чего-либо стоящего!”

И, наконец, отстранение...

“В любом случае, я почувствовал, что вы работаете с кем-то на равных условиях, видимо это благодаря изменениям в отношениях между вами и вашим работодателем.”

После этого экстрасенс может развивать любую другую тему, зная, что клиент имеет постоянную работу. Далее этот неудачный вопрос благополучно забывается. А сейчас рассмотрим альтернативную версию:

“А сейчас я хочу продвинуться немного дальше и поговорить о ваших финансах и карьере. Вы ведь не работаете на себя, так ли это?”

“Да, так и есть. Я недавно бросил работу и занялась собственным делом.”

Первая, достижение «факта» согласия и защиты своего заявлением...

“Да, я так и думал. Этот аспект явно просматривается в вашей жизни.”

Следующее, переубеждение и аккуратная аргументация...

“...Я не думаю, что вы можете относиться к тем бедолагам, которые работают с 9 до 17 часов, в надежде сколотить свой “первый

миллион". Это не приемлемо для таких людей как вы. Вы в силах продвигать собственные идеи и прилично зарабатывать на этом..."

И, наконец, отстранение...

"В любом случае, я пришла к этому выводу, исходя из вашей природной способности воплощать свои идеи в жизнь любым способом."

И экстрасенс направляет все негативные и позитивные реакции себе на пользу!

7. Стратегия Шерлока

Этот элемент состоит в извлечении информации путем наблюдения за клиентом для нахождения подсказок. Как я уже упоминал в предыдущем разделе («Пять популярных заблуждений»), Я считаю этот метод гораздо более ограниченным по объему, чем предполагают некоторые источники. Тем не менее, на него определённо стоит обратить внимание.

Как обычно и происходит в случае с элементами холодного чтения, гораздо более важным оказывается то, как информация используется, чем то, как она была получена. Например, если у клиента длинные, ровные ногти на правой руке и очень короткие ногти на левой, наш «ясновидец» может определить, что она, вероятно, играет на гитаре. (А если ногти длинные на левой и короткие на правой, то она скорее всего играет на гитаре, да еще и левша!)

Не самый лучший способ интерпретации:

«Астрологическая карта говорит, что вы играете на гитаре».

Более успешный вариант работы с этой информацией:

«В связи с влиянием Близнецов на Венеру в Вашем третьем доме, вы можете быть склонны к некой форме художественного самовыражения. Вы почти наверняка испытывали потребность в освоении форм выражения и общения, которые выходят за рамки слов. У вас есть доступ к источникам вдохновения и творчества, которые у вас развиты больше, чем у других людей.

Ваша карта предполагает вовлечение в музыку и гармонию, для которых у вас имеется большой потенциал. Этот аспект личности вы научились ценить, и во многих случаях это было для вас большой поддержкой.»

Холодные чтецы, которым близка стратегия Шерлока, как правило, собирают запас сигналов-подсказок, которые для них наиболее информативны. То, насколько ценны эти подсказки, определяет

субъективная интерпретация. То, что кажется слишком очевидным для одного холодного чтеца (а следовательно, не стоит упоминания), может показаться удивительно тонким моментом для другого. Точно так же то, что для одного экстрасенса будет «верным знаком», другому может показаться «рискованным предположением».

С учетом этих оговорок вы можете рассмотреть нижеприведенные девять примеров и определить, к каким выводам вы бы пришли, используя Стратегию Шерлока. Пожалуйста, не раздумывайте *очень долго* над этими примерами! Я предлагаю их лишь для развлечения. Там нет «определенных» ответов, и лично я бы их отнес к бесполезным и ненадежным. Тем не менее, вы сможете найти несколько возможных ответов в последней части книги в Приложении 6.

Загадки «Стратегии Шерлока»:

1. Темное пятно вроде слабого синяка овальной формы левее и ниже середины шеи.
2. Клиент – женщина. На внешней стороне левой руки, между основанием большого пальца и запястья видно несколько линий или полос светло-красного обесцвечивания кожи.
3. Клиент – женщина. Несколько слабых следов белого мелового порошка вокруг ее голеней и лодыжек, но не на ее обуви.
4. Мозоли на большом пальце правой руки, указательном и средним пальцем.
5. Клиент – женщина с пятнышком или какой-либо видимой родинкой на лице или шее.
6. Клиент – женщина. Замечено, что имеет при себе запас мятных конфет и жвачки с мятой, которые она использует по привычке.
7. Остаток голубого порошка, возможно, мела вокруг пальцев или манжет.
8. Слабые черные или темно-серые следы, подобные пятнам или жирным мазкам, видимые на участках пальцев или на большом пальце или в области бокового кармана пальто или куртки.
9. Очень мягкие ссадины, красноватая раздраженная кожа в области внутренней части локтя (это последняя из загадок «Стратегии Шерлока», ответы смотрите в конце книги!).

Сказать, а не увидеть

Стратегию Шерлока можно применять к тому, что сказано, как и к тому, что было увидено. Например, предположим, что экстрасенс и клиент

немного поговорят перед тем, как начнется чтение. Снимая пальто и присаживаясь, клиент может сказать:

«Простите за опоздание, были ужасные пробки по пути из Вудвейла»

«Вудвейл» может ничего не значить для экстрасенса. Как вариант, это может быть площадь города, связанного с крупной больницей, гольф-клуб или школа с хорошей учебной репутацией. Возможно, он известен своим потрясающим спортивным залом или СПА, или фермерским рынком, который работает дважды в неделю, или лесной местностью, в которой люди гуляют со своими собаками. В любом случае, экстрасенс может сформировать некоторые предварительные предположения о карьере клиента, его интересах, семье или его текущих проблемах.

Шерлок и подкладка куртки

Ранее в этой книге я упоминал одного из моих самых ценных корреспондентов, известного как Молчаливый оратор (он впервые всплыл в разделе культурных тенденций). Он предлагает следующий вклад в стратегию Шерлока:

«Думаю, я узнал это в книге, в которой, среди прочего, рассматривались методы, которые женщины используют при оценке потенциальных женихов. Кажется, там была одна женщина, охотная до богатых мужчин, у которой был хороший метод оценки ее кавалера. Однажды пара сидела в ресторане или кафе – неважно, и молодой человек повесил свой пиджак на стул. Он висел на стуле не сложенный, так что была видна его *подкладка*. Женщина может проверить эту подкладку – свежа ли она и нетронута или изношена и окрашена. Состояние этой ткани на деле оказывается хорошим показателем его банковского счета или его готовности поделиться преимуществами этого финансового превосходства.»

Карьера, начавшаяся 26 лет назад

Несмотря на мои предыдущие комментарии о дедуктивном наблюдении, бывают случаи, когда они приносят большие дивиденды. Однажды меня пригласили на Paramount Television на ток-шоу Лизы Гоббонс, которое снимали в Лос-Анджелесе. Продюсеры хотели, чтобы я продемонстрировал холодное чтение, поэтому перед началом шоу я принял роль ясновидящего.

Я сидел в маленькой комнате по сторону главной студии. В одно и то же время четыре разные женщины из зрителей в аудитории (выбранные случайно производственной группой) вошли и сели напротив меня. Я сделал вид, что обладаю экстрасенсорным восприятием и излагаю свои

ощущения на бумаге. Помимо первого обмена любезностями, такими как: «Привет, как дела?», *мы с женщинами не обменялись ни единым словом.*

Хочу рассказать об одной из четырех женщин в частности. Я определил, что ей были примерно 55 лет. Глядя на ее платье, прическу и манеру поведения, я почувствовал, что ее навыки самопрезентации были чуть лучше, чем то, что большинство женщин могут достичь. Это предполагало вовлеченность в индустрию моды, красоты, работу модели или подобное направление работы.

Я также заметил, что на ней было одето довольно много украшений из золота и серебра. Они были подобраны со вкусом и прекрасно сочетались, но, все же, это выглядело несколько демонстративно. Это привело меня к мысли, что она может быть из числа тех, кто знает, как нарядиться, чтобы произвести впечатление. Это позволило мне сделать вывод, что, возможно, она работала в сфере шоу-бизнеса.

И все же стараясь прийти к конкретному выводу, я обратил внимание на позу, в которой она сидела: расслаблено, но очень прямо, держа подбородок на уровне и не опуская его. И я предположил, что она может быть человеком, который хорошо контролирует свое дыхание. Возможно, она знала о медитации, пении или умела играть на духовом инструменте, например, флейте. Объединив это, я определил, что в свое время она была певицей или музыкантом. Обычно это певцы, которым уделяют много внимания, и я решил продолжить работать над этим вариантом.

Какого рода певица? Казалось, что ей не хватало телосложения, и изящества в позах, которые можно было бы связать с оперой или классикой. Я также чувствовал, что она была не такой уж пуританкой для классического направления – она произвела впечатление очень динамичной особы с большим количеством энергии и хорошим чувством юмора. Поэтому, что-то более легкое и менее формальное. Джаз? Если так, то ее возраст совпадал бы с эпохой биг-бэндов и развития массового джаза и свинга. Поэтому я пришел к тому, что она, вероятно, была представителем своего рода кабаре популярного «легкого джаза» или певицей в группе.

У меня была возможность поговорить именно с этой женщиной позднее, отдельно от процесса демонстрации холодного чтения. Я упомянул мое «ощущение» о ее прошлой карьере певицы (наилучшим образом подстроившись к ситуации в моем обычном стиле холодного чтения). Было очень приятно обнаружить, что 26 лет назад она была профессиональным артистом кабаре и джазовой певицей!

Как можете себе представить, она была абсолютно поражена тем, что я был в состоянии описать, что она делала примерно 26 лет назад. В

результате, она увидела в этом очень убедительное доказательство моих «экстрасенсорных возможностей». Даже когда открылась правда (как это обычно бывает на моих телевизионных демонстрациях), она считала, что я на самом деле был ясновидящим.

8. Матрешка

Это еще один отличный элемент, полезный для получения информации. Матрешка состоит из утверждения, которое может иметь несколько возможных слоев интерпретации смысла. Экстрасенсы предполагают первоначальное утверждение, а затем, при необходимости, «щупают» другие слои смысла, пока не придут к нужному. Я также называю эти утверждения «Луковой кожей». Приведу пример:

«Сейчас я хочу кое-что сказать о вашей дочери. У вас есть дочь, не так ли?»

«Нет, нету.»

«Возможно, человек, которого я сейчас чувствую на самом деле ваша падчерица, в этом есть смысл?»

«Нет, не особо»

«Возможно, это ваша крестная дочь?»

«Ну, у моего друга есть маленькая дочь, и я ее крестная...»

«Очевидно, это и есть ощущения, которое ко мне пришло – я знал, что был кто-то вроде вашей дочери или была подобна вашей дочери...»

В этом гипотетическом примере экстрасенсу необходимо сделать три попытки, чтобы услышать подтверждение, к которому он стремился. В других случаях, он может его получить и на первую или вторую попытку.

Этот элемент невыгодно и коряво выглядит в письменном виде, но я слышал, что он используется в реальной жизни без каких-либо возражений со стороны клиента. Даже если все варианты отклонены, всегда есть выход (см. «Беспроегрывшую игру» дальше).

«Музыка» и «Коллекционирование»

Другая матрешка, которая принесла мне успех, была связана с музыкой:

«Чувствую четкое присутствие музыки в вашей жизни»

Если клиент играет на музыкальном инструменте, экстрасенс в выигрыше, и клиент впечатляется удивительно точной интуиции экстрасенса. Но если нет, экстрасенс меняет первоначальное утверждение, пока не получит подтверждение. Есть множество вариантов, которые могут быть предложены: Вы играете на музыкальном инструменте / Вы когда-то начали учиться / Вы хотели бы / или привыкли / Вы ходили на концерты и в клубы / или нет, но вы хотели бы это делать более часто / или по крайней мере, вы цените хорошую музыку / у Вас есть музыкальная коллекция, что много значит для Вас / или Вы хотели бы иметь / или слушать радио много.

Еще одна очень успешная матрешка касается коллекционирования. Подойдет любая подобная формулировка:

«Я чувствую, что, возможно, Вы – коллекционер, или почему я вижу здесь какую-то коллекцию?»

По моему опыту, если клиент – женщина любого возраста за исключением пика ее самых смелых подростковых лет, то у «коллекционной» матрешки есть очень большой шанс стать хитом. Дело не только в том, женщины собирают все, начиная с китайских кукол и заканчивая картофельными чипсами, напоминающими известных людей, но также и слово «коллекционирование» можно воспринять множеством способов. Если клиент не имеет хобби коллекционирования как такового, это может быть воспринято как коллекционирование друзей, или опыта, или мудрости, полученной от жизненных взлетов и падений. В любопытной области экстрасенсорных чтений даже такие смехотворные повороты интерпретации могут быть восприняты как «точность», достойная высокой похвалы.

Мельница

Припоминаю, что я слышал о случае, когда спиритист использовал метод матрешки. Предполагая получить сообщения от усопшего человека, дорогому сердцу клиента, экстрасенс уверенно заявил, что он (будучи «в этом состоянии») припоминает мельницу. В Англии, где я живу, было такое время в течение первой половины 20-го века, когда большинство трудоспособного населения проводили свои дни (или ночи!) на мельнице какого-либо хлопчатобумажного комбината, металлургического комбината, заведовали мельницей, сеяли муку или еще что-то. Следовательно, для клиентов определенного возраста и происхождения, это было превосходным элементом матрешки, который имел все шансы приобрести признание, предоставляя все возможности, которые систематически были изучены.

Составление матрешки не так уж сложно. Экстрасенсу лишь нужно думать о словах, которым могут подойти много значений, контекстов и интерпретаций, а затем плавно скользить от одного варианта к другому, пока случайно не натолкнется на подходящее значение.

Анализ прогресса

Это завершает третью группу элементов, которые касались получения информации от клиента как можно более тайно. Теперь мы можем перейти к последней группе элементов, которые касаются будущего клиента.

Элементы, связанные с предсказанием будущего

Экстрасенсы известны своей способностью видеть будущее клиентов, очень мало экстрасенсорных чтений проходили без описания будущего. Это очень важный аспект холодного чтения, и он настолько легкий, как и забавный (кроме клиентов).

Я уже разъяснил тот факт, что это книга о холодном чтении, а не о магических трюках. Я подчеркну эту мысль снова, так как я часто сталкиваюсь с замешательством в этом вопросе.

Магические предсказания

Есть очень превосходный и элегантный фокусник – Джон Ленехан. Помню, как я смотрел регулярное еженедельное магическое шоу Джона, которое он показывал в театре на севере Лондона. Одно из этих представлений проходило за несколько дней до финала Уимблдонского чемпионата по теннису. Джон написав предсказание (не показав аудитории) запечатал в конверт с мягкой подложкой. Он также попросил зрителя из аудитории несколько раз подписать конверт (никаких «подсадных» - это мог быть любой). После Джон фотографировал на Полароид⁴ этого зрителя, стоящего на сцене с запечатанным конвертом в руках. Скрепив эту фотографию с конвертом, он отдал этот конверт зрителю, чтобы он мог забрать его и бережно хранить в течении этой недели.

Следующее шоу было через неделю, *после* финала Уимблдонского чемпионата по теннису. Та самая женщина, которая хранила конверт в течении недели, принесла его собой. Это был запечатанный конверт в ее подписях, и он был все еще скреплен с той фотографией с Полароида, как доказательство, что это тот же самый запечатанный конверт (это действительно был он). Джон пригласил ее еще раз на сцену, и она сама открыла конверт (в этот момент Джон стоял достаточно далеко), и вынула предсказание. Это было 100% точное предсказание результатов Уимблдонского финала!

Описанное выше – реальное описание того, что произошло. Это может быть невероятным, но так и было. Я сомневаюсь, что Джон будет возражать мне, если я вам скажу, что это была уловка (читатели, которые вовлечены в темное обманчивое искусство, признают изобретательный эффект, разработанный Ли Эрлом (Lee Earle)). Джон – удивительно опытный исполнитель, не говоря уже о чрезвычайно веселым, но даже он

⁴ Моментальная камера

не может действительно видеть будущее и точно предсказать спортивные результаты!

Предсказание заголовков

Это только один пример потрясающего и изобретательного предсказания, показанного многими из сегодняшних фокусников и менталистов. Даже я показал несколько за эти годы. Один раз я *отправил* запечатанное предсказание в самое популярное дневное британское ТВ-шоу за два дня как появлюсь на нем («This Morning» с Ричардом Мэдели и Джуди Финнеган). Конверт был подписан ведущими программы и после спрятан продюсером в безопасном месте. Спустя два дня, когда я появился на съемках, ведущий Ричард Мэдели сначала подтвердил, что конверт действительно запечатан, подтверждая, что конверт не тронут. Он самолично открыл конверт подальше от меня, чтобы я не имел возможности произвести хоть какие-то манипуляции. Это было точное предсказание первых заголовков газеты того утра! Хороший забавный эффект – но снова не что иное как волшебная уловка, этот метод – хорошо знаком фокусникам, специализирующихся на этом виде трюков.

Некоторые из этих эффектов несколько сложны, что зрители могут сделать вывод, что сюда *точно* вовлечено *какое-то* экстрасенсорное видение. Не хочу вас расстраивать, но я даю железную гарантию, что это – *уловка*. Интрига, изобретательность, уникальная подача трюка и иллюзия, но все равно уловка. Они не вовлекают экстрасенсорных способностей вообще. Но как они это делают? Если ваш интерес неслучайный, то я не хочу испортить «волшебство», рассказав вам. Если же ваш интерес является искренним, то сделайте вашим хобби фокусничество, и в конечном счете вы узнаете (но это может потребовать некоторого времени).

Хватит магических трюков, приступим к холодному чтению. Здесь несколько путей того, как опытный холодный чтец может предсказать будущие события, в контексте экстрасенсорного сеанса.

1. Предсказания Питера Пэна

Предсказания Питера Пэна одни из тех, благодаря которым экстрасенс просто чувствует то, что хочет услышать от вас клиент. Как бы проста и прозрачна ни казалась эта уловка, все же она заслуживает значительную долю внимания. К тому же эта уловка являет собой ключевой аспект в искусстве обольщения и ведения беседы, поэтому игнорирование ее в этом разделе показалось бы неразумным. Определенно, некоторые источники посчитают эту уловку достойной маленького внимания и всего лишь.

Несомненно, предсказания Питера Пэна нашли применение в сферах, ушедших далеко за искусство обольщения. Каждый слоган о продаже или любая другая реклама обещает одно: жизнь покупателя станет лучше, если он приобретет товар, но она останется прежней, если этот товар обделить вниманием. По крайней мере эта реклама настолько часто оказывается неправдой, насколько она оказывается правдой, но мы имеем тенденцию верить ей безоговорочно.

В контексте психического чтения, предсказания Питера Пэна используются тогда, когда необходимо обратиться к принципиальным темам, в которых собеседник заинтересован. Волнуетесь о здоровье? Не стоит беспокоиться, вы в любом случае благополучно выздоровеете. Финансовые проблемы? Они отсекутся со временем. Новый роман? Мои поздравления, вас ждет умопомрачительный успех.

ДА, все так просто. Каковы бы ни были самые заветные желания клиента, экстрасенс беспокоится о том, чтобы клиент действительно увидел, как они претворяются в жизнь. В этот самый день, в это самое время эти убеждения являются, может быть, единственными в своем роде, которые люди не могут достаточно охотно принять от СМИ и других источников. Многие, видимо, готовы платить большие деньги за то, чтобы *услышать* это сообщение от того, в искренности и убедительности которого нет причин сомневаться.

Конечно, любые заявления о будущем отлично защищены от объективных(критичных) точек зрения. Во время чтения, клиент не может проверить это заявление каким-либо образом. В последствии, предсказание, которое постепенно сбывается, заявляет о себе как доказательство некоего замечательного подарка от экстрасенса. Те же предсказания, которые не оправдываются, забываются.

2. Жемчужина Поллианны

Эти предсказания довольно вежливы (льстивы) и описываются заданной формулой. Они заостряют внимание на некотором отрезке жизни клиента и повествуют о том, что те вещи в жизни, которые были плохими, вскоре исправятся. Эти предсказания названы в честь Поллианны, безудержно оптимистичной героини романа Элеаноры Портер, написанной в 1913 году. Простым примером может служить это утверждение:

«Последнее события оказались для вас встряской в финансовом плане, однако следующие 18 месяцев или около того, протекут для вас куда проще.»

Экстрасенс может применить Жемчужины Поллианны ко многим аспектам жизни и практически при любом чтении. Ниже представлены другие примеры, которые продемонстрируют возможные темы и вариации.

Предсказатель по картам Таро:

«Расклад карт говорит о том, что отношения, которые заставляли вас беспокоиться последние 14 месяцев, не всегда будут понятны вашим близким друзьям. Однако, карты также говорят о том, что последующие 14-18 месяцев обещают принести более счастливые и лучезарные перспективы.»

Спиритуалист:

«Сейчас с нами ваш умерший дедушка. Он говорит, что вам не стоит беспокоиться о доме и деньгах. Он знает, что вас с недавнего времени терзают тревоги, но он хочет, чтобы вы знали, что в финансовом плане вас ждут успехи, и все ваши остальные дела пойдут в гору.»

Астролог:

«В вашем гороскопе были конфликтующие друг с другом элементы последние 6 -18 месяцев, которые могли привести к некоторым проблемам с карьерой. Однако, Сатурн недавно разнообразил ваш гороскоп, и это влияние может привести к значительным полезным изменениям, которые встретят вас на преисполненном пути к концу этого года.»

Жемчужина Поллианны очень разносторонний инструмент, и становится довольно сложно им не пользоваться, когда предсказание не поддается проверке (во время чтения). В любом случае, каждому нравится слышать хорошие новости. Я пользовался этой техникой довольно часто и никогда не сталкивался с сопротивлением к ее влиянию.

3. Уверенные предсказания

Эти предсказания просто не могут быть неверными. Они определенно точные, несомненно эталонные и весомые предсказания, которые только могут быть сказаны с высочайшей долей уверенности. Вот парочка примеров:

«Кто-то новый придет в вашу жизнь.»

«Я вижу несерьезную болезнь или недомогание, надвигающуюся на вас.»

«Вы столкнетесь с проблемами во время некоторых денежных вложений или покупок.»

Вы заметили фишку? Экстрасенс умышленно забыл сказать *когда* все это случится. С тех самых пор, когда экстрасенс не упоминал никаких временных рамок, предсказание не может быть неверным. Все эти предсказания в итоге должны произойти – клиенту остается лишь ждать их исполнения достаточно долго. Если они случаются довольно скоро, экстрасенс получает уверенность в его невообразимо точных “мгновенных” предсказаниях. Если они случаются годы спустя, клиент уверяется в способности экстрасенса видеть далеко в будущее. Если же они вовсе не случаются, то у клиента нет смысла требовать каких-либо возмещений.

Однажды я видел занимательную запись, в которой экстрасенсы были сняты скрытой камерой во время чтения клиента. Некоторые из чтений включали в себя предсказания о будущем. Съёмочная группа обратилась к записям 6-месячной давности тех же экстрасенсов и показала их им. Естественно экстрасенсы заверили группу, что “все случится, со временем”. Съёмочная группа терпеливо выждала следующие 6 месяцев и снова обратилась к экстрасенсам с предсказаниями, которые до сих пор *не сбылись*. И, конечно же, они получили тот же ответ.

4. Предсказания 50/50

Эти предсказания говорят о случаях, у которых всего два исхода. Будет ли у клиентки мальчик или же девочка? Сдаст ли она экзамен на получение прав или завалит его? Получит ли она работу или нет? Выйдет замуж за этого парня или за другого? Возымеет ли успех предпринимательская деятельность в этом месяце или нет? Выиграет ли команда X или проиграет?

Экстрасенс опирается на подобного рода вопросы и в итоге делает уверенные предсказания. С неизменными шансами 50/50, чем больше предсказаний сделает экстрасенс, тем больше “попаданий” он может произвести. Если она сделает сотню таких предсказаний, то в конце года на ее счету будет 50 верных. Чем больше заинтересован экстрасенс, тем веселее. Экстрасенс может сделать это своим хобби, записывая *все ее попытки*, отмечая удачные, подтвердившиеся фактами (позднее). Особенно полезно это делать с позитивными предсказаниями и критикой.

А что насчет промахов? Маловероятно, что кто-либо приметит ваши промахи и улучит момент укорить вас провалом. Однако в случае, если это все же случится, у экстрасенса есть парочка “путей отступления”. Экстрасенс может возразить, что ее неверно поняли или же они поняли отдельные части его предсказания. В ином случае, он *может сказать*, что некоторые аспекты могли быть неверными, но в целом ее предсказание

верно. Однако, простой и самой обезоруживающей защитой будет милая улыбка, признание своей ошибки и упоминание того, что это крайне существенно. Что-то такое вполне сойдет:

«Да, одно или два из моих предсказаний оказались неверными. Это издержки интерпретирования, и иногда эта интерпретация может быть очень сложной. Я никогда не заявлял о том, что я никогда не ошибаюсь, так ведь? Но я знаю, что я гораздо чаще прав, чем ошибаюсь, потому что мои предсказания сбываются.»

Или, в довольно оборонительной форме:

«Хорошо, я никого не прошу во что-либо верить. Да, я делаю ошибки. Но мои клиенты знают ценность предоставляемых мной услуг и, откровенно говоря, они люди, которые знают, что говорят.»

5. Возможные предсказания

В этих предсказаниях экстрасенс делает некоторые предположения относительно будущего, которые имеют шансы быть правильными. В отличие от Уверенных Предсказаний, упомянутых ранее, эти предсказания *подразумевают* временные рамки. К примеру:

«В течение следующего месяца вы встретите того, о котором так давно не слышали никаких вестей.»

«В течение следующих 1-2 недели, вы узнаете о выгодном деле, которое тотчас увлечет вас.»

Оба эти предсказания событий могут оказаться правдой, поскольку они довольно “мирские” и случаются очень часто. Тем не менее, благодаря странным и корыстным правилам экстрасенсорной индустрии, такие предсказания очевидно становятся “магической чепухой”. Вот другой пример:

«Я предвижу происшествие, которое произойдет в следующем году и будет связано с вами или членом вашей семьи и сломанным или падающим стеклом.»

Опять же, это предсказание имеет все шансы оказаться верным, потому как подобные случаи происходят часто. Также стоит помнить огромную широту, применимую к экстрасенсорным предсказаниям. Так “стекло” может быть рассмотрено в разных вариациях: бокал, оконное стекло, зеркало, фара автомобиля, бутылка, очки, стеклянный столик, аквариум,

люстра...что угодно. Это даже может быть то, что просто *похоже* на стекло, например, покрытая льдом поверхность пруда.

6. Невозможные предсказания

Достаточно менее сбыточные, чем Возможные Предсказания, описанные ранее; экстрасенс может посчитать их достаточно стоящими того, чтобы сознательно применить их хоть когда-либо, т.к. если оно не сбудется, никому плохо не станет. С другой стороны, по какой-либо вопиющей случайности предсказание может сбыться. Также оно может стать отличным фактом, который можно противопоставить любому скептику. Благодаря всем этим причинам, экстрасенс может хотя бы раз сделать прогноз, который, как ему известно, не имеет шансов стать правдой:

«В течение следующих 4-ех недель вы встретите кого-то, кто имеет такие же инициалы, как у вас.»

«Вы увидите своего старого друга за рулем серебристого автомобиля с собакой, сидящей на заднем сидении.»

Благодаря природе предсказаний, большинство из них окажутся неверными. Однако одно или два сбывшиеся предсказания *могут стать убедительным* доказательством сил экстрасенса. В конце концов, чем более абсурдное событие прогнозировано, тем удивительнее может оказаться предсказание.

Если экстрасенс делает лишь одно чтение в день, и включает лишь одно Невозможное Предсказание в это чтение, он может “попасть в цель” раз или два за год. Столь малое число компенсируется ценностью предсказаний, благодаря их до невозможности самоочевидной непредсказуемостью. Потому они обзавелись хорошей репутацией.

Между прочим, мои сведущие в математике друзья сказали мне, что все подобное определяется «Распределением Пуассона», которое дает ожидаемое число случаев редких случайных событий, которые имеют огромное количество случаев их возникновения. Автомобильные аварии, например: большинство водителей маловероятно попадут в аварию во время одной конкретной поездки при условии, что они обычно имеют большое количество поездок, во время которых время от времени могли случаться те или иные происшествия. Другой пример – лотерея: миллионы попыток, каждая из которых имеет очень маленький шанс на выигрыш. Вы можете просчитать возможное количество успешных “Невозможных Предсказаний” (если вы, конечно, того захотите)

7. Фактические прогнозы

Это незамысловатые, прямые предсказания в среднесрочной перспективе. Например:

«Вас ждет отпуск или долгое путешествие в Марте следующего года»

«В июне придут известия о неожиданном праздновании»

«Я чувствую, что до конца года Вы найдете ценную семейную реликвию, которую думали, что потеряли навсегда».

В таких прогнозах существует мало или вовсе отсутствует вымысел. Экстрасенс просто угадывает и может оказаться прав или неправ. Тем не менее, прогнозы, как правило, работают в его пользу.

Первая причина этого кроется в том, что клиенты помнят те прогнозы, которые сбываются и забывают все остальное. Во-вторых, только клиенты, чьи прогнозы сбылись, как правило, говорят о них. Людей очень интригует рассказывать друзьям о сбывшихся предсказаниях. Очень мало, кто захочет сказать, что он пошел к экстрасенсу, и ему сделали прогноз, который не сбылся.

Другой фактор, который играет в пользу экстрасенса, состоит в том, что клиентам свойственно исправлять временные рамки, заданные при предсказании. Предположим, экстрасенс просто предсказал «длительное путешествие в марте следующего года». Также предположим, что клиенту пришлось неожиданно ехать в командировку в Австралию, вылетая в Феврале и возвращаясь до начала Марта. Есть вероятность, что он будет цитировать экстрасенса, говоря: «Вы поедете в командировку за границу в начале года, в Феврале или Марте». Реальные слова экстрасенса на самом деле совершенно от этого отличались и не имели к этому отношения, но кому есть до этого дело?

8. Само-сбывающиеся прогнозы

Другой ловкий трюк экстрасенсов – делать прогнозы, которые обладают способностью самостоятельно воплощаться в жизнь. Они, как правило, относятся или основываются на моментах, связанных с настроением или личностью клиента. Например:

«Вы начнете приобретать более позитивный и приветливый внешний вид. Вы отпустите многие обиды и начнете все заново – станете хорошим другом самому себе, и будете готовы стать хорошим другом для других. Вскоре ваш круг общения расширится»

Такого рода предсказания имеют тенденцию самостоятельно сбываться во многих случаях. Если клиент покидает Вас в убеждении, что станет более

популярным, он заранее почувствует себя более счастливым. Будучи счастливым, человек станет еще и веселым и общительным. Будучи счастливым, ему будет легче заводить друзей. Отлично! Еще одному экстрасенсу удалось заглянуть через завесу времени.

Существует бесконечное множество возможных вариаций: приобрести уверенность в себе, начать все с нуля, перевернуть новую страницу жизни, разрешить вопрос в отношениях, испытывать меньше тревоги, решить проблему с большой решимостью, и так далее. В каждом случае достаточно просто верить словам экстрасенса, чтобы привести пророчество в действие.

9. Смутные прогнозы

Я уже упоминал о своих сомнениях по поводу нечеткости теории холодного чтения (см. «Пять распространенных заблуждений»). Однако фактом является то, что для экстрасенса в бизнесе, связанном с предсказаниями, смутные прогнозы служат ему добрую службу. Многие предсказания экстрасенсов возводят неопределенность в ранг искусства. Я имею ввиду такие типичные фишки, как:

«Предвижу путешествие»

«Вижу новые возможности воплощения ваших желаний в жизнь»

«Ваша жизнь перейдет на новый этап прогресса»

«Удивительные перспективы, которые обозначатся в июне, окажут большое влияние, что проявится лишь в конце года».

В частности, астрологические толкования обязаны своим успехом этому нехитрому методу. Возможно, это связано с тем, что слушатели склонны находить смысл там, где на самом деле его нет.

10. Прогнозы, в которые нельзя проверить

Другой уловкой, которой успешно пользуются экстрасенсы, является составление прогнозов, правдивость которых невозможно проверить. Вот пример:

«Кто-то из ваших знакомых тайно питает на вас обиду или негативно настроен по отношению к вам. Они будут строить козни против вас, но вы их преодолете, даже того не заметив»

Выберите время для того, чтобы тщательно изучить используемую здесь формулировку. Вы поймете, что клиент не может знать, сбудется это когда-нибудь или нет. Вот еще:

«Там, где вы работаете, будут происходить некие сделки за вашей спиной, которые в долгосрочной перспективе принесут вам пользу».

Экстрасенс, который делает прогнозы, которые невозможно проверить, никогда не ошибется. А экстрасенс, который никогда не ошибается – идеальный экстрасенс.

11. Односторонне-проверяемые прогнозы

Это, пожалуй, единственная наиболее точная форма предсказания в холодном чтении. Такие прогнозы можно проверить, *только* если они сбываются. Если они не сбудутся, эту неудачу *будет невозможно* доказать. Например:

«Другу захочется позвонить вам, чтобы сообщить новости, связанные с вашей карьерой, но может передумать в последнюю минуту».

Рассмотрим возможности. Если некий друг или кто-либо иной позвонит, как описано, чисто случайно, то пророчество сбудется. Если же не позвонят, то это можно будет отнести к тому, что человек передумал, как и было описано в предсказании экстрасенса. Вот еще один пример, который работает точно так же:

«Человек, с которым вы в прошлом вместе работали, может связаться с вами, чтобы сообщить новости об интересной возможности, связанной с вашей карьерой. Однако, он может осознать, что не может предложить того, чего вы действительно достойны и передумать выходить с вами на связь»

Как и прежде, доказать можно лишь правоту экстрасенса, но не его ошибку. Для любого, кто вовлечен в бизнес, связанный с экстрасенсорикой, односторонне-проверяемые прогнозы являются очень красивым приемом, и определенно стоит развивать навык его использования таким образом, который в наибольшей степени вам подойдет.

Особая секция: публичные прогнозы

Ранее перечисленные техники главным образом относятся к предсказаниям, осуществляемым в контексте чтения человека наедине. Однако, многие экстрасенсы развивают свои навыки в случайных выступлениях на публике. Поэтому стоит отметить некоторые методы, достойные внимания, используемые экстрасенсами для построения репутации высококлассного профессионала, работающего с публикой во взаимодействии с представителями медиа-индустрии. Я не отношу их к холодному чтению как таковому, но они включены для полноты информации.

Временами экстрасенсов спрашивают об исходе общественных мероприятий, например, результат спортивного состязания или политических выборов. У экстрасенса есть два варианта. Он может подтвердить основную тенденцию или сознательно пойти против нее. Если он выберет первый вариант, то с большой долей вероятности окажется прав, что очень порадует его поклонников и впечатлит остальных. Если же выбор падет на второй вариант, то вероятность оказаться правым будет гораздо меньше, но если предсказание подтвердится, то это произведет еще большее впечатление и привлечет больше внимания («Экстрасенс обошел систему!»). Большинство экстрасенсов предпочитает не рисковать и идти вдоль течения. Но и другой вариант имеет свои преимущества при том, что не представляет опасности для репутации экстрасенса. Что такого, если он даст неверный прогноз? В большинстве случаев людям все равно и никто не помнит.

В особо редких случаях, некоторые особенно пытливые «следователи» могут потратить время на то, чтобы зафиксировать неверное предсказание экстрасенса, чтобы добиться верности всех фактов и представить экстрасенсу доказательства его неудачи. Если обычные пути отступления недоступны, может помочь добродушная проповедь о человеческих стараниях и несовершенствах:

«Я ведь никогда не утверждал, что я непогрешим. Конечно, вы совершенно правы – я действительно делаю ошибки время от времени. Все мы учимся, и я все еще обучаюсь своему ремеслу после стольких лет. Я не могу быть прав во всем – да, я иногда спотыкаюсь и совершаю ошибки. Но я просто стараюсь направить в полезное русло тот дар, что был дан свыше. И, в целом, я думаю, что делаю это не так уж плохо»

Золотые несчастья

Некоторые экстрасенсы работают в сфере, связанной с предсказанием несчастий и отвечают за то, чтобы вовремя информировать о землетрясениях, крушениях самолетов, убийствах и других трагических событиях подобного рода. В этом случае экстрасенсу следует придерживаться правила предсказывать расплывчато, часто и все фиксировать. Затем можно будет заявлять во всеуслышание, если вы окажетесь правы, что постепенно и происходит – нужно лишь терпение.

В более корыстных случаях, некоторые экстрасенсы осознают, что подобные события происходят довольно редко, но, тем не менее, полагаются на законы вероятности. Происходит не так уж много серьезных происшествий, но они происходят регулярно. Чем больше времени прошло со времени последнего происшествия, тем больше

вероятность, что скоро снова что-то произойдет. Поэтому экстрасенсу будет полезно следить за плохими новостями, пусть это не так уж этично, и стараться определить, *каких* дурных новостей *давно не было* и, следовательно, какие из них в скором времени заявят о себе. Это может стать основой для некоторых предсказаний, которые, к сожалению, сбываются и приносят доход. Если вы сомневаетесь, что это работает, испытайте это на себе в течение последних шести месяцев. (См. Приложение 7 для большей информации по этому вопросу)

Другое место, другое предсказание

Другой проверенный временем метод заключается в том, чтобы делать прогнозы, противоречащие друг другу, в разных местах. В журнале А экстрасенс предсказал, что выиграет команда красных. В журнале В он предсказал, что выиграет команда синих. Угадайте, какая вырезка попадет в альбом и будет добавлена к будущим пресс-релизам после мероприятия? Очень маловероятно, что кто-то будет разбираться и искать правду в этих противоречащих предположениях. А даже если это произойдет, экстрасенс всегда может парировать тем, что передумал, или «вибрации», с которыми он работает, изменились после того, как было написано первое предсказание. Всегда есть оправдание!

После краткого обсуждения публичных предсказаний я могу с гордостью представить заключительную часть этого раздела. Это, без сомнения, наиболее эффективный, самый мощный метод предсказания, с которым я когда-либо сталкивался: «Никогда не»

12. **Предсказания «никогда не»**

Это не является элементом холодного чтения как такового, и актуально лишь в случаях интервью с прессой и подобных публичных ситуациях. Тем не менее, он слишком прост и прекрасен, что я просто должен был включить его.

Предположим, что журналист будет брать интервью у экстрасенса. Перед этим интервью экстрасенс просто рассказывает, *сочиняя на ходу*, приятный рассказ о том, каким удивительным образом сбылось предсказание, что он недавно сделал. На самом деле, никого не интересует тот факт, что никакого предсказания не было, и что вся эта история была специально составлена лишь для того, чтобы произвести хорошее впечатление на интервью. Важно лишь то, что это приятный рассказ, который цепляет за душу. Еще лучше, если он приходит к неожиданной развязке. Например, рассказ может касаться предсказания, которые оказался правдив, но таким образом, который никто (даже экстрасенс!) не смог бы предсказать.

Проходит интервью, и экстрасенс упоминает интересный случай, связанный с этим удивительным предсказанием. Давайте посмотрим, что может произойти, когда интервью закончится:

Журналист, который оформляет интервью, *может* упомянуть этот рассказ о предсказании, написав: «Экстрасенс Х *утверждает*, что пять лет назад...», не оформив отказ от ответственности. Это дает понять, что предсказание было лишь предположением, и не факт, что оно было проверено и подтверждено. Тем не менее, это ни в коем случае не определено. Как правило, журналисты не рассматривают данную оговорку ни как необходимую, ни как желательную. В таком случае, рассказ о предсказании может быть описан так, словно это зафиксированный факт. Как только рассказ становится частью новостных архивов, она может повторяться до посинения, полируя сверкающую репутацию экстрасенса в течение долгих лет.

Второй сценарий. Предположим, что добросовестный журналист *действительно* включает отказ от ответственности. У экстрасенса все еще есть шанс. Прежде чем интервью выйдет в печать, отказ от ответственности может не быть напечатан по множеству причин, например, помощник редактора в спешке обрезал интервью, чтобы уместить его на странице. Отказ «вырезается», и выдуманная история снова оформляется как факт.

Третий сценарий. Предположим, рассказ надлежащим образом появляется в печати, и отказ от ответственности присутствует. Некоторое время спустя, другой журналист может готовить заметку об этом же экстрасенсе. Этот второй журналист просматривает архивы новостей, видит рассказ о прогнозе и решает, что «делает идентичную копию». Рассказ снова подогревается в новом «слегка измененном» виде, без *скучного отказа* от ответственности. И опять, дело заканчивается тем, что рассказ оказывается в новостных архивах, и может быть снова выпущен для медиа-целей в любое время, когда пожелает экстрасенс или его поклонники.

В каждом из этих различных способов, предсказание «Никогда не» не может быть высечено на камне как часть фактического новостного архива. Оно может продолжать появляться в журнальных статьях или книгах еще десятилетия после первого выпуска. Режиссер документального фильма может даже обеспечить «воссоздание» целого рассказа, пожалуй, не говоря публике о том, что существует разница между «воссозданием» и «созданием».

Я далек от того, чтобы предполагать о том, чтобы это когда-либо происходило в реальной жизни. Это упоминается здесь как возможность.

Анализ прогресса

Это завершает четвертую и последнюю группу элементов, касающихся предсказания. Это также завершает раздел, посвященный Элементом чтения. Теперь пришло время узнать, что происходит, когда все происходит не совсем так, как ожидает экстрасенс.

Как это работает 4/7: Беспроегрывающая Игра.

Мы уже с вами рассмотрели такие моменты, как Подготовка, Основные Темы и Элементы, которые задействованы в процессе холодного чтения.

Вам должно быть ясно, что эти элементы *могут* дать замечательные результаты, и они будут продолжать это делать во многих случаях. Однако никто не дает вам стопроцентной гарантии. И будут такие моменты, когда экстрасенс делает определенное высказывание, с которым клиент настойчиво не соглашается.

Если такое происходит, экстрасенс использует один из методов, представленных ниже, чтобы выбраться из трудной ситуации, смягчить обстановку и продолжать так, как будто бы ничего и не случилось. Другими словами, если предсказание попадает в точку, экстрасенс выигрывает, если же нет, то он выигрывает в любом случае!

Ниже представлен список из 11 способов, к которым может прибегнуть экстрасенс в случае отрицательного ответа. Их порядок не определен, за исключением того, что номер 1 всегда будет лучшим, а номер 11 будет вашей последней надеждой.

1. Продолжайте, интересуйтесь и не торопитесь

Это самый распространенный и надежный из всех методов. Он способен справиться с практически любым отрицательным ответом.

Он включает в себя три фазы:

- (а) Экстрасенс придерживается высказанного предположения и пытается найти частичное согласие
- (b) он выглядит озадаченно и предлагает клиенту обвинить его в "несоответствии"
- (с) он оставляет несоответствие неразрешенным, в случае, если клиент позже найдет соответствие.

Давайте я вам это продемонстрирую на обычном примере. Все может начаться примерно таким образом:

"И я вижу имя Сара, почему оно для вас так важно?"

"Ммм... Не думаю. Нет. Не знаю такой".

Реакция отрицательная! Во-первых, экстрасенс придерживается изначального утверждения. Еще немного времени и поддержки, и клиентка сможет вспомнить того, о ком раньше и не думала. Когда такое происходит, все выглядит так, как будто экстрасенс была прав с самого начала. Другим поводом придерживаться первоначального утверждения

будет являться то, что большинство людей считают, что экстрасенс на 100% прав и уверен в чем-либо, особенно, если он ходит по кругу. Они могут вспомнить о какой-либо связи, чтобы сохранить чувство неловкости. Это может выглядеть примерно так:

"Вы в этом точно уверены?"

"Точно. Я не думаю, что знаю кого-либо с таким именем".

"Вы полностью уверены в этом?"

"Ну, мне никто в голову не приходит. Нет, никто".

"Вы говорите, что вы *уверены* в том, что не знаете совсем *никого* с этим именем или похожим на него, и *никогда* не знали"

Это может прозвучать как запугивание, но поведение и личность экстрасенса могут сделать это вполне приемлемым. Я слышал, что несколько экстрасенсов на радио (под давлением предоставить "мгновенные" результаты) используют такой подход. И лишь немногие клиенты будут настаивать на своем, когда им будут задавать подобные вопросы. Однако если они будут продолжать, экстрасенс просто перейдет к следующей фазе - будет вести себя озадаченно и призывать клиента к тому, чтобы он выразил свое недовольство. Совершенно случайно некоторые экстрасенсы вскользь упомянут, что они *не хотят*, чтобы клиент пытался и подгонял утверждение под себя. Это выглядит достаточно заманчиво, но на самом деле это заставляет клиента пытаться помочь еще больше. Продолжая с тем же примером, этот прием может быть развернут следующим образом:

"Ладно, хорошо, я понимаю не больше вашего. Мне приходит видение имени Сара, и не важно, значит оно для вас что-нибудь или нет, все, что я могу - это рассказать вам о видениях, которые приходят ко мне. Я не прошу вас пытаться подогнать его под себя, в этом нет смысла, но с другой стороны, я должен называть то, что я вижу, и, буду с вами откровенен, я редко бываю не прав на 100%. Не могли бы вы продолжать думать об этом? Поскольку я уверен, что где-то там есть связь, но, очевидно, это не то, что приходит вам в голову..."

Если же клиентка, в конце концов, вспоминает кого-то с именем "Сара", экстрасенс получает дополнительные бонусы за глубину своего видения. Если же триумфа не происходит, тогда экстрасенс просто забывает об этом моменте и больше его не упоминает.

2. Я прав, но вы забыли

Экстрасенс отвечает за несоответствие между своим утверждением и отрицательным ответом клиента, обвиняя во всем этом плохую память клиента. Например:

"Когда вы были моложе, я вижу несчастный случай, который был связан с водой. Вы что-нибудь припоминаете?"

Если ответ положительный, то это попадание. Если же нет, тогда экстрасенс говорит:

"Я чувствую, что это произошло давно, когда вы были очень молоды. Но вы можете этого не помнить"

Далее экстрасенс плавно переходит к следующей части чтения, без нанесения вреда.

3. Я прав, но вы не знаете

Несоответствие относится к тому, что клиент не до конца владеет фактами. Например:

"Я вижу имя Марк. Оно что-нибудь для вас значит?"

Если ответ положительный, то это попадание. Если же нет, тогда:

"Я чувствую, что этот человек имеет профессиональную связь с вашим мужем. Возможно, вы еще с ним не знакомы"

4. Я прав, но никто не знает

Экстрасенс объясняет несоответствие, утверждая, что у нее есть факты, которых нет ни у клиента, ни у кого-либо еще. Например:

"Ваш дядя, у него проблемы в области грудной клетки, не так ли?"

Если ответ положительный, то это попадание. Если же нет, тогда:

"Конечно, он может и не *догадываться*, что вся проблема в грудной клетке. Возможно, ее обнаружат во время осмотра, но я точно вижу здесь небольшую проблему".

5. Я прав, но мне неловко

Экстрасенс утверждает, что хоть он и прав, существуют причины и обстоятельства, которые скрывают данный факт. Например:

"А что касается вашего деда...ммм, там была проблема с законом, не так ли?"

Если ответ положительный, то это попадание. Если же нет, тогда:

"На самом деле он мог молчать по этому поводу, ничего вам не говорил. Это был своего рода секрет. Я не думаю, стоил ли вообще говорить на эту тему".

6. В данный момент я не прав, но вскоре я буду прав

Отрицание объясняется тем фактом, что правда будет скрыта еще какое-то время. Вот вам простой пример:

"Я вижу заглавные буквы J (джей) и T (ти). Они что-нибудь для вас значат?"

"Нет, я так не думаю".

"Вы полностью в этом уверены?"

"Хм-мм, да, полностью уверен".

"Хорошо, тогда будьте начеку, видение было отчетливым, и они могут появиться очень скоро"

Данный метод можно использовать и в прямо противоположной ситуации. Экстрасенс делает заявление, которое касается будущего, и, в случае необходимости, на ходу меняет его в зависимости от текущей ситуации:

"Я также вижу то, что вы или человек близкий вам переедете в ближайшем будущем".

"О, вообще-то мы закончили с переездом еще как на прошлой неделе!"

"Так я прав? Я увидел, как вы переезжаете, и по какой-то причине я подумал, что это произойдет через неделю или около того. Время – это достаточно изменчивое понятие в таро..."

7. Я не прав, но это не имеет значения

Экстрасенс делает так, чтобы ошибка выглядела как обычный отвлекающий маневр, не имеющий значения. Например:

"А тот дом, в котором вы жили в то время, я вижу на двери цифру 2. Я права, не так ли?"

Если ответ положительный, тогда вы попали. Если же нет, тогда говорим следующее:

"Так, хорошо, меня ввело в заблуждение точное число, но вы не беспокойтесь, ведь дом, который я вижу, вот что важно, и причина, по которой я хочу о нем упомянуть, состоит в..."

Экстрасенс начинает говорить о чем-то абсолютно отдаленном и полностью забывает о произнесенном числе.

8. Фактически я не прав, но эмоции не могут меня подводить

Экстрасенс соглашается в том, что был не прав в плане простого факта, но он заявляет, что был точен в отношении внутренних потребностей или желаний клиентки.

Здесь представлен пример, который я запомнил из чтения, совершенного ведущим из той же области, что и я. Он демонстрировал чтение на журналисте, которая родилась и выросла в Ирландии, и сделал следующее заявление:

"Когда вы были моложе, у вас были длинные волосы, не так ли?"

"Нет, вообще-то у меня всегда была короткая стрижка. Там, где я выросла, нам не разрешали отращивать волосы".

Мой друг, быстро поразмыслив, с точностью предположил, что, если юной девушке запрещено отращивать длинные волосы, наверняка, у нее появится сильное желание сделать это. Поэтому он обратился к ней со следующим заявлением:

"Ха, но вам же *хотелось* иметь длинные волосы, не так ли?!"

Клиентка согласилась, и это было засчитано за попадание! На самом деле, было очевидно то, что «вибрации экстрасенса» открывают наше внутреннее «я», а не только наши внешние проявления.

Другой типичный пример всплывает, в то время, пока мы обсуждаем увлечения клиента в молодости или ранние карьерные амбиции. Когда экстрасенс говорит, что в молодости клиентка имела атлетическое телосложение, он может быть, как прав, так и не прав. Если же он не прав, то экстрасенсу стоит хотя бы попытаться следом высказать предположение по типу:

"Ну, возможно, вы и не очень увлекались спортом, но есть вещи, которые указывают на то, что у вас был интерес или желание, даже если в итоге вы не удовлетворили их".

Подобного рода изменение обычно приводит хотя бы к частичному согласию, которое спасает вас от промаха и преобразует его практически в попадание. Во многих ситуациях такое «эмоционально точное»

попадание ценится клиентами гораздо больше, нежели старая добрая фактическая точность, и наталкивает людей на мысль о том, что дар ясновидения заложен на каком-то более глубоком уровне. Зачастую именно эта часть считается интригующей и развлекательной.

Относительно простая и не воодушевляющая правда состоит в том, что экстрасенсы просто-напросто ищут своим неудачам оправдания, которые настолько же изобретательны и очевидны. Они с уверенностью это делают, зная, что ни один клиент не скажет что-то наподобие:

"А, но вы не сказали ничего о том, что я хотела. Вы просто сказали, что в молодости у меня были длинные волосы. Если бы это было правдой, вы бы назвали это одним из доказательств ваших экстрасенсорных способностей. Но это неправда, и вы все еще хотите, чтобы вас считали ясновидцем. А это полный бред".

Опять-таки, если должное количество людей прочитало этот раздел книги, тогда, возможно, появится больше клиентов, готовых бросить вызов экстрасенсам в подобной манере.

9. Фактически я неправ, но я прав внутри системы

Экстрасенс соглашается, что была неправ в плане простого факта, но он заявляет, что был точен в рамках экстрасенсорной или предсказательной системы, которую он использует. К примеру, если экстрасенс осуществляет чтение при помощи карт таро, она может высказать предположение, что у клиента есть сестра, и сделать соответствующее заявление:

"И я вижу своего рода финансовую операцию с участием вашей сестры"

Если клиент отрицает это, основываясь на том, что у него *нет* сестры, экстрасенс незамедлительно реагирует фразой по типу:

"Ну, в принципе, в таро мы говорим «сестра» в отношении любой женщины, с которой вы тесно дружите или же которую вы хорошо знаете..."

В данном случае расширение и адаптация значения обеспечивает наибольшую возможность попасть или практически попасть. Подобным образом астролог может сказать что-то наподобие этого:

"И если я вернусь назад к прошлому сентябрю, влияние Плутона на ваш пятый дом в это время говорит о том, что вы преуспели финансово, или же к вам пришли деньги"

Если клиент отрицает, астролог может плавно ввести такой вид повтора:

"Ну, я сказала «деньги», но, употребляя астрологические термины, мы изредка представляем благополучие в виде монет и наличных. Что я действительно имела в виду, так это благополучие в отношении вашей жизни и наполнения, благополучие такого типа"

Получив эту информацию, клиент может думать о любой хорошей новости, произошедшей в тот период времени, экстрасенс может считать это за еще одно попадание.

Медиумы особенно вольны в использовании данного метода по своему усмотрению. С тех пор, как они могут рассказать нам о том, как те из мира духов думают и чувствуют, они могут приводить любые объяснения, которые будут целесообразными в тот момент. Самым обычным примером является тот, когда экстрасенс неправильно установил отношения между клиентом и человеком, пришедшим из мира духов:

"И рядом со мной пожилой джентльмен, который говорит о том, что вы пытались связаться с ним, с тех пор, как он недавно покинул этот мир. Я чувствую, что это может быть ваш отец"

В этот момент клиентка может заявить, что ее отец до сих пор жив, но что совсем недавно ее брата не стало. Экстрасенс затем может задать Прямой Вопрос, чтобы установить, что брат клиентки был старше, чем она, и сказать вслед:

"О, я теперь понимаю. Что он имел в виду, так это то, что когда вы оба были молоды, были времена, когда он нес за вас ответственность, и был почти как отец для своей маленькой сестренки"

Это будет еще одной наградой за специальную систематическую вольность, дарованную экстрасенсами. Всегда есть темы и их разновидности, которые доступны опытным чтецам. В представленном выше примере абсолютно не важно, окажется ли возраст брата подходящим. Даже если бы он был намного моложе, тогда экстрасенс сказала бы следующее:

"О, да, теперь я его более отчетливо вижу. Это я был в замешательстве, а не ваш брат! Я получил слово "отец" и поторопился. Он пытался мне объяснить, не то, что он *был* вашим отцом, а то, что у вас и у него был один и *тот же* отец...я прав, не так ли?"

И так далее до конца прочтения. Всегда есть выход!

10. Неверное мелким шрифтом, правильное в заголовок

Экстрасенс принимает исправление как подтверждение того, что она изначально была права. Например:

"А не было ли проблемы с колесами той машины?"

Если у машины были проблемы с колесами (как у большинства машин), тогда это следующее попадание. Если же нет, и клиент говорит, что неисправность была связана с тормозной системой, тогда:

"Так это была тормозная система, не так ли? Хорошо, тогда, тогда у вас все-таки *была* проблема с машиной, я прав, не так ли?"

Еще одно торжество экстрасенсорных способностей. Маленькой деталью для экстрасенса будет намекнуть на то, что она поняла что-то неправильно лишь потому, что не использовала должным образом свой дар, по типу:

"Ох, это было связано с тормозной системой, не так ли? Ну, это послужит мне уроком. Я *хотел* сказать «тормозная система», но затем я получил это видение о колесах. Мне нужно научиться доверять своим инстинктам. Ладно, хорошо, но, несмотря на это я обозначил эту проблему с машиной, и был прав, не так ли?"

11. Принять, извиниться и двигаться дальше

Это последний оплот! Если все остальное потерпит неудачу, тогда экстрасенс может сказать что-то наподобие этого:

"Окей, хорошо, когда я не прав, я не прав, и я не очень горжусь тем, что признаю это. Мне бы хотелось всегда быть правым на 100%, но кому из нас не хотелось этого? В любом случае позвольте мне перейти к следующему моменту, на который я бы хотел взглянуть вместе с вами, и это путешествие..."

В этом случае экстрасенс забывает о своих неудачах и двигается дальше. Она оставляет проблемы позади, там, где о них спокойно забудут, и в то же самое время она пытается быть особенно честным.

Анализ Прогресса

На этом этапе мы больше, чем наполовину ознакомились с Секцией 2. Мы рассмотрели Подготовку, Основные Темы и Элементы. Мы также разобрали, каким образом экстрасенс справляется с неловкими ситуациями или же отрицаниями, используя Беспроеигрышные техники. До этого момента мы еще не рассматривали Презентацию чтения, и это будет нашим следующим шагом.

Как это работает 5/7: Ключевые моменты презентации

Холодное чтение – это больше, чем просто правильное преподнесение информации. Сами факторы, касающиеся презентации, могут сильно помочь в успешном прочтении. Данный раздел рассматривает одни из наиболее важных презентационных моментов. Некоторые из них я использовал лично, и могу поручиться за то, что они внесут значительные изменения в процесс холодного чтения.

1. Установление ответной реакции

В теории, чтение экстрасенса может представлять собой процесс, где экстрасенс постоянно говорит, а клиент постоянно слушает. Холодное чтение может работать в таких условиях, и в действительности, почтовые чтения не могут работать иначе. Однако процесс холодного чтения однозначно работает лучше, если клиент достаточно часто отвечает, реагирует в ответ и информирует. По этой причине экстрасенс делает все, что в ее силах, чтобы чтение стало интерактивным диалогом.

В этом отношении некоторым клиентам требуется меньше поощрения, нежели другим. Некоторые убежденные верующие склонны разговаривать без умолку, таким образом, значительно облегчая процесс холодного чтения. Однако большинство клиентов менее добродушны в этом плане. Они могут быть застенчивыми, осторожными, сдержанными по своей натуре или же скептически настроенными до мозга костей, и они ждут того момента, когда экстрасенс «докажет» им свои способности. В таких случаях экстрасенсу приходится прикладывать усилия для преодоления такой сдержанности. Существует много способов борьбы с этим, некоторые из них являются более очевидными, нежели другие.

Каким образом экстрасенс способствует получению ответной реакции

Один из методов, который экстрасенс использует для установления ответной реакции, состоит в развитии своего рода спокойной, интимной «обстановки», о которой мы говорили ранее в одной из частей Подготовки. Чем раскованнее себя чувствует клиент, тем он более предрасположен к ослаблению своих защитных механизмов. Другой прием заключается в использовании множества подсказок, которые представляют собой произнесение разговорных знаков для получения ответа от клиента. Мы рассмотрели несколько таких случаев в разделе, касающемся «Получение информации». Экстрасенсу также необходимо быть хорошим слушателем, предоставляющим достаточное количество времени для того, чтобы клиент открыто говорил, даже если он не особенно уверен или неясно излагал мысль.

Открытые и закрытые вопросы

Экстрасенсы стараются убедиться в том, что они задают «открытые» вопросы, нежели «закрытые». Это разделение будет знакомо всем тем, кто знаком с продажами и навыками межличностного общения. В случае если вы прежде не сталкивались с этими понятиями, на закрытый вопрос обычно отвечают просто «да/нет» или «согласен/не согласен». Они не способствуют хорошему взаимодействию. На открытый вопрос нельзя ответить в таком ключе, он заставляет респондента предоставлять больше подробностей. Открытые вопросы лучше подходят для установления и поддержания разговора. Вот вам простой пример закрытого вопроса:

"Вы интересуетесь музыкой?"

Человек может просто ответить «да» или «нет». У разговора нет развития, поэтому первому человеку приходится думать о том, что бы еще спросить. Вот вам пример открытого вопроса:

"Подскажи, какая музыка тебе нравится?"

Теперь второму человеку приходится думать о том, что еще сказать, и разговор переходит на уровень, отличный от банального «да/нет» и «согласен/не согласен».

Зрительный контакт

Другим способом, с помощью которого экстрасенсы добиваются ответной реакции, является правильное использование прямого зрительного контакта. Когда вы поддерживаете прямой зрительный контакт с кем-то, вы одновременно (а) сигнализируете о том, что вы заинтересованы (б) удерживаете и направляете его внимание (в) заставляете их обратить внимание на себя. Три данных фактора способствуют тому, что другой человек вам доверяет и разговаривает с вами. Поддерживать зрительный контакт не означает пристально разглядывать, что, в свою очередь, имеет абсолютно противоположный эффект.

Язык тела

Я уже выразил свои опасения по поводу «научности» языка тела. Несмотря на это, разве что ради завершенности, позвольте мне упомянуть некоторые факторы, связанные с языком тела, которые будут теоретически значимыми.

Для экстрасенса одним из таких будет легкий наклон головы в правую или левую стороны в процессе слушания клиента. Согласно теории, это подсознательно воспринимается как сигнал сотрудничества/согласия, нежели агрессии/конфронтации. Это, в свою очередь, обеспечивает со

стороны клиента чувство безопасности, и уменьшает любую конфронтацию в ходе разговора.

Погружаясь глубже в мир языка тела, экстрасенс также может позаботиться о том, чтобы синхронизировать свое дыхание с дыханием клиента. Такой едва уловимый, но весьма эффективный способ позволяет создать ощущение взаимопонимания и обоюдного благополучия. Другим приемом может быть подражание экстрасенсом позы и позиции клиента, так что они не будут находиться в так называемой «пересеченной» или «конфликтной» позиции. В случае если вам не знакомы эти термины, вот вам разъяснение. Когда вы разговариваете с кем-либо, представьте линию, проходящую по вашему телу, соединяющую ваши плечи. Представьте себе похожую линию на другом человеке. Чем больше эти линии параллельны друг другу, тем более интересным и приятным вы будете казаться другому человеку. Если же линии расходятся или пересекаются, то это будет иметь противоположный эффект.

Я пробовал наклонять голову и повторять позу собеседника, и могу сказать, что *вроде бы* они работают. Работают ли они *на самом деле* или нет должны сказать другие.

Таким образом, мы увидели, как экстрасенс может применять множество способов для получения ответной реакции от клиента. Другой вопрос будет заключаться в том, какого *рода* будет эта реакция?

Разновидности ответной реакции

От клиентов вы можете получить ответную реакцию в разных проявлениях. Очевидно, что наиболее прямым типом будет **вербальная**. Прислушиваясь к тому, *о чем* говорит клиент, экстрасенс также обращает внимание на:

- ударение и фразовое выделение
- тон и манеру речи

Давайте рассмотрим простой ответ по типу:

"Я бы не сказала, что это было полной правдой"

Если вы попытаетесь произнести это вслух, выделяя каждый раз другое слово, то вы увидите, какое влияние это оказывает на то, что клиент хочет сказать, что, в свою очередь, влияет на то, что экстрасенс может извлечь из ответной реакции:

Я бы не сказала, что это было полной правдой (Но другие могли бы, существуют разные точки зрения).

Я **не сказала бы**, что это было полной правдой (Я достаточно чувствительно к этому отношусь).

Я бы не **сказала**, что это было полной правдой (Я могла бы подумать об этом или почувствовать, или же я не смогла бы убедить себя в обратном).

Я бы не сказала, что **это** было полной правдой (Но другие моменты, которые вы озвучили, кажутся точными).

Я бы не сказала, что это было **полной** правдой (Но вы скорее правы, нежели наоборот).

Я бы не сказала, что это было **правдой**, в полном смысле этого слова (Что-то из этого открыто для интерпретации, спекуляции или сомнения, но я категорически не отрицаю этого).

Даже если ударение и фразовое выделение относительно точны, *манера*, в которой клиент отвечает, может рассказать экстрасенсу столько же, сколько и сами слова, и даже больше. Такие факторы, как формулирование мысли, темп, способность к реагированию, выбор слов, тон голоса и уверенность в выразительности – все это может сообщать достаточно много о том, что она думает и чувствует. И ответ «Я бы не сказала, что это было полной правдой» может быть произнесен для передачи следующего:

- сильное отрицание и несогласие
- пренебрежительно скептическое, и возможно даже саркастическое отношение
- реально существующая сложность в определении, насколько правдивым является это утверждение
- нерешительность, нежелание оглашать вердикт
- уклончивость и склонность к «выжиданию», нежели чем принятию одной единственной интерпретации
- согласие в широком смысле, с легким оттенком сомнения насчет мелких деталей
- частичное согласие, не в восторге от неспособности экстрасенса работать лучше
- частичное согласие, но очень довольна проницательностью экстрасенса

Вторым важным источником ответной реакции является **мимика** клиента. Мы все знаем из повседневной жизни о том, что она предоставляет множество скрытых догадок к чьим-либо мыслям. Проще говоря, скрытые покачивания и кивания головой являются отчетливыми сигналами.

Третьим источником ответной реакции являются **жесты и манеры** клиента, начиная от бесполезного перебирания пальцами и до почесывания уха или же проведению рукой по волосам. Некоторые источники холодного чтения высоко ценят данный тип ответной реакции и прилагают все усилия для того, чтобы подробно описать многочисленные соответствия между мыслью или настроением X и жестом или манерой Y. Я считаю, что такой тип «анализа» находится где-то между пустой фантазией и преувеличением, вводящим в заблуждение. Надежных примеров такой тесной связи существует немного, и они разнятся. Если клиентка почесывает нос, она, возможно – как некоторые хотят, чтобы мы верили – сигнализирует о недостатке доверия или подсознательном желании оградить себя от надвигающейся угрозы. Опять же у нее может просто-напросто чесаться нос.

А правда в том, что клиенты в основном не контролируют ответную реакцию, которую они посылают. После одного из показательных выступлений, которое я давал для Би-Би-Си, клиентка мне призналась, что из всех сил старалась не выдавать себя. Видеозапись же показывала, что она кивала или качала головой, простейшим образом сигнализируя мне «да» или «нет», на протяжении всего чтения.

Как экстрасенсы используют ответную реакцию

Принимая во внимание тот факт, что экстрасенс побуждает получение ответной реакции, и то, что она бывает разных видов, возникает вопрос, каким образом это способствует успешности прочтения экстрасенса?

Во-первых, это помогает экстрасенсу определить, какие Основные Темы интересуют клиента больше всего. Это усиливает необъяснимость процесса («Божечки, откуда она узнала о том трудном выборе, перед которым я стою?»), а также делает чтение более значимым и стоящим.

Во-вторых, это помогает экстрасенсу определить рамки, в которых клиент будет соглашаться или не соглашаться с любым утверждением, которое она произнесет. Экстрасенс делает акцент на сильных попаданиях, и позволяет промахам спокойно уйти в небытие.

Пожалуй, самым значимым будет то, что различные виды ответной реакции помогают определить конфликты между тем, что клиент *говорит* и тем, что она действительно *чувствует*. Данный аспект является очень важным в холодном чтении. Обычно клиенты дают ответы, которые менее честны, особенно это касается тех вещей, которые их ставят в неловкое положение, и к которыми они чувствительны. Это может очень сильно помочь экстрасенсу почувствовать это. Рассмотрим простой пример: представьте, что экстрасенс решает упомянуть о проблемах с деньгами

(очень распространенная тема). Представьте также, что клиенту не чужды финансовые вопросы, но он отрицает это, потому что ему неловко. Если скрытые жесты клиента говорят вам о другом, то восприимчивый холодный чтец может решить вернуться к этой теме, говоря о том, что карты находятся в противоречии с самоуверенностью клиента в том, что все хорошо. Это произведет на клиента неизгладимое впечатление и на то, что она будет говорить после этого. Это также усиливает иллюзию о том, что «дар ясновидения» безошибочно определяет правду. Такой прием хорошо работает в торговле.

Подводя итог, экстрасенсы пытаются превратить чтение скорее в диалог, нежели в монолог. У них есть множество хороших способов для получения ответной реакции, и ее применении в правильном ключе. Это является очень важным аспектом холодного чтения, и одним из тех, которые клиенты очень часто не замечают. После прочтения многие клиенты верят в то, что они просто-напросто прослушали ряд поразительных экстрасенсорных откровений. Они никогда не поймут о том, что на самом деле они сами предоставили большой объем информации и ответной реакции.

2. Сопереживание. Сочувствие. Эмпатия.

Если есть какая-то особенность, отличающая хорошего практика холодного чтения от плохого, то сопереживание как раз является ей. Каждый раз, наблюдая, как медиумы пользуются эмпатией, я восхищался тем, как обычное чтение преобразовывалось в незабываемое небольшое ментальное шоу.

Всё дело в разнице преподнесения информации. Одно дело, когда медиум только подмечает какие-то вещи и сообщает о них. Другое, когда он переживает и чувствует, *притворяется*, что *чувствует* то же что и клиент. Видя перед собой «расстроенного» или «опечаленного» человека, чтец старается максимального копировать его состояние, как бы «разделить и перенять его боль». Или наоборот, если клиент в «хорошем расположении духа», а может даже «влюблён», то чтение проходить в «приподнятом настроении» или в «романтической обстановке».

Это сложно описать словами, но мы постараемся привести пример. Рассмотрим сеанс гадания, основанный на принципе «Трава зеленее» и картах Таро. Речь пойдёт о выборе между жизнью в городе или в сельской местности, пример:

«Карты рассказывают мне историю внутреннего конфликта, неуверенности. Вашу историю, историю того, кем вы стали. Я вижу, что вы неплохо приспособились к городской спешке и суете. Конечно,

ваша жизнь полна стресса и напряжения, ведь жизнь в городе слегка лихорадочна, верно? Но, думаю, вам бы подошла тихая жизнь.

Как бы там ни было, карты говорят, что вам близка идея жизни за городом, жизни на свежем воздухе. Вы бы воспользовались шансом сбежать от городской суеты. Я не имею в виду пустые мечты о побеге или мимолётные мысли, которые иногда бывают у всех. Вы серьёзно задумываетесь о переезде, постоянно прокручиваете в голове этот вариант, где утренние прогулки по покрытым листвой сельским дорожкам или ощущение лёгкого бриза, дующего с побережья. И я вижу то момент, когда вы нашли себя: вы, сидя в одиночестве в своей комнате, решили, что ваша жизнь может обойтись и без ярких огней больших городов»

Согласно нормам ясновиденья, такое холодное чтение достаточно хорошее. Однако оно может быть куда эффективнее, если экстрасенс проявит сопереживание, *эмпатию* ко всему, что чувствует его клиент. Или хотя бы сделает вид.

Когда ясновидец упоминает о «внутренней тревожности» клиента, он может использовать свой голос, свою мимику, даже положение тела и осанку для того, чтобы *понять* клиента, и проявить сопереживание.

Говоря о «спешке и суете», он может прикрыть свои уши ладонями, как бы скрываясь от какофонии улиц (звуки машин, сирены, телефоны), которая постоянно беспокоит его клиента.

На фразе о «свежем воздухе» экстрасенс может закрыть глаза и глубоко вдохнуть, как бы наслаждаясь особым его запахом, будто он выдыхает чистый свежий воздух альпийских лугов.

Рассказывая о «песчаных пляжах и возможности сбежать от городской жизни», он может выглядеть и звучать так, словно он мысленно уже перенёсся на райский тропический остров, где тепло и яркое солнце заставляет прищуриться.

Я не предлагаю экстрасенсам целиком и полностью уходить в показушное, доходящее до абсурда, кривляние. Эмпатия должна быть изысканной и тонкой, именно это делает её невероятно эффективной. Казалось бы, просто определяя чувства, которые испытывает клиент, и *переживая их вместе с ним*, медиум может превратить обычное гадание в завораживающее шоу.

Предположения и их значимость.

Экстрасенсы, пользующиеся этой техникой, понимают, что важно *проникнуться* состоянием человека: выяснить, что он трогал, что чувствовал, что слышал и видел. Это помогает перейти от

предположений к действиям, и делает его всепонимающим и всечувствующим в глазах клиента.

Также очень важно понять, является ли «прочувствованная» эмоция значимой. Медиумы, работающие с аурами и конкретно со здоровьем человека, «ощущают» ноющую боль внизу спины, как и у клиента. Другие ясновидцы чувствуют любовь их клиента к музыке, «слыша» в мыслях прекрасные звуки фортепьяно. Занимающиеся психометрией экстрасенсы «чувствуют» смазку под ногтями и запах машинного масла, описывая день владельца гаечного ключа, который держат в руках. Спиритологи немного вздрагивают, «чувствуя» боль в груди, словно усопший дядя Уолтер, скончавшийся от проблем с сердцем. Астрологи «ощущают» сильную усталость и изнеможение по вечерам у их клиента, комментируя его довольно «жёсткий» спортивный режим. И так далее.

В общем, представленная техника может быть крайне эффективной. Она способна преумножить воздействие практически всех видов психологического влияния и, в конечном счёте, успешно изменить восприятие клиента.

3. Принцип сливок

Добавляя сливки в кофе, принято положить сначала немного, а потом добавить ещё, если хочется. Если же сразу залить слишком много сливок, то достать их уже не получится. Также и с холодным чтением. Экстрасенсы предпочитают начинать с общих предположений, нежели с каких-либо конкретных, так как это безопаснее. Вот пример конкретного заявления:

«У вас очень большие проблемы со здоровьем. С вашей спиной»

Но опытный чтец предпочтёт такой вариант:

«У вас когда-то были какие-то проблемы со спиной, и они вернулись, не так ли?»

Такая размытая формулировка не даёт медиуму ошибиться. Если у человека и правда болит спина, то предположение было верным. Если это не совсем то, тогда у чтеца осталось пространство для манёвра и нового предположения.

«Ну, это не особо важно, хоть у меня и было несколько серьёзных операций на спине».

«Я чувствую, что это проблемное место у вас, просто не хотелось заострять на этом внимание. Однако боли были, верно?»

И экстрасенсы снова выигрывают! Перевернуть какое-то конкретное заявление в более общее гораздо сложнее, и даже если у вас получилось, то это вряд ли выглядело убедительно. Далее в этой книге, я приведу пример одного из моих ранних выступлений по телевизору, где я допустил такую ошибку. Я выдал совершенно конкретные и уверенные начальные предсказания, но позднее я научился принципу сливок.

4. Акцентирование на состоянии

Экстрасенсы делают акцент на использовании заявлений, вроде: может быть и должно быть. Это намного удобнее, чем использовать факты. Почему? Просто такое предположение *не может быть* ошибочным! Небольшое пояснение, чтобы было понятнее. Если клиентке сказать, что она очень креативна, то она может вам поверить... ну или нет. Если же сказать ей, что она может быть очень креативной или должна быть более креативной, то она *не может* не согласиться.

Существует множество различных предложений и высказываний способных изменить «есть» на «может быть», и медиумы активно используют их все. Возьмём пример «Утонченной лести».

«Вы очень хорошо общаетесь с людьми и знаете, как наладить контакт»

Это довольно хорошая учтивая лесть, и некоторые ваши клиенты не станут ей сопротивляться. Однако вам могут встретиться на редкость честные и самокритичные люди, которые решительно не согласятся со сказанным и будут твердить об обратном. Мол, они чрезвычайно ужасны в общении и вышесказанное явно не про них. Для таких случаев у экстрасенсов есть очень много других вариантов:

«У вас есть *возможность* хорошо поладить с людьми...»

«У вас есть черты характера человека, *способного* ладить с людьми...»

«Есть признаки того, что вы *могли бы быть* успешным в общении с другими...»

«Я чувствую вашу *предрасположенность* к общению с людьми. Развивайте эту, данную вам, черту характера...»

«Вы должно быть крайне хороши в общении с людьми, если нет, то что-то блокирует ваш потенциал...»

Все эти выражения заведомо верные и не могут быть названы ошибочными. Это совсем не трудно – вычислить что-то очевидное о

человеке, а затем обезопасить своё заявление с помощью слов «может быть» и «должно быть».

5. Предоставление возможности «додумать»

При холодном чтении клиент часто *слышит* больше, чем вы *говорите*. Даже при самом банальном предсказании, в котором клиент может что-то додумать сам, то он *обязательно додумает*, и ваши слова примут очень важный и значимый смысл для него.

Возможно это самое странное, что есть в этой технике холодного чтения. Ясновидцу оказывают доверие, как все знающему, хотя на самом деле, он и понятия не имеет, за какие такие знания ему доверяют. Вот пример из моей практики:

«Я думаю, что 2-3 года назад у вас были романтические отношения, закончившиеся, как минимум, неоднозначно»

Говоря это, я не знал, какое значение имеют мои слова для клиентки и имеют ли его вообще? Она подумала пару секунд и вспомнила событие, которое могла связать с моим заявлением. Я и сегодня не знаю, о чём шла речь. Но клиентка была убеждена, что я имел в виду именно это событие. Она попросила не заострять на этом внимание, так как она не хотел это афишировать. Этот случай произошёл во время записи моего шоу для телевидения, и я воспользовался её просьбой не продолжать диалог неясно о чём, заодно представ перед публикой галантным джентльменом. (как и со всеми другими моими тв-шоу, правда о моих «сверхъестественных» способностях была открыта на более поздних этапах моего представления).

Люди постоянно придают высказываниям какой-то дополнительный смысл. Это происходит как во время, так и после сеансов. Например, такое расплывчатое заявление как:

«Я вижу, как вы переезжаете, и, возможно, это связано с вашей работой»

Может обернуться в:

«... она также говорила мне, что меня ожидает перемены на работе, и это правда! В следующем месяце меня переводят в региональный офис».

Я видел, как это постоянно случается на моих сеансах или сеансах других экстрасенсов. Предсказатели не применяют никаких специальных уловок или трюков, всё происходит само собой – естественным образом. Всё, что

остаётся для экстрасенса – это использование информации и полученного кредита доверия.

6. Вилка

Вилка – это шахматный приём, при котором вы ставите оппонента перед выбором, в любом случае оставляя себе очень хороший ход. То же самое работает и в холодном чтении, медиум делает предсказание, ход которого можно направить в двух разных направлениях. Если клиент принимает основной вариант, то чтец просто продолжает своё чтение, а в случаях, когда первый вариант отвергается, чтец немного корректирует свою мысль и использует альтернативное значение своего оригинального заявления. Мы рассмотрим эту технику вкупе с эффектом Барнума.

Пример:

«У вас есть сильная потребность быть признанным и любимым, и вы ищете себе похвалы за ваши успехи»

Если клиент соглашается, то экстрасенс развивает своё предположение дальше, основываясь на этом.

«На самом деле, иногда это чувство, эта привычка гоняться за одобрением заходит слишком далеко. Если вы будете честным с собой, то заметите, что время от времени вы становитесь слишком зависимым от мнения других. Я верю, что у вас есть возможность развиваться и расти как личность и дальше. Как вы уже начали понимать, ваши собственные достижения значат гораздо больше слов и мыслей других людей»

Если человек с вами не соглашается, вносит корректировки:

«Тем не менее, вы научились скрывать своё желание, подавлять, если хотите. Надобность в одобрении – это не то, что ваши друзья видят в вас. Вы часто предпочитаете просто уйти куда-нибудь, чтобы избежать нервного напряжения. Вы научились наслаждаться жизнью, какая она есть, нежели устраивать разборки и споры о заслуженности похвалы и одобрения»

Пользуясь такой схемой, экстрасенс всегда сможет выкрутиться и оказаться правым, независимо от клиента, с которым он работает.

Альтернативные пути

Очевидно, что принцип вилки довольно легко использовать в случаях с чертами характера человека. Но это не менее полезная техника, если вы хотите сделать какое-то более конкретное заявление. Вот относительно

простой пример, который проиллюстрирует нам, как холодные чтецы используют альтернативы:

«У вас была собака»

Если клиент согласен, то экстрасенс говорит несколько слов о том, как прекрасен был тот пёс. Но что если человек отрицает ваше заявление? Что если у него никогда не было собаки? В таких случаях для экстрасенса есть несколько вариантов:

«Я не имел в виду, что у вас *действительно* была собака. Я подразумевал ваше желание, вы думали о том, чтобы завести её, я даже вижу, как вы обсуждали это с кем-то»

Этот ничем не прикрытый способ исправить свою ошибку называется «Фактически я не прав, но эмоции не могут меня подводить» - одна из техник Бесприигрышной игры. Вот ещё один пример:

«Может не собака конкретно. Собака – это то, что пришло в голову в первую очередь. Но у вас было какое-то домашнее животное. Оно много значило для вас и вашей семьи, вы очень любили его»

Или ещё один:

«Странно, но я чётко вижу, как вы похлопываете собаку, водите на прогулки. Это была собака вашего друга? или кого-то кто жил по соседству?»

И ещё вариант:

«Так, собака не была вашей по факту, но это был пес, с которым вы были *хорошо знакомы*. Я вижу, как вы играете с ним, чувствую вашу привязанность друг к другу. Возможно, это был питомец ваших родственников или близкого друга. Я вижу, как собака рада вам, она прыгает и лает, когда вы навещаете её. Вы точно связаны с этим псом и хорошо знаете друг друга»

Самое прекрасное в принципе «вилки» это её полная неуловимость. Клиент никогда не узнает, что *хотел сказать* экстрасенс, если его реакция была не такой как ожидалось. Это один из самых сильных по эффективности трюков, применяемых в холодном чтении.

Не стоит использовать этот приём постоянно. Куда лучше оставить пару ваших промахов и ошибок как есть. По какой-то причине люди принимают это как издержки вашей деятельности, и относятся к этому очень терпеливо и с пониманием.

Осуществить «вилку» достаточно трудно, потому что всё должно произойти само собой, без запинок, как будто, так и планировалось. Но

если потратить время на совершенствование в применении этой техники, то она станет несравнимо полезной. Однако я заметил, что её не стоит использовать при «наталкивающих утверждениях». В этом случае нужно действовать строго в одном направлении.

7. Предельная ясность

Также как хороший актер или докладчик, экстрасенс (ясновидец, психолог) старается что бы все было понятно, просто и легко для восприятия. Это позволяет сохранить внимание и концентрацию клиента, что в свою очередь дает чтецу доступ к обратной связи клиента и его вниманию. Это простая сценическая истина относится в большей степени к холодному чтению, чем к чему то еще.

8. Сохраняй простоту

Чтец знает насколько важно сохранять неформальный тон, и простоту для легкости переваривания информации. Мы говорили об этом раньше, когда затрагивали тему под названием «Народная мудрость». Очевидно, что это дело стиля, но вообще чтец старается сделать свое чтение красочным, захватывающим, и легким для понимания. Чтецы заботятся о том что бы выражать мысли словарным запасом клиента, и внести особенности, черты и примеры которым клиент имеет отношение. Это делает информацию легкой для впитывания и понимания, что еще больше вовлекает клиента в процесс.

9. Поддержание темпа

Чтец понимает важность поддержания легкого и непринужденного потока информации. Это позволяет (а) осуществлять множество элементов, ожидая обратной связи, что бы понять какие стоит развивать, (б) а где плавно уйти от промахов и несогласия. А так же не оставлять много времени клиенту что бы проанализировать содержание чтения.

10. Приукрашивание золотой окраской

Это другой очень важный элемент Ключевых презентационных моментов, который позволил преуспеть многим чтецам. Прием заключается в перефразировании и повторении утверждений. Это влияет на воспоминания клиента о чтении. Приведем пример:

«Я чувствую, что, когда вы были совсем молодой - у вас была

довольно серьезная авария, возможно, связана с водой. Можете ли вы помочь разобраться в этом воспоминании?»

«Не совсем. Было что-то связанное с этим, но тогда я уже не была так молода.»

В сущности, клиент не принял заявление. Тем не менее, она намекнула, что есть были некоторые события, которые частично совпадали со сказанным. Чтец теперь должен использовать стандартный прием, чтобы сгладить этот промах, такие как «Неправильное мелким шрифтом, а правильное в заголовок» (смотрите раздел Беспроигрышная игра). Тем не менее, оно получается похоже на первоначальное предположение прикрашенное легким юмором:

«И так, но это произошло, когда вы были моложе, вы согласны с этим? ...»

«Да, конечно...»

«...и я чувствую этот инцидент, вы больны, и что-то что заставило вас лежать некоторое время и все вокруг за вас волновались. Это было очень сильное переживание.»

«Да, если это то, что я думаю, то это, это была авария. Но я скорее была причиной, а не жертвой. Мне было около 19, тогда я не была достаточно опытным водителем.»

Теперь чтец более или менее удачно применил прием. Клиент предоставил всю информацию, сам рассказал о событии, которое имеет смутное отношения к первоначальному утверждению чтеца. Экстрасенс основываясь на этой информации, продолжает:

"Хм, это автомобильное происшествие, что я увидел... Чувствую, после того вы усвоили некоторые важные вещи, и этот жизненный урок помогает вам сегодня. Уроки касательно вашего чувства ответственности, а также меры осторожности и уверенности. Чувствую, это способствовало вашей внутренней зрелости, вот почему я почувствовал такие сильные эмоции, связанные с этими событиями ... "

В этом утверждении, чтец дважды упоминает то, точно он видел эти события несколько лет назад. На самом деле, сначала чтец не упоминал ничего подобного. Но клиент, вспоминая о чтении или рассказывая про это другим, вполне может остаться под впечатлением, что экстрасенс все время был прав.

Быстрое повторение

Повторения с приукрашиванием могут быть использованы во многих ситуациях, и выполняются очень просто. Чтобы понять, что я имею в виду, представьте себе, медиум проводит спиритический сеанс. Представим, экстрасенс ошибочно предположил, что «дух» это близкий друг, а не родственник клиента. Чтец может сказать что-то вроде:

«Этот человек, он приходит ко мне... кто-то кто был вам очень близок, очень близок к вам в течение многих лет, и вас связывает много проведенного времени вместе, не так ли?»

«Если я правильно поняла, то я думаю, что это мой отец.»

«Вы, конечно, были очень близки, не так ли? Также, он связан с вашими хорошими воспоминаниями?»

«Да, именно»

«Я так и думал, ваш отец рассказал мне, что он помнит, как играл с вами на выходных, вы были где то рядом с пляжем ...»

Медиум плавно перешел от "вы были очень близки с ним" к "Ваш отец", но только *после того*, как клиент представил эту информацию. Неопределенность экстрасенса (или ошибка, в зависимости от ситуации) спокойно поддаются забвению на корню, и у клиента остается ощущение, что он уже рассказал о ее отце, прежде чем она сказала это слово.

11. Подведение итогов чтения

В конце чтения, если позволяют обстоятельства, опытные чтецы пытаются закончить с кратким изложением всего чтения. Это еще одна возможность, поработать с воспоминаниями клиента, что мы и делали ранее, в элементе «Приукрашивание золотой окраской». Это позволяет чтецу подчеркнуть детали, которые хорошо были восприняты, и затушевать те, которые были менее успешными. Это влияет на воспоминания о чтении, что в свою очередь влияет на то, как клиент это будет описывать другим.

Широко известно всем людям, кто занят в этой сфере, что клиент неточно помнит сеанс чтения. Я видел, как клиенты с энтузиазмом относятся к деталям в моих утверждениях, которых на самом деле никогда не было.

12. Выглядеть хорошим для толпы

Этот раздел посвящен презентационным технологиям, которые повышают авторитет чтения в глазах клиента. Существует метод, который направлен на *зрителей*, нежели на клиента и его проблемы.

Экстрасенсы часто производят чтение в условиях, когда другие люди могут видеть происходящее, хотя они не могут слышать то, что он говорит. Это часто случается на вечеринках или похожих площадках, например, где люди могут видеть (но не слышать), и где чтец и клиент сидят лицом друг к другу. В таких условиях, очень впечатляет, если люди видят, что клиент много кивает, и, кажется, соглашается с каждым словом экстрасенса. Все эти кивания головой и абсолютное согласие создает впечатление, что чтец перевоплощает вечную мудрость всех смертных, в точную и понятную череду звуков.

Однако, заметные кивания клиента и внешние признаки согласия могут *не иметь ничего общего с содержанием чтения*. Чтец может просто начинать чтение с вопросов, *ответами на которые будет кивок*. Чтец использует такие фразы, как "Вы можете услышать то, что я говорю?", "Вы меня слышите хорошо?" и "Можете ли вы понять слова которые я использую?". Это старая, но эффективная, очаровательная уловка. Мы уже видели, насколько важно для чтеца обеспечивать ясность и понимание содержания чтения. В тоже время, чтец может делать это, говоря тихо, *предположительно*, в духе конфиденциальности. Если клиент формально соглашается кивками, подтверждая ваши предположения, то это может выглядеть будто он смотрит на йо-йо.

У людей на небольшом расстоянии создается идеальная иллюзия, что клиент твердо одобряет каждое высказывание, которое вытекает из уст экстрасенса. Это очень хорошо для рекламы.

Анализ прогресса

Мы рассмотрели пять подразделов. Первое, мы разобрали Подготовку, или как чтец пытается обеспечить все необходимые условия для успешного чтения. Следующим мы получили важную информацию о чтении для себя – Основные Темы, или как я зову их - Элементами. Каждый элемент имеет разные пути сделать чтения более натуральными и правдивыми, без всяких реальных экстрасенсорных способностей.

Мы также разобрали Беспроеигрышную игру, или как экстрасенс может компенсировать свои ошибки. В вышеописанном разделе мы рассмотрели различные презентационные тонкости, которые также являются неотъемлемой частью процесса холодного чтения.

Следующая часть, посвящена обзору, того как все эти методы и приемы связываются воедино.

Как это работает 6/7: Собираем все воедино

Инструменты экстрасенса

Опытный строитель всегда имеет набор инструментов, с которым он справиться с любыми трудностями. Чем разнообразнее его арсенал, тем больше работ он может выполнить. У него есть некоторые инструменты, которые нравятся ему больше и он ими чаще пользуются. Предпочтения строителя сказываются на его индивидуальном стиле.

Всё вышесказанное работает и для экстрасенсорики. Рассмотренные нами техники – это своего рода инструменты экстрасенса, с помощью которых он делает свои чтения. Использовать *все знания* для одного сеанса совершенно глупо и нецелесообразно. Каждый экстрасенс должен найти правильный подход к своему клиенту, чтобы «построить» правильное прочтение. Чем больше приёмов провел чтец, тем разнообразнее его представления, и тем больше клиентов остаются им довольны.

Таким образом, первое, что стоит отметить это: «собрать всё воедино» на самом деле индивидуально для каждого ясновидца. Стили проведения сеансов или выступлений у чтецов сильно различаются друг от друга.

Почти импровизация

Собирать всё воедино также является практической импровизацией. Перед началом чтения экстрасенс может только представлять, что собирается сказать. Так и должно быть, но при условии, что он обладает достаточным набором знаний и опыта для того, чтобы справиться с любым клиентом.

Как бы там ни было, на самом деле очень мало чтений *полностью* импровизированы. Каждый чтец, рано или поздно, начинает использовать всего несколько, наиболее понравившихся, приёмов. Обычно клиенты не замечают, что экстрасенс повторяется, но если они наблюдают за его работой какое-то длительное время, то это станет очевидным.

Основные этапы

Учитывая, что холодное чтение сильно зависит от стиля исполнителя и чаще проводится на ходу, чем по сценарию – собрать всё вместе невозможно. Но, несмотря на это, сеансы один на один обычно проходят по схеме, включающей в себя 5 этапов:

1. Подготовка;
2. Завязка;
3. Переход;
4. Впечатление;
5. Блистательные выводы.

Я опишу каждый из методов и добавлю несколько комментариев из личного опыта.

Подготовка

Для начала медиуму нужно решить: какая из подготовительных тактик ему больше подходит по стилю, и какая лучше всего сработает на клиенте? Обычно это лёгкий выбор для чтеца. Также он должен быть готов к возможным проблемам, например: враждебно или скептически настроенному клиенту. На этой стадии медиум должен успокоить его и склонить на свою сторону.

Из личного опыта: я использовал в основном только две подготовительные схемы. Первая – это совместное создание позитивного понимания происходящего. Я считаю, что лучше всего этого можно достичь через «экстрасенсорную веру». Я всегда слежу за признаками скептицизма или недоверия.

Также я стараюсь подметить нервозность или скептичность клиента. Если видно, что он чувствует себя некомфортно очень важно успокоить его. Для этого я обычно просто спрашиваю, что беспокоит моего клиента и стараюсь переубедить его на основе его ответов. Это не только создаёт настрой на благоприятное чтение, но и часто подсказывает направление дальнейшей работы.

Вторая - если клиент скептик или что-то подозревает, то я решительно отказываюсь от использования «веры» в сеансе и перехожу к приземлённым вещам. Например, я могу сказать, что экстрасенсорное чтение схоже с изучением психологических типов и архетипов, или что оно представляет собой интуитивное ориентирование и консультирование, при которых выбранный способ (карты Таро, астрология и прочее) - всего лишь средство достижения цели. В общем, говорю, что угодно, чтобы заслужить доверие.

Завязка

Дальше начинается непосредственно чтение. Очень важно не провалить этот этап, поэтому очень немногие чтецы полагаются здесь *исключительно* на импровизацию. Чаще у них есть несколько хороших фраз или основа для вступления, проверенные временем. Использование такой тактики помогает медиуму выставить себя, как специалиста с опытом, и что самое важное, в высшей степени уверенным.

Уверенность заразителна. Если выступающий уверен в себе, публика мгновенно реагирует на это. Они чувствуют себя спокойно, потому что уверенно могут сказать: «этот парень знает своё дело». Также они чувствуют, что гарантированно получают от представления удовольствие. В свою очередь экстрасенс, будучи на сцене, ощущает поддержку публики. Сложившаяся атмосфера способствует улучшению качества выступления. Чем лучше выступление, тем довольнее публика. Чем довольнее публика, тем лучше выступление. И так далее по кругу.

Неуверенность также заразителна и имеет строго обратный эффект. Зрители становятся взволнованными по поводу потраченного на это разочарование времени. Это убивает взаимосвязь и соответственно пагубно сказывается на шоу. Что в свою очередь подрывает уверенность выступающего ещё сильнее и снова образуется цикл. Вот почему уверенность жизненно важна для любого представления, в том числе и холодного чтения.

К сожалению, уверенность не появится, когда вам захочется. Она приходит только с опытом и приносит с собой много наград. Моим личным предпочтением на старте выступления является поиск повода отправиться в прошлое человека. В общем-то, практически любой предлог в той или иной степени подходит для этого, если хотя бы как-то имеет отношение к общей теме выступления. Начиная так, я в основном полагаюсь на разминочную болтовню, в которой содержатся какие-то сомнительные факты и детские воспоминания. Это помогает провести первые минуты выступления. Если возможности заговорить о прошлом нет, то я склоняюсь к использованию коктейля из «утверждений Жака» и «утонченной лести».

Переход

Далее экстрасенсу нужно найти способ перейти от вступления (только частично импровизированного) к основной части (импровизированной практически полностью). Он может пойти двумя путями. В первом перебираются основные проблемы, и наблюдается реакция клиента на их

упоминание. Во втором применяется 2-3 приёма для вытягивания информации, если это ещё не сделано.

Самое важное – это утверждения на тему главной проблемы. Чаще всего клиенты приходят с желанием получить ответ только на один, беспокоящих их, вопрос. И если экстрасенсу удаётся сфокусироваться на нужной теме, то это оставляет сильное положительное впечатление. Если же он долго говорит о чём-то безразличном его клиенту, то этот человек остаётся разочарованным после сеанса.

Для добычи информации я использую два своих любимых приёма: «Скрытые вопросы» и «Жаргонный штурм».

Впечатление

Только теперь клиент и экстрасенс достаточно подготовлен для импровизации. Основная часть чтения происходит на ходу: чтец вплетает крупницы информации, собранные за предыдущие этапы, в привычные для себя приёмы проведения сеанса или шоу. Обычно ясновидцу уже удаётся успешно создать атмосферу взаимодействия и безоговорочного принятия таинственных правил, по которым проходит эта игра.

В своих чтения я рассчитывал, в основном, на приём «радужной уловки» и принцип «Трава зеленее». Также я старался угадать какие-то личные вещи: имена, числа или другие детали, чтобы впечатлить клиента. Я использовал «Расплывчатые факты» и «Хорошие случайные догадки». В каждом чтении хотя бы один раз рисковал, прибегая к приёмам «удачного предположения» или «наталкивающего утверждения».

Когда чтение идёт полным ходом, экстрасенс получает очень много обратной связи от клиента. Это, безусловно, помогает корректировать направление его рассуждений. В любой момент чтец может попробовать получить ещё больше информации, содержащей, какие-то определяющие вектор дальнейшего чтения – знаки. Для этого я предпочитаю принцип «матрёшки» и «утверждения Жака». Я думаю, они лучше других помогают получить результат из ничего.

«Импровизировать на ходу» – это может показаться рискованным и ненадёжным. Однако следует помнить, что экстрасенсы проводят свои чтения постоянно и при этом практически больше двух для одного человека. Следовательно, на каждом сеансе весь опыт на стороне чтеца. Это его игра и его правила. Если какая-либо часть выступления идёт не очень хорошо, экстрасенс всегда знает, что может прервать её и начать

говорить о чем-нибудь другом. Если клиенту становится неудобно или некомфортно, то заметив это, экстрасенс эффективно справляется с этим.

Блистательные выводы

Как вы и подозревали, предсказания о будущем делаются ближе к завершению чтения. На этой стадии я обычно использую «принцип Поллианны». Финальная фаза подытоживает все сказанное - некий пересказ в розовых тонах, и экстрасенс прощается с клиентом, желая ему хорошего будущего.

В общем-то, это всё. Очередное чтение окончено – ещё один человек счастлив.

Анализ прогресса

Мы рассмотрели 6 из 7 подразделов во второй секции данной книги, где в деталях рассмотрели, как проходит чтение от начала и до конца.

Есть только два варианта, когда чтение может провалиться. Если клиент осведомлён о холодном чтении, то он знает, как справиться с этим. Блокировка описана в 4 подразделе. Или если клиент совершенно непоколебим в своём скептицизме, то существуют несколько методов справиться и с этим, мы рассмотрим их в следующем подразделе.

Как это работает 7/7: Справляемся со скептиками

Очень редко чтецу попадаются разбирающиеся и очень скептические люди. Большинство клиентов доверчивы или неопределённые. Многие поддаются аргументам «открой свой разум». Другие могут утверждать, что они скептики, в тоже время они понятия не имеют о холодном чтении.

Настоящий форменный скептик как правило держаться подальше от подобного. Тем не менее, если придется иметь дело с очень скептическим человеком, у чтеца есть шансы на успех холодного чтения. Вот лучшие варианты обороны используемые чтецами.

Ничто не утверждаю

Один из первых приемов, который экстрасенс может сделать, что бы обезоружить скептика. Самый лучший путь это прямо сказать, что экстрасенс ничего не утверждает, и что клиент не обязан во что-то верить. В основе данного приема лежит принцип, что заявление экстрасенса не может быть опровергнуто. Типичный пример данного приема выглядит так:

"Для начала, позвольте сказать, что я не требую признания карт таро (или астрологии и т.п.). Все что я могу сказать это то что миллионы людей нашли это полезным для изменения взглядов на жизнь, и возможно открыли для себя понимание некоторых жизненных периодов и событий, которые влияют нас. Но все мы разные, и возможно получится так, что таро не будет работать на вас. Все чего я прошу это что бы вы открыли свой разум и получали удовольствие от процесса чтения, и возможно, в течение следующей недели вы увидите, что это работает."

В этом случае, чтец предотвратит все возможные попытки скептического сопротивления. Экстрасенс эффективно подсовывает контракт, удобный только ему самому. Он не может нарушить обещания, потому что он был достаточно осторожен что бы его не давать. Он так же ничего не обещал касательно применяемой дисциплины (таро, астрология и т.п.). Он не сказал, что это поможет найти истину, решить проблему или сделает что-либо вообще.

В экстрасенсорной индустрии торговля происходит согласно лучшему контракту всех времен: «Вы платите мне, и я ничего не обещаю взамен». Если рассматривать такой «контракт» с точки зрения клиентов, уместен будет встречный вопрос:

"Если вы ничего не обещаете, за что я тогда плачу?"

Цена осторожности

Другой хороший обезоруживающий ход, превозносить осторожность клиента, и выражать одобрение о его мнении об ненужности рынка экстрасенсорной индустрии. Многие чтецы предпочитают говорить о том, что они тоже довольно скептически настроены и согласны только с астрологией (таро / хиромантией / спиритизмом), только потому что именно это работает. Ниже представлен вариант, как астролог может применить этот прием:

"Я чувствую здравый скептицизм в вас, и позвольте сказать, что я абсолютно приветствую такой подход. Поверьте, нет человека скептически настроенного чем я. Вы не понимаете, почему так много «шума» вокруг экстрасенсорики, и я с вами согласен! Конечно, это так. И я думаю, что вы правы в том, что остаетесь скептиком – много причин быть скептическим это время, не так ли? Но послушайте, единственная причина из за которой я астролог, стали мои наблюдения, которые показали, что астрология действительно работает и с этим согласны мои клиенты. Это древнейшая наука, и во многих случаях рационалисты, как вы, получают от этого намного больше, чем кто либо еще. И так, давайте же начнем... "

И таким образом, чтение может начинаться. Эта предварительная болтовня, может не иметь никакого эффекта, но это, точно не пойдет вам во вред. По крайней мере, это даст шанс построить общение на взаимопонимании.

Посыпаем Сахарной пудрой

Один из способов разрядить скептическую обстановку был описан раньше, когда мы разбирали элемент под названием "Сахарная пудра", предоставляется приятная эмоциональная награда в обмен на доверие. Я называю это "Объятия ритмичных звуков".

Впервые, я узнал про «Сахарную Пудру», когда мне адресовали одно из таких утверждений. Однажды, на представлении экстрасенсов, меня умоляли «открыть свое сердце и ум» перед «теплотой, любовью и советам», которое может мне предложить сообщество экстрасенсов. Меня также призывали воспользоваться «реальными возможностями», которые могут помочь достигнуть моих целей.

У меня были сомнения в то время, и есть до сих пор. Мне повезло что тогда у меня было много тепла и любви в моей жизни, и я не стал искать

его от иррациональных женщин, носящих различные кулоны, и огромное количество макияжа. Что касается моих целей в жизни, я чувствовал себя относительно безопасно игнорируя долгосрочные советы карьеры от кого-то, чье профессиональное мастерство состояло из суеверного бреда.

Сдаемся

Если все остальные приемы потерпели неудачу, и чтец чувствует, что все плохо, самый простой вариант, остановить чтение, вернуть деньги и перейти к следующему клиенту, у которого на лбу написано, что он не скептик. В мире экстрасенсов, отказ может быть сделан без потери авторитета:

"Я чувствую, что вы недостаточно восприимчивы к тому, что Таро говорит о вас. Я сожалею об этом, но я не чувствую, что я прав в утверждениях касательно вас, и поэтому я прошу закончить сеанс чтения"

Другой вариант, указать на недостаток взаимопонимания:

"Я хочу быть честным с вами, успех любого чтения тесно связан с взаимопониманием между мной и вами. По правде говоря, я не чувствовал себя в состоянии развить коммуникативную связь с вами, чтобы поспособствовало чтению. Это не критика в ваш адрес, но я чувствую, что я в не состоянии обеспечить качество чтения, но я также понимаю важность времени и интуитивных сил потраченных на это."

Есть путь, который лежит через более откровенную конфронтацию, можно обвинить клиента в том что скептицизм не позволяет принимать и блокирует душевные сигналы:

"Я должен сказать, что на данный момент, хочу закончить сеанс. Вы ясно дали понять, что вы весьма скептичны, и хотя это ваше право, я искренне считаю, что ваш скептицизм мешает эффективной консультации. Экстрасенсорная чувствительность очень тонко балансируется и требуются годы, чтобы это развить. Вам не нравится данный процесс, и я чувствую, что вы блокируете эти каналы, которые являются важными для моей работы, и через которые я пытаюсь вам помочь. Чтение окончено."

Какой бы подход чтец не использовал, он может закончить чтение, сократить потери, и винить в провале клиента, плохие вибрации заблокированных каналов, конфигурацию звезд или что-нибудь еще, что приходит на ум. Возможное объяснение, что все это куча средневековых суеверных бессмыслиц, как правило, не упоминается.

Анализ прогресса

Мы разобрали как холодное чтение работает, и рассмотрели примеры того, как это может быть адаптировано. Разобрались с теорией, увидели некоторые элементы чтения в действии, которые являются предметом третьей секции. Но сначала, небольшое отступление.

Отступление 1: «Как вы это объясните?»

Как-то раз один из моих друзей рассказал мне о своем опыте в области чтения. Это случается со мной довольно часто. Обычно я люблю разговаривать об интересных вещах, таких как гитары или о том, как ухитриться найти в Лондоне по-настоящему превосходное махито. Но мои друзья, будучи осведомленными о роде моей деятельности, предпочитают обсуждать истории, связанные с экстрасенсорикой. Принимая во внимание профессиональный риск, это не самое худшее, о чем я могу думать. Напротив, я признаю, что истории о сверхъестественных возможностях могут быть забавными и интригующими. Тем не менее, каждый раз, когда это происходит, я непроизвольно мысленно вздрагиваю. И на это есть две причины.

Первой причиной является то, что каждая такая история очень похожа на те, которые я уже слышал в прошлый раз, и позапрошлый, и десять историй назад...и т.д. Вторая причина – это то, что есть особенная фраза, которой *всегда* заканчиваются эти истории. Позвольте мне с вами поделиться одним случаем.

История моего друга была про экстрасенса, которого он видел в начале прошлого года, до того как он планировал отпуск. Во время чтения экстрасенс сказал, что мой друг отправится в отпуск в октябре. И естественно, наступил октябрь, и мой друг отправился в отпуск. Поскольку мой друг был обеспокоен, он счел это за признаки сверхъестественных способностей. Закончив историю, он пригубил бокал, а затем спросил: «Как ты это объяснишь?».

Это есть и в вашей голове. Этот вопрос. Я вижу, как он приближается ко мне издалека, и я тяжело вздыхаю, когда вижу его тень, маячащую на горизонте. Позвольте мне воспользоваться этим случаем и кое-что вам объяснить.

Мои мысли на этот счет

В первую очередь, я не хочу пытаться «оправдываться». Как по мне, скептическое отношение сводится к одной вещи: я люблю верить в то, что является истиной и избегать веры в то, что в конечном счете окажется полной чушью. Будучи людьми, мы все склонны верить в ерунду, и жизнь предлагает нам массу вариантов для проявления данного свойства. К счастью, существует несколько хороших способов, чтобы снизить эту вероятность. Первый – задавать вопросы. Второй – хорошая осведомленность. Еще один – постараться изучить положительные и отрицательные стороны данного вопроса.

Я пользовался всеми тремя методами и применял их в своей повседневной жизни. Это не делает жизнь скучной или бездушной, лишенной радостных и волнительных моментов, тепла и веселья. Это всего лишь значит, что я не делаю тех глупых ошибок, которые мог бы совершить в противном случае. Вот что я понимаю, говоря о человеке «скептик».

Вопрос пересказа

Во-вторых, следует обратить большое внимание, на такое занятие, как «объяснение». Как и любой другой, я могу объяснить что-то только после того, как вникну в факты, а история, рассказанная в баре после пары бокалов, не представляет собой набор фактов. Это воспоминание. Точка зрения. Впечатление от того, что кто-то *думал*, что произошло. Конечно, мой друг был уверен в том, что он *в точности* знал, что происходило во время чтения, и что было сказано. Но увы, его вера пошатнулась.

Существуют четыре причины, по которым сложно делать выводы исходя из пересказа чьей-либо истории:

- люди *не очень точны* в своих наблюдениях;
- те из них, кто являются очень наблюдательными, *недостаточно хорошо* запоминают произошедшее;
- те, у кого хорошо развита память, могут *недостаточно четко* описать произошедшее другим людям;
- те, кто хорошо умеют описывать, склонны *упрощать* свой рассказ.

Если вы сомневаетесь в том, что написано выше, взгляните на официальные исследования, сделанные в этой области. Их очень много, и все они доказывают одно: человеческий разум превосходно справляется с бесчисленным количеством задач, но он безнадежен в точном описании прошлого опыта.

Если вы не хотите ознакомиться с исследованиями, и я вас в этом не виню, просто поэкспериментируйте на членах семьи и друзьях. Попросите их пересказать начальный диалог в сериале, который они только что посмотрели, и ни один из них не сможет этого сделать. Попросите их закрыть глаза, а затем описать то, во что вы сейчас одеты, и очень немногие смогут вспомнить детали (кстати, женщины справляются с этим лучше, чем мужчины). Многие люди даже не могут с уверенностью сказать, какие цифры изображены на циферблате их часов: римские или арабские? Или что изображено на монетах или купюрах их страны. Попробуйте попросить описать простые детали картины, висящей в доме, в котором живут эти люди, и которые видят ее каждый день. Большинство

людей даже не смогут воспроизвести слова, с которых начинается этот параграф (не подсматривать!).

Это не должно быть стыдно. Большинство из нас никогда не развивали мощные способности точного воспроизведения, потому что в этом нет необходимости. Жизнь – достаточно сложная штука, и мы сталкиваемся с огромным количеством деталей. Я – да, и скорее всего вы – тоже.

Ошибочность при воспроизведении информации – не проблема. Проблемой является отсутствие *осознания* возможности ошибочности. Когда люди категорически настаивают на том, что они могут запомнить что-то очень хорошо, как правило, они ошибаются, и это приводит к трудностям. В отношениях это приводит к спорам о прошлых разговорах (синдром «Я такого не говорил!»). Во время судебного процесса это приводит к расхождениям в показаниях свидетелей. Во многих других областях это вызывает огромное количество споров, конфликтов и сложностей. Все эти проблемы могли бы исчезнуть, если бы люди осознавали, что то, что они как *думают* произошло, кардинально может отличаться от того, что произошло в действительности. Это касается скептиков в большей мере, чем остальных, так как скептики чаще опираются именно на факты.

Натренированный наблюдатель?

В некоторых областях, являющихся сторонниками феномена экстрасенсорики, утверждают, что один очевидец заслуживает большего доверия, чем группа людей, если она или он профессионально занимался развитием наблюдательности. Это имеет место быть, но только частично. Кто-то может обладать очень хорошими навыками наблюдательности *в его ограниченной области*, но эти навыки совсем не обязательно пригодятся в ситуациях, которые выходят за рамки его профессиональной области. Врачи обучены в области диагностики симптомов и наблюдательности за пациентом. Офицеры полиции обучены оценивать места преступлений. Однако, в других областях эти люди скорее всего не будут отличаться от всех остальных, можно даже сказать, что они проявят минимум точности.

Записанные чтения?

В случаях с экстрасенсорными чтениями, многие клиенты сейчас приходят с записями того, что происходило во время чтений (многие экстрасенсы разрешают это делать за небольшую дополнительную плату). Это не решает проблему, а просто переносит ее на другой уровень. Клиент может подвергнуть обработке запись. Но как четко она воспроизведет и опишет происходящее во время разговора с друзьями? Никому не известно.

Аудиозапись не может передать многие факторы, которые могли бы быть использованы, такие как личная информация, визуальная информация и невербальные сигналы клиента.

Итог

В итоге, когда мы слышим чье-то описание произошедшего с ним, мы обычно получаем *упрощенную* версию, не достаточно подробно *описанную*, не достаточно хорошо *запомненную*, и самое главное – *наблюдательность*, она также не слишком хороша.

Итак, как же экстрасенс предсказал, что мой друг отправится в отпуск в октябре? Ответ заключается в том, что я не знаю, что она для этого сделала и как. Возможно это была удивительная демонстрация подлинных экстрасенсорных возможностей. Или опять же, может быть экстрасенс был настоящим, как счет на 7 долларов, и мой друг был подвергнут холодному чтению. Меня там не было, и я не обладаю ни единым фактом, который мог бы мне помочь вынести свою оценку. Более того, я не могу получить все факты, слушая *переработанные обрывки* ситуации.

Невозможно «объяснить» анекдот. Даже если это было возможно, все это не имеет отношения к скептицизму.

Я чувствую, настало время покинуть мыльную оперу и вернуться к предмету холодного чтения.

ТРЕТЬЯ СЕКЦИЯ

Проверка теории на практике

«Каждый знает, каков ты с виду, немногим известно, каков ты на самом деле.»

-Н. Макиавелли «Государь»

Секция 3: Проверка теории на практике

Введение

Данный раздел рассматривает два примера из моих выступлений с холодным чтением на телевидении. В первом, меня попросили выступить в роли чтеца по картам таро, и, во втором, в качестве астролога. Оба выступления транслировались на британском телевидении. По ходу рассказа я буду также ссылаться на третье выступление на американском телевидении, в котором я выступал в роли ясновидящего.

Два факта обо мне

Мое увлечение холодным чтением иногда приводит к появлению двух видов недопонимания, которые оказываются бесполезными. И сейчас, кажется, подходящий момент для того, чтобы расставить точки над «и».

Первое недопонимание состоит в том, что я экстрасенс. Это означает, что я часто получаю письма от людей, которые ошибочно думают, что я могу помочь им определиться в жизни. Меня спрашивали по поводу романтических партнеров, экзаменационных вопросов и пропавших животных. Я не могу помочь с подобного рода вещами, потому что я настолько экстрасенс, насколько экстрасенс - кофейник. Может быть даже меньше.

Второе недопонимание заключается в том, что я своего рода мошенник. Это означает, что я получаю восхитительные письма от того особого сообщества людей, чье хобби состоит в том, чтобы злиться на вещи, о которых они ничего не знают. Эти праведные замечательные люди наговаривают на меня из-за моих бессердечных занятий и высказывают свое возмущение по поводу моих злобных словечек. Это самый «замечательный» способ, чтобы начать утро понедельника.

Я не мошенник. Помимо прочего, я лектор и артист, интересующийся тем, в чем заключается настоящая сила разума. По разным причинам, включая отлично проведенную юность, мне довелось узнать об обмане, и о том, каким образом имитировать экстрасенсорные способности. В моих представлениях я часто демонстрирую широкий спектр так называемых экстрасенсорных способностей, начиная от сгибания ложек и заканчивая экстрасенсорным восприятием. Однако я всегда указываю на то, что я обманщик, а не экстрасенс.

Иногда медийные личности просят меня продемонстрировать, что холодное чтение действительно работает. Они находят человека, который

хочет, чтобы его прочли, и я показываю свои умения. Впоследствии человеку, которого я читал, говорится правда настолько тактично и чувствительно, насколько это возможно. Я также объясняю этому человеку, что участие в процессе холодного чтения не означает того, что он доверчив или недостаточно смышлен.

Условия тестирования

Цель данных выступлений состояла в том, чтобы увидеть, смогу ли я убедить совершенно незнакомого мне человека в том, что я обладаю экстрасенсорными способностями, используя лишь холодное чтение. Большинство моих выступлений на телевидении проходили в так называемых «тестовых условиях», и они определялись следующим образом:

1. Телевизионщики выбирают клиентов для чтения, и я никаким образом не влияю на их выбор. Все, о чем я обычно прошу, это то, чтобы клиентами были женщины, в возрасте от 21 до 55 лет, с тех пор как в реальной жизни большинство клиентов подпадают под эту категорию.
2. Я не знаю ничего о личности клиентов до тех пор, пока не начнется чтение, и у меня нет никакой о них информации.
3. Стараются выбирать клиентов, у которых нет резкого негативного мнения насчет экстрасенсорных способностей (некоторые оказались в меру верующими, остальные же – в меру скептическими).
4. Клиентам не расхваливают мои способности и не заставляют верить в меня. Все, о чем им говорят, это то, что я собираюсь их читать, и что от них ждут честных комментариев по окончании, будь они плохими или хорошими.
5. Чтение должно длиться, по меньшей мере, 20 минут. Оно должно быть достаточно подробным, и быть нечто большим, нежели простым набором заявлений, построенных на эффекте Барнума.
6. По завершению чтения у клиента отдельно берут интервью, без какого-либо вмешательства с моей стороны. Клиента просят высказать свое искреннее мнение, не подталкивая сказать что-либо одобрительное в мою пользу. В ходе интервью клиента специально попросят задуматься о том, не являюсь ли я мошенником в какой-то степени.
7. На каждое чтение у меня есть только одна попытка, без репетиций, повторений или пауз. Я даю согласие на то, чтобы мои результаты транслировались по телевидению, в независимости от исхода.
8. Я настаиваю на том, чтобы после чтения и интервью, клиенту раскрыли правду настолько же чутко и безобидно, насколько это возможно – для

того, чтобы не дать ему почувствовать себя доверчивым или глупым. Ему говорят, что я обманщик (если он еще этого не осознал), и в полной мере объясняют предназначение эксперимента.

Расшифровки(стенограммы) записи

В начале Второй Секции я заострял внимание на том, что примеры в этой секции являются чисто гипотетическими. Для сравнения примеры из этой секции являются подлинными расшифровками реальных чтений, которые я проводил на телевидении, а также последующих реакций клиентов.

Настоящая разговорная речь непроста и не достаточно чиста, как вымышленный диалог. В реальной жизни люди оставляют свои мысли недосказанными, повторяются, бормочут, и говорят обрывки фраз. По всем этим причинам дословную расшифровку достаточно сложно прочесть. Пожалуйста, имейте это в виду.

Я сделал расшифровку настолько точной и полной, насколько это возможно. Некоторые незначительные поправки были внесены только там, где изначальные слова, или части слов, смогли бы ввести вас в заблуждение. Однако я не обманывал или же делал какие-либо несоответствующие поправки. Я не только не пропускал «промахи», но и не делал так, чтобы «попадания» казались лучше, нежели они были на самом деле.

Пример 1: Импровизированное чтение по картам Таро

Введение

Первый пример взят из серий телевизионных передач под названием «The Talking Show», производимых компанией Open Media Productions для 4 канала телевидения, национального телевизионного канала в землях Соединенного Королевства. С командой Open Media было одно удовольствие работать от начала и до конца, и я хотел бы поблагодарить их за усердие и профессионализм в хорошем смысле этого слова, и за то, что они сделали этот интересный эксперимент возможным.

Для этих представлений продюсеры попросили меня выступить в роли чтеца карт таро, а также импровизировать чтение в телевизионной студии. В тот момент в студии не было аудитории – им позднее показывали смонтированные записи чтения как часть настоящего шоу.

Клиент

Клиентом в первом примере оказалась молодая женщина по имени Сьюзи, которой было около 30 лет. Она была высокая, стройная, хорошо одетая,

и она говорила правильно. Как оказалось потом, она была хороша образованной, приятной, и достаточно заинтересованной в чтении, однако, она неохотно сотрудничала. При первой встрече она показалась достаточно серьезной, но на ранних этапах прочтения стало ясно, что у нее было очень хорошее чувство юмора. Несмотря на то, что она была отзывчивой, она была не особо разговорчивой. Она в основном давала очень краткие односложные ответы.

Чтение

Здесь представлена полная расшифровка чтения, которое я проделывал с Сьюзи:

Я: «Как вас зовут?»

Сьюзи: «Сьюзи».

«Это краткая форма для...?»

«Сьюзен»

«...Сьюзен или Сюзанна?»

«Сьюзен»

«Хорошо. Давайте поговорим о том, чем мы будем сегодня заниматься. Во-первых, я бы хотел узнать о том, участвовали ли вы до этого в сеансах чтения?»

«Никогда»

«Никогда? Это потому, что вы в это не верите или...»

«Эм, я думаю, что когда я об этом подумывала, рядом никого не оказывалось [чтеца карт таро]! Эм, я верю или не верю»

«Хорошо, мы это называем открытым разумом»

«Да, открытый разум»

«Хорошо, я хочу, чтобы вы делали – не то, что вы находитесь здесь, для того чтобы сделать что-либо для меня – я буду стараться и делать все возможное для вас...»

«Окей»

«...сейчас я хочу, чтобы вы забыли обо всех этих людях [съёмочная группа], которые наблюдают за ними и слушают нас. Мы не будем затрагивать что-либо личное. Мы не будем обсуждать плохие новости или что-либо наподобие. Первое, что я бы хотел сделать, так это просто объяснить, что карты будут вашими картами»

«Хорошо»

«То, что они будут обозначать, будет иметь большее значение для вас, нежели для меня»

«Хорошо»

«Но я сделаю все, что смогу для вас»

«Угу» [понимает и соглашается]

«Для начала я хочу, чтобы вы подержали карты в руках, в то время пока вы думаете о самых важных вещах, которые занимают ваш разум, сердце и жизнь в настоящий момент. Прodelывая это, вы можете не торопиться, опять же, это делается для того, чтобы расслабиться и не беспокоиться по поводу людей вокруг нас. А после этого, если вы пожелаете, вы можете положить карты и сдвинуть колоду»

«Так, то есть, чтобы получилось две части?»

«Это верно, да. Просто положите карты на стол... и сдвиньте их для меня»

«[Выполняет действие] Вот так?»

«Да, хорошо. [Я разложил 3 стопки по 6 карт в каждой, которые соответствовали прошлому, настоящему и будущему. Изначально только первая стопка лежала рубашкой вниз] И отсюда мы возьмем несколько карт для прошлого, а затем возьмем несколько карт из средней стопки, которые перевернем в ближайшее время, а затем взглянем на будущее Сьюзи. Мне нужна еще одна стопка – не могли бы вы снова сдвинуть колоду? Замечательно. А вот это [лишние карты] я просто уберу в сторону.

Хорошо. Первым, что мы сейчас попытаемся сделать, это разузнать немного о том, где вы были, так сказать, в прошлом, и мы заглянем в его самые отдаленные уголки. Мне нравятся те карты, которые я вижу. Вам не нужно с чем-либо соглашаться или не соглашаться»

«Угу» [понимает и соглашается]

«Очевидно, что для меня это будет иметь меньшее значение, нежели для вас...»

«Конечно»

«...и в определенные моменты, если мы захотим коснуться определенной темы, вам не составит труда сообщить мне о том, есть ли здесь что-то такое, что связано с этим

Хорошо, прелесть в том, что у нас выпали карты Маг, Король Жезлов и Девятка Жезлов [показывая Сьюзи некоторые карты] и другие похожие,

которые символизируют того, кем движет сила воли, а не давление со стороны людей.

Того, кто упорно работает для того, чтобы получить определенные вещи в этой жизни. Того, кто планирует наперед, кто все прорабатывает, а не того, которого заставляют и который находится на побегушках у других людей. И я думаю, что если вы честны, и если кто-либо попытается сделать это с вами, что на протяжении своей жизни вы можете сказать, что вы столкнулись с ужасающим количеством неодобрений и препятствий, людьми, говорящими «нет», и проблемами, но вы можете их преодолеть»

«Хмм, да»

«Не то, чтобы я подгоняю вас под ужаснейший стереотип того, что вы властная и настойчивая, ведь я не думаю, что вы таковой являетесь, [беззаботным тоном], хотя я убежден, что вы вспомните двух или трех людей, которые вас такой считают!»

[смеется, кивает и соглашается]. «Да, возможно некоторые согласятся с этим!»

«Но, если же мы заглянем в вас глубже, я не думаю, что это будете вы. Вы тот, кто упорно работал для того, чтобы получить то, что вы имеете. Вы не тот, кому все падает с неба»

[смеется и подчеркивает, что это точно не ее случай]
«Нет!»

«Это звучит нелепо для вас, не так ли? Мы все знаем таких людей, которые родились в богатых семьях, и у них все идет как по маслу. Но я думаю, что вы из тех людей, которые...вы сталкивались с неодобрениями, препятствиями, а также отрицаниями, но вы все преодолели»

«Да, верно»

«Другой вопрос...мы собираемся затронуть немного другие аспекты вашей жизни...»

«Хорошо»

«...я думаю, что здесь есть знак, который рассказывает о том, что, когда вы были молоды - и вы можете иногда к этому возвращаться - я рассказываю про тот образ, который получаю с некоторых карт, я могу ошибаться, но я думаю, что с вами произошел несчастный случай, когда вы были молоды. Ваша семья и ваши родители, и... у вас есть братья или сестры?»

«Брат и сестра»

«...брат и сестра, я так и думал, и они говорили об этом, и это случилось тогда, когда вы были слишком молоды. Произошел несчастный случай, на сегодняшний день об этом не напоминают никакие шрамы, но в то время это был для вас словно удар. Это о чем-нибудь вам говорит?»

«Да. Но я бы не назвала это несчастным случаем, но да это произошло, когда мне было совсем мало лет».

«Несчастливым?»

«Да, несчастным»

«Вы были более...правильно ли так говорить...у меня видение, что ваша семья, в особенности ваши родители, были более обеспокоены, чем им следовало бы в то время, потому что в конце все оказалось не таким серьезным, как они думали»

"Да, возможно"

"Хорошо, вот в чем дело. Хорошее во всем этом то, что некоторые из этих вещей мы можем видеть здесь [картах, представляющих прошлое] Я попытаюсь почувствовать их присутствие в настоящем"

"Хорошо"

"Но то, что с вами случилось, осталось позади вас. Но вы уже не оглядываетесь назад, поэтому это не тот случай, который действовал на вас в течение долгого времени"

"Да"

"Давайте заглянем немножко вперед. Здесь выпадают хорошие карты. Тут есть и Туз кубков, и Двойка кубков. Кубки означают владения, и они связаны с тем, чем вы владеете. И в этом есть, если я могу так выразиться, я боюсь, что есть люди, которые будут смотреть это, в вас есть материальная жилка. Если вы честны..."

[немного смеется] "Да".

"...но я думаю, что это то, что влияет на вас больше всего"

"Нет"

"И я думаю, что мы все знаем таких людей, они восхитительны, потому что вовсе не являются материалистами, и даже находясь на помойке, они будут казаться вполне счастливыми и довольными. Будем честны, вы не такой человек"

"Нет"

"Я думаю, что на ранних этапах вашей жизни, там был...[сомневаясь] вы видите, когда у нас есть несколько таких символов здесь, то это означает контраст...здесь есть творческий талант"

"Да"

"Одна из частей здесь [прошлое] и здесь [настоящее]. Мне не нравится делать предположения, потому что это выглядит неестественно"

"Хорошо"

"...но позвольте мне рассказать о видении, которое я получаю".

"Окей"

"Я вижу, что когда вы были очень молоды, люди знали, что в вас есть выдающийся талант или амбиции...Я не думаю, хотя у вас есть эстетический и творческий вкус, я не думаю, что это в этой области. Мне кажется, что это больше связано с темой, которой обеспокоены наши друзья [телевизионщики] здесь, общение и слова. Но мы вернемся к этому через секунду"

"Хорошо"[понимает суть происходящего]

"Сейчас я думаю, что это талант, который вам удалось развить. И я не думаю, что это что-то просто оставленное в прошлом, но мы вернемся к этому позже. Я думаю, что в настоящий момент правильнее будет сказать о том, что у вас не было возможности, чтобы развить этот талант так, как представляли себе это другие люди, ваши родители или друзья, или наставники.

Это нечто такое, о чем люди говорили "О, да Сьюзи далеко с этим пойдет: это будет...", но по факту этого не произошло. И в данный момент это не то, что вы используете для собственной выгоды. Это все так или нет?"

"Да".

«Хорошо. Замечательно. Я хочу продолжить и перемотать время чуть-чуть вперед, и, возможно, поговорить о подростковом возрасте и первых отношениях, об этих вещах. Это очень сложно, но я хочу попробовать и сделать это, потому что, если это сработает, как мне, так и вам будет забавно»

"Окей, хорошо"

"Очень сложно получить образы букв, но я думаю, что если вы оглянетесь назад - в этом нет ничего кокетливого - у вас было несколько отношений в подростковом возрасте...!" [с беззаботным тоном, намекая на их большое количество].

"Да" [смеется]

"Вы знаете, это был не единичный случай..."

"Верно" [смеется]

"Я думаю, что вы можете вспомнить кого-то, [сомневаясь], я слышу букву "М" или "Н", это мог бы быть "Ник" или "Мик", одно из этих сокращений что-то для вас значило".

[Смущается, кивает]

"Можете ли вы подумать об этом, даже если это сейчас не имеет никакого смысла для вас?"

"Хорошо"

"Это был тот, кого вы знали, возможно, он был связан с вашим обучением. Кто-то из вашего школьного окружения, бойфренд, или кто-то близкий вам - хороший друг. Это не должен быть тот, с кем вы гуляли. Я получаю видение, что мы говорим о чем-то схожем с "Ник" или "Мик", или же это может сокращение, которое они использовали. Вы можете вспомнить кого-либо наподобие?"

"Не совсем, нет"

"Это не проблема..."

"Моего брата зовут Майкл, но это все, что приходит мне на ум..."

"...ага. Были ли вы достаточно близки?"

"В какой-то степени"

"В какой-то степени близки, больше похоже на...Я имею в виду, мы все знаем семьи, которым, к сожалению, не достает общения. Это, пожалуй, все, что я вижу"

"Мммм" [соглашается]

"Буду честен с вами, и признаюсь в том, что я не думал, что это будет как-то связано с семьей, потому, что я старался держаться от этого подальше, уйти в другую сторону..."

"Куда-то в другую сторону, верно..."

"...но я просто пытаюсь зацепиться за то, что я получаю, и что имеет для вас значение, будет ли к месту сказать о том, что в тот момент, когда я пытался взглянуть на период, который назывался..."

"Подростковый возраст" [соглашается и повторяет]

"...подростковый возраст, те отношения, которые у вас были с братом - когда большинство братьев и сестер все время дерутся как кошка с собакой, все, что они делают, так это спорят - но это были достаточно конструктивные отношения?"

"Ммм, да"

"Так это может быть то, о чем мы говорим?"

"Возможно, да"

"И его зовут?"

"Майкл".

"Окей, Майкл находится здесь [показывает на прошлое]. Был ли там кто-то еще...Я пытаюсь посмотреть вне семьи...были ли отношения, где расстояние было проблемой?"

"Ну да, тогда я была далеко и училась в колледже"

"Хорошо"

"Поэтому мы были географически связаны".

"Итак, там была своего рода географическая преграда, которая стояла перед замечательным трепетом романа..."

[кивает и полностью соглашается]

"Это другой момент, который я вижу здесь, и я также вижу, что эти отношения остались далеко позади в прошлом"

"Ммм" [соглашается]

"Хорошо. Давайте продвинемся еще чуточку вперед. Я думаю, что, когда у вас появилась первая настоящая работа, там было...это был не самый обычный способ. Я думаю, что здесь была замешана удача...это была счастливая случайность"

"Да, возможно" [улыбается]

"Вы говорите возможно, но я думаю, что вы знаете, о чем я говорю"

"Да"

"Некоторые люди видят рекламу о приеме на работу, идут на собеседование, все достаточно формально. Я думаю, что в вашем случае вам несказанно повезло"

"Ммм" [легкое согласие]

"Это что-то значит для вас"

"Ммм" [легкое согласие]

"Хорошо. На самом деле это не противоречит тому, что я говорил ранее, где вы представляете из себя человека, который усердно работает для того, чтобы добиться своего. Но несмотря на это..."

"Удачливая, да"

"Раз или два нам всем выпадала хорошая карта, но здесь также присутствуют элементы не только навыков, но и удачи и фортуны, особенно касаясь карьеры. Я ранее говорил о несчастном случае...Я не вижу каких-либо серьезных проблем со здоровьем в детстве или подростковом возрасте, о которых мы могли бы говорить"

"Нет"

"Ничего подобного не было"

"Нет" [качает головой]

«Вы всегда были полны сил и здоровья»

«Ммм» [соглашается]

«Хорошо, все в порядке. Я хочу продолжить, так как уверен, что люди [съёмочная группа] хотят, чтобы я немного рассказал о настоящем и будущем. О том, что произошло совсем недавно, и это будет еще один забавный момент...»

«Да ну?» [улыбается, смеется]

«Здесь есть влияния, я говорю о том, что мы можем назвать периодом праздников, Рождество и Новый Год, такого рода события, там было нечто вроде...вы этого не забыли, и я думаю, что это тот тип вещей, о котором вы можете рассказать человеку за бокалом вина или чашечкой кофе. Там было нечто вроде, эм, что-то пошло не так, что-то вроде «О боже, почему это со мной происходит?». Возможно, вы где-то зацепились платьем, как раз в тот момент, когда собирались выходить, или у вас не состоялась встреча, или вы вошли не в ту дверь...»

«Ммм...» [озадаченно, осмотрительно, с легким согласием]

«Это связано с вечеринкой или же произошло накануне праздников, Рождества, Нового Года, хотя это всего лишь мое первое видение, где люди общаются. И я думаю, что это пришлось на конец прошлого года, где была своего рода возможность выйти в свет, и вы планировали встретить кого-то, и как раз вы здорово оплошали».

«Не могу припомнить ничего из ряда вон выходящего»

«Нет, хорошо, а было ли там...нет, по ходу я слегка преувеличиваю. Там была небольшая загвоздка»

«Да, небольшая загвоздка»

«Но все было не настолько плохо, как я говорил»

«Нет. Извините!»

«Не волнуйтесь...Итак, это было связано...и все-таки это произошло перед рождественским и новогодним периодом?»

«Да. Где-то в ноябре»

«В ноябре, хорошо, и это было что-то, что непосредственно повлияло на вас, а также...»

«Ну да, все это быстро разрешилось, но я чувствовала себя немного глупо в то время»

«Хорошо, быстро для вас разрешилось...»

[смеется и соглашается]

«...но большинство людей это выбило бы из колеи! Итак, давайте посмотрим на это [отсылаясь к чтению] Там были некоторые вещи, которые были важны в вашей прошлой жизни, и мы обнаружили там Майкла. Может быть Майкл появится снова [показывает на расположение карт, означающих настоящее] Вы с ним часто видите? Я чувствую расстояние между вами...»

«Да, мы далеко друг от друга, и мы не виделись с ним с Рождества»

«Хорошо, давайте посмотрим на вас в настоящем. Обычно эту часть люди предпочитают больше всего [считают более интересной] Это то, где вы были, и то, где вы сейчас»

«А это то, куда мы идем...да»

[оценивая карты] «Ну хорошо, я не знаю, хочу ли я здесь находиться больше» [беззаботным тоном]

[смеется]

«Хорошо. Никаких проблем со здоровьем, это первое»

«Нет»

«Вы достаточно устойчивая, крепкий орешек, если вы позволите мне так сказать. Давайте подчеркнем тот факт, что вы тот, кто образован, но вы никогда не прекратите изучать что-то новое»

«Ммм» [соглашается]

«Вы решительны и непоколебимы»

«Угу» [соглашается]

«Но у вас есть и такая сторона, которую вы никому не показываете, и никто этого не видит, и, если она вдруг кому-то откроется, вас это может с легкостью задеть»

«Ага» [соглашается]

«И люди не осознают этого, так как они думают, что вы достаточно сильная снаружи, но, говоря между нами и картами, вы на самом деле очень чувствительны. Бывают моменты за последние пять или шесть лет вашей жизни, когда вас задевает то, что другие люди делают, что это меняет ваше мировоззрение»

«Ммм, возможно...» [неуверенно]

«Хорошо, вы говорите возможно. Я имею в виду, я не знаю, я не пытаюсь быть правым или неправым. Я просто рассказываю вам то, что я вижу. Здесь я должен был указать профессиональную связь. Я получаю образ оказания услуги людям, и им это нравится, а также финансов»

«Да»

«Да? Хорошо, я получаю образ того, что вы работаете с цифрами. Вы ведете подсчет, и я не думаю, что вы имеете отношение к акциям и облигациям, потому что вы не азартный игрок».

«Ну нет»

«Окей, я вижу, что вы работаете с финансами людей...является ли эта область правильной?»

«Да»

«Хорошо, будет ли правильным сказать, что вы помогаете сделать им то, что они не могут сделать сами за себя?»

«Да»

«Окей, это та область, где я вижу, что вы работаете»

[кивает и соглашается]

«Хорошо. Я не думаю, что вы замужем»

«Нет»

«У вас нет детей»

«Нет»

«Но однажды вам захочется их завести»

«Ммм...сомнительно» [смеется]

«Сомнительно? Хорошо, вы еще не решили этого. Я думаю, что в настоящий момент вы больше сосредоточены на карьере. Будет ли правильным сказать, что глубоко внутри вас есть сомнение, а подходит ли вам ваша нынешняя работа?»

«Хм, да» [удивленная реакция]

«Я думаю, что здесь есть связь, вы задаете себе вопрос: возможно, вам стоит попытаться себя в чем-то другом или зарабатывать на жизнь каким-то другим способом?»

«Ммм» [уверенно соглашается]

«И это связано с творческими способностями, которые мы увидели здесь»

«Да»

«У нас здесь Верховная Жрица, давайте я расскажу вам о ней [показывая карту]. Жрица обозначает материнский, женский образ. Это образ силы женской непоколебимости и преданности, и заботы, и ухода за вещами, которые для вас являются самыми значимыми. И я верю в то, что существует какое-то защитное поле вокруг этих творческих способностей, которые у вас есть, это может быть письмо, но также оно может включать и ваше чувство юмора, ваш творческий дух, ваше чувство радости. Это то, что вы развиваете в себе, о чем вы заботитесь?»

«Да»

«Вы согласны с этим?»

«Угу» [соглашается]

«Хорошо, и я думаю, что здесь также есть..., ваша способность к творчеству настолько же реактивна, насколько и активна. Вы очень отзывчивая, например, вам нравится музыка»

«Ммм» [соглашается]

«У вас достаточно неплохая музыкальная коллекция»

«Ммм» [соглашается]

«И вам она нравится, и это что-то, что приносит вам большое удовольствие»

«Ммм» [соглашается]

«Вы очень общительный человек. Я думаю, что все видят это, им не нужно смотреть в карты»

[смеется]

«Но в то же время, будет ли правильным сказать о том, что вы не прочь выйти в свет?»

«Да»

«Клубы и все в таком духе?»

«Да, да»

«Возможно, вы даже перебарщиваете с этим» [беззаботным тоном]

«Вы должны поговорить с моим боссом, но да» *[смеется]*

«Хорошо. Но его здесь нет, поэтому я и спрашиваю вас» [оба смеются]

«Да, да»

«И вы об этом знаете, и я уверен, что у вас все под контролем. У вас есть карьерная возможность, и она не была вам навязана. Я не думаю, что кто-либо заходил к вам в офис совсем недавно и сказал, что вас уволят. Что я думаю, я думаю, что в вас есть творческая сторона, которая не полностью раскрывается в данный момент в работе, которую вы выполняете»

«Угу» *[соглашается]*

«Потому что работа, которой вы занимаетесь, связана с цифрами и финансами, такого рода вещами, я прав?»

«Да»

«Итак, я думаю, что для вас открыт выбор, в котором вы можете думать, так, у меня есть творческие способности, я могу попробовать их реализовать. Я не думаю, что это связано с изобразительным искусством, это может быть что-то наподобие письма»

«Ммм» *[соглашается]*

«И вы можете думать, ага, а это все для меня?»

«А этот способ имеет право на жизнь?»

«Право на жизнь, да, конечно, так чтобы в нем было что-то, что имеет для вас значение?»

«Ага» *[соглашается]*

«Другой момент, который я вижу на ваш счет заключается в том, что этот выбор падет тяжким грузом на ваши плечи. Вы... вы будете смеяться, когда я вам скажу, что я уверен...»

«Чушь»

«Вы не тот, кто цепляется за деньги. Вы в достатке»

«Да, я стараюсь»

«Вы стараетесь, и опять же, вы не можете за это ручаться. Это не происходит само по себе»

«Да»

«Некоторые люди осторожно обращаются с деньгами, а некоторые – нет. Вы осторожны. Вы можете быть осмотрительны. Ваш экстраверт не проявляется так, как это происходит при поверхностном чтении. Я не думаю, что вы из тех людей, которые надевают красный нос и сразу же начинают всех развлекать»

«Нет, нет»

«Но, несмотря на это, вы не боитесь высказать свое мнение. Вы не будете сидеть и ждать, в то время как другие будут рассказывать смешные истории и анекдоты. Вы хорошо разбираетесь в вещах, жизни, географии и истории. Вы можете говорить на различные темы, а не только связанные с тем, чем вы зарабатываете на жизнь»

«Да»

«У вас широкий круг интересов. Вы можете говорить о творческих вещах и письме, и музыке, и все в таком духе»

«Ммм» [полностью соглашается]

«Вы также интересуетесь историей?»

«Ммм... да» [частично соглашается]

«В средней степени...»

«В средней степени»

«...хорошо, но это опять-таки не имеет никакого отношения к профессии, я опять-таки думаю, что все дело в отношениях. Я думаю, что где-то рядом есть вариант...»

«Ммм...» [частично соглашается]

«... или же он появится в ближайшем будущем, когда у вас будет возможность сказать для себя, что то, что с вами происходит в настоящий момент, можно перевести на постоянную основу»

«Возможно, ммм»

«Хорошо?»

«Хорошо»

«Итак. Я имею в виду, что это находится здесь, и мы можем взглянуть сюда [на будущее] и посмотреть, что произойдет»

«Ладно»

«И дело в том, что тот защитный механизм, который вы построили вокруг себя за долгие годы, станет чем-то, которое, возможно, сейчас и снова – и я говорю это, потому что я вижу это, и я не хочу вас обидеть – это то, от чего вам придется избавиться»

«Верно»

«Так как люди считают вас немножко толстокожей, немножко незаинтересованной. Вы узнаете какую-либо из этих черт в себе?»

«Да»

«Хорошо, все начинает проясняться. Когда мы получаем такое количество мечей и вещей, очень сложно этого избежать. [вытаскивает карту] Король Мечей. И было бы довольно неплохо, если бы в вас было больше женственности...»

«Что-то девчачье?»

«Ну, это звучит уж слишком унижительно, в женственности есть и хорошие черты, которые обычно трактуются как черты, характерные для женщин. И я думаю, что вы из тех, кто интересуется политикой, но не особо любите рассуждать на эту тему»

«Да»

«Всё это от того, что вы ощущаете, что это всё об одном и том же, и вы всегда знаете, что они собираются ответить. Поэтому вам не свойственно беспокоиться об этом в большей степени. Хм, ко мне только что пришел образ, связанный с письмом финансового характера. Он повлияет на...»

«Что вы подразумеваете под словом «письмо»?»

«Ну, например, возможно, вы с недавнего времени общаетесь с кем-то, кто рассматривает, имеет ли ваша креативность право на жизнь»

«Да»

«Вам пришло письмо или сообщение, которое предлагало вам заработок в этой среде»

«Ага»

«Это одно из недавних событий, которое я увидел, но оно продолжается и по сей день»

[Восторженно соглашается]

«Хорошо, давайте перейдем к следующему этапу [будущему]. Я собираюсь перевернуть три карты, и их будет всего три... Я хочу, чтобы вы назвали одну из последних трех карт. Это не какая-то там уловка или фокус...»

«Голуби вокруг не запорхают, верно? ...я выберу эту»

[Смеется]

«Хорошо, эту мы оставим на потом, так как это карта-решение. Итак... Туз Монет. Благоприятен для финансов...»

«О, здорово!»

«...хорошо, скажем так, я не думаю, что вы будете входить в список топ 100 женщин и мужчин миллионеров, составленном Fortune⁵. Но, что касается финансового благоразумия и управления финансами –это является непосредственной частью вашей жизни, вы не раз это доказывали... Это является одной из семейных черт, не так ли?»

«Мм.. да»

[Частично соглашается]

«Ну, хорошо. Ну... Но все нормально.»

[смеется]

«Мы можем быть неправы настолько же, насколько можем быть правы! Эта черта в вас будет развиваться, и вы еще больше будете довольны собой в этой области. Я не представляю вас, живущей в картонной коробке на одном из вокзалов. Итак, нам выпали монеты. Я думаю, что возможным вариантом здесь будет... Паж Жезлов, Тройка Жезлов... направить вашу жизнь в ту сторону, которую вы пожелаете»

«Верно»

⁵ Британский аналог Forbes(прим. Пер.)

«Я считаю, что в этом случае вы способны на это, или же вы сможете повлиять на то, что на обложке одного из будущих бестселлеров будет красоваться ваше имя. Или же что-то, что вы написали для телевидения, будет упоминать о вас или что-то в этом духе. Здесь ощущается сильный творческий порыв, который будет плодотворным, я уверен в этом...»

«Это принесет мне успех?»

«Ну, таро бессильны в некоторых моментах, одними из которых являются абсолютные истины»

«Хорошо»

«Ваше понимание успеха будет отличаться от интерпретации успеха другим человеком. Так что же вы понимаете под словом «успешный»?»

«Ага...» [соглашаясь, кивает]

«Для некоторых людей это выражается в денежных знаках, для других же... даже если никто и никогда не увидит то, что они написали...»

«Конечно, ведь именно они это сделали»

«... и то, что они это сделали, для некоторых людей будет достаточно лишь показать свою работу кому-то, и если она придется ему по нраву, то хотя бы один человек будет неравнодушен»

«Верно»

«Итак, успех такого плана. Я вижу, что у вас есть возможность контролировать жизнь еще больше, чем когда-либо. Когда мы имеем данный расклад, последняя карта из аркан, 21-я, Мир, она имеет обыкновение относиться к тем, кто устанавливает свое господство»

«Мм-мм» [проявляет интерес в значении карты]

«И я думаю, что вы знаете, что в будущем вы будете заниматься тем что, хм, еще больше вещей в вашей жизни прояснятся. Вы будете жить там, где захотите. Вас будут окружать те вещи и люди, которых вы хотите видеть рядом с собой. Я не вижу, что вы осознаете, что оказались в тупике, но, к сожалению...»

«...некоторые люди так думают»

«... некоторые люди так думают, допустим. И я предполагаю, что вы знаете такой тип людей, которые за чашкой кофе жалуются на то, что вы их жизни всё не так. Это не про Сьюзи. Это не про вас»

«Согласна»

«Теперь, как я и говорил, я считаю, что у вас не будет проблем со здоровьем, не смотря на то, как часто вы будете приходить на приём ко мне или кому-либо еще...»

«Ага»

«Я не думаю, что мы будем говорить о тех ужасных вещах, которые могут произойти»

«Ага» *[соглашается]*

«Хотя, возможно у вас будут проблемы в области горла, с чем вы уже сталкивались в прошлом. Вы знаете, что можете быть одной из первых, у кого появляется боль в горле, как только появляется вирус»

«Ага»

«Я не знаю, значит ли это что-нибудь для вас... но это мягко выражено»

«Верно» *[не заинтересована, но и не отрицает]*

«Касательно романтических отношений... Я продвину не что большее, чем вы себе можете даже представить»

«О, здорово! Замечательно!»

«Вы должны по возможности проявить решимость и решительность в этом отношении»

«Да»

«... по отношению к кому-либо, и скажем, вы знаете, он может даже и не догадывается об этом, но ваше сотрудничество будет весьма продуктивным»

«Хорошо»

«Больше, чем деловые отношения. И, скорее всего, это будет кто-то, кого вы встретите благодаря творческой стороне вашей жизни и вашим творческим порывам»

«Верно»

«Отлично, вы на самом деле задали мне прямой вопрос, который касался успеха вашего творчества *[обращается к последней карте]* Ох, как раз здесь это будет хорошо смотреться, ради всего, что здесь отображено, если бы я только мог предоставить одно большое разрешение. Здесь у нас Шестерка Жезлов, давайте я вам расскажу об этой карте. Я могу сказать вам, что вы должны будете определить для себя (судить по собственным критериям), что означает успех. Я предполагаю, что, вероятно, может случиться так, что вы, может быть, и не будете

следующим Джоном ле Карре⁶, шестерка находится посередине, вы знаете ее ценность»

«Среднюю»

«Ну, среднюю в некотором смысле. Понимаете, жезлы имеют дело с людьми, которые используют креативность и собственные силы, чтобы творить. Я предполагаю, что в этом случае таро указывает на то, что Сьюзи будет продолжать идти вперед и делать, что она захочет, и это само по себе будет приносить удовольствие. Но, если вы собираетесь заниматься этим только ради денег, забудьте об этом»

«Хм»

«В этом случае нужна мотивация другого характера, должно быть что-то близкое вам, и я считаю, что глубоко внутри вы это осознаете»

«Да» [кивает]

«И это будет показателем того, как вы расцениваете свой успех. Эй, я имею в виду, если вы будете грести деньги лопатой, это же будет здорово!»

«Ладно»

«Если же этого не случится, вы не скажете, что это был единственный вариант, который я собиралась принять. И я считаю, что мы получили ответ такого вида»

«Хорошо»

«Итак, мы взглянули на то, где вы были, где вы есть и где будете находиться. И если вы не хотите, чтобы мы поподробнее рассмотрели что-то в частности, то я рад сообщить вам, что попытался сделать все, что было в моих силах для вас и надеюсь, что что-то из этого имеет для вас значение»

«Отлично, спасибо»

«И я думаю, что они хотят, чтобы вы пошли и поговорили с кем-то»

«Спасибо. Пока-пока»

На этом прочтение закончилось. В тот момент, я не имел ни малейшего представления о том, что Сьюзи извлекла из всего этого, и что она могла бы сказать. Все, что я знал, так это то, что она, возможно, была готова во всеуслышание заявить о том, что я откровенный мошенник.

⁶ Джон ле Карре — английский писатель, автор шпионских романов

Что сказал клиент

После прочтения, у Сьюзи взяла интервью одна из ведущих шоу, Сэнди Токсвиг.

Сэнди: «Ян был осторожным из-за всех этих прожекторов и освещения, он обычно не привык работать в таких условиях. Итак, все прошло хорошо?»

Сьюзи: *«Все было хорошо. Знаете, даже не так страшно, как это представляют себе большинство людей или рассказывают. Да, все прошло хорошо»*

Сэнди: «Так о чем же вас спрашивали во время прочтения?»

Сьюзи: *«Все началось с прошлого, настоящего, будущего... Я предполагаю, что одни из вещей, которые повторялись, были заявления о том, что вы будете достаточно решительной и здоровой, что в принципе нормально, достаточно приятно; что да, возможно есть склонность к творчеству, талант, если вам нравится, который не был реализован, и, вы знаете, возможно, вам стоило бы прыгнуть на другую сторону и сказать «К черту все, я сделаю это» и переживать о том, что случится потом. Но соглашусь, было достаточно весело, с количеством друзей, весьма дружелюбно. Я имею в виду, что не было ничего угрожающего – как будто его нарочно попросили не говорить мне ничего плохого, я не знаю»*

Сэнди: «То есть, вы были удивлены тем, сколько он смог узнать о Вас?»

Сьюзи: *«Да, это было не так ужасно... Я подразумеваю, что в большинстве моментов все было точно, это было не просто так, что каждый Козерог такой-то и такой-то и что-то еще. Да, я была удивлена»*

Сэнди: «Какие из уточнений вас удивили больше всего?»

Сьюзи: *«Ну, те, что касались творческой части, о которой люди не всегда догадываются. Возможно, про решимость, про тесную связь со своим братом, эти вещи»*

Сэнди: «Ну, в общем и целом, как вам кажется, это было хорошее...»

Сьюзи: *«Да, я была на чтении в первый раз, поэтому мне не было с чем сравнить. Но я была приятно удивлена (Но это было впечатляюще)»*

Сэнди: «Я хочу все прояснить, Сьюзи, до прочтения вы не были знакомы с Ян Роулендом?»

Сьюзи: *«Нет, не была. И я не была ни на чем похожем»*

Сэнди: «Хорошо, итак он сообщил вам о каких-то особых вещах – имя вашего брата, факт о том, что в молодости вы попадали в аварию, случай, связанный с Рождеством. Дало ли вам это понимание того, что он мог это получить?»

Сьюзи: *«Да. Про брата, и про Рождество тоже, да. Вы знаете, я пришла сюда без задней мысли, а обычно вы думаете, что все это может быть подстроено. Но нет, я не была с ним знакома. И да, это было весьма удивительно, так как он назвал всего лишь два имени, и одно из них было верным»*

Сэнди: «А пытались ли вы в процессе не выдавать о себе никакой информации?»

Сьюзи: *«Ну да, я отвечала на вопросы. Но я ничего особо не говорила»*

Сэнди: «Какое общее впечатление у вас сложилось?»

Сьюзи: *«Я была весьма впечатлена. В каком-то отношении сейчас, после того как все кончилось, ты начинаешь думать, боже, а ведь есть люди, которые могут знать о тебе те вещи, которые ты не хочешь рассказывать. Но, да, я была этому рада, но в тоже время спокойна»*

Сэнди: «Но удивлена?»

Сьюзи: *«Да, приятно»*

В отдельной части шоу Сьюзи спросили, считает ли она возможным то, что я могу быть какого-то рода обманщиком или мошенником. Она сказала, что не думает, что такое возможно.

Послесловие

Эта демонстрация была одной из первых, которую я когда-либо представлял на телевидении. Я не рассматриваю этот пример как один из сильнейших примеров холодного чтения в действии. Очевидно, что я сделал какое-то количество существенных ошибок, таких как игнорирование того, что я назвал ранее Принципом Сливов, который гласит – делай слабые заявления в начале и придавай им силу по надобности. Было слишком много моментов, в которых я сначала делал сильное заявление и затем вынужден был пытаться смягчить его.

Сьюзи была чуть хитрее, чем большинство других типичных клиентов. Как стало известно из ее интервью, она осознавала, что я задал ей достаточно много вопросов – большинство клиентов об этом даже не подозревают, если вопросы задаются правильно. Однако Сьюзи также заявила, что сбило меня с толку, что она давала мне минимум информации. На деле же, Сьюзи обеспечила меня достаточным

количеством информации как вербальной, так и невербальной, с помощью обратной связи.

Я не пытаюсь доказать, что эта демонстрация в частности была эффектным триумфом. Однако Сьюзи действительно ушла с чувством того, что я был гениален, и что в чтении таро было что-то особенное. Она была неподдельно удивлена тем, что она описала, как моя способность распознавать специфические подробности ее жизни, включая вещи, о которых не знали даже ее друзья.

Чтение продлилось 24,5 минуты. За это время я рассказал Сьюзи о:

- ее личности, темпераменте, характере, умениях и способностях;
- происшествиях и отношениях в далеком прошлом;
- происшествиях в недавнем прошлом и настоящем;
- текущем состоянии отношений;
- ее семье, включая имя ее брата;
- ее способности к креативному написанию (о которой не знали ее друзья);
- ее карьере;
- ее хобби и интересах;
- ее стремлениях и амбициях как профессионального, так и непрофессионального характера;
- ее чувствах насчет себя самой, ее карьеры и ее выборов;
- ее финансах;
- ее социальной жизни и навыках общения.

Эти темы были затронуты с более или менее полным согласием. Были моменты, когда Сьюзи только частично соглашалась с моими заявлениями, но не было не единого случая, когда она бы обвинила меня в полной неправоте. Неплохой результат для 25 минут разговора с абсолютно незнакомым человеком.

Пример 2: подготовленное астрологическое чтение

Введение

Второй пример взят из документального сериала под названием «Суть Дела» («Heart of the Matter»), снятого Roger Bolton Productions для BBC Television. Для этого представления меня попросили выступить в роли астролога, и выполнить одно и то же астрологическое прочтение для двух "клиентов". Я согласился подготовить чтение заранее и затем представить его двум клиентам по очереди.

История этого конкретного случая чтения весьма интересна. Я одновременно был занят несколькими проектами, и в результате приступил к его подготовке в самый последний момент. Примерно в полночь, накануне выступления, я сел за компьютер писать текст и выполнил прочтение, которое, как мне показалось, звучало вполне в астрологическом ключе. К тому моменту, как я закончил, я написал около 3900 слов.

Мне не сообщали даты рождения клиентов или что-либо другое, касающееся их. Все, что мне сообщили, так это то, что одна из них по знаку зодиака был Девой, а другая – Стрельцом. Когда я прописывал аспекты прочтения, я ориентировался на Деву. После этого я использовал текстовый редактор, чтобы подготовить второй вариант прочтения, в котором слово «Дева» я заменил на «Стрелец». Таки образом, обе версии были идентичными.

На моей памяти, ни единое слово из прочтения не имело какой-либо связи с астрологической теорией или практикой. Я использовал фразы по типу «Сатурн входит в знак Девы» без малейшего представления о том, что это должно значить, или было ли это применимо к гороскопу какого-нибудь из клиентов. Я хотел совсем немного добавить астрологических терминов к составленному мной чтению.

Также я раздобыл незаполненные астрологические карты, которые используют астрологи, и нарисовал интересные геометрические фигуры, загогулины и знаки на них, как будто бы они что-то значили.

На следующий день, запись происходила, как и планировалось, в удобной комнате, принадлежащей одному из членов съемочной группы. Я встретил клиентов, каждого по отдельности, и провел запланированное чтение. В то время как мне представлялось возможным сосредоточиться на некоторых моментах прочтения больше, чем на других, по правилам я не имел права вносить изменений ни в одну из версий, и обеим женщинам было представлено полное прочтение.

Мне будет, что еще сказать об этом прочтении в «Послесловии».

Клиенты

Первая клиентка (Дева) была очень приятной, милой женщиной, на вид ей было около 50 лет, у нее был едва уловимый южно-африканский акцент. Ее телосложение было больше пухлым, нежели атлетическим; в одежде она предпочитала удобство, а не стиль. После прочтения выяснилось, что она была замужем и интересовалась астрологией.

Вторая клиентка (Стрелец) была более уверенной в себе молодой женщиной, на вид ей было около 20 лет, она была англичанкой. Она была очень стройной, имела атлетическое телосложение, и то, как она выглядела, ее макияж и стильный образ говорили о том, что она тщательно следит за своей внешностью. Несмотря на то, что она была вежливой и доброй, она была более уклончива, нежели первая клиентка. После того, как я закончил прочтение, оказалось, что она была не замужем, хотя состояла в длительных отношениях, и весьма скептически относилась к астрологии.

Я думаю, вы согласитесь с тем, что это были совершенно непохожие друг на друга женщины. Тогда самым интересным будет посмотреть на то, каким образом они будут реагировать на одно и то же прочтение.

Чтение

Здесь представлена версия чтения для Девы. Вторая является точно такой же, но слово «Дева» заменено на «Стрелец».

Обзор зодиака:

Сатурн в знаке Девы.

Главные планеты:

Первый дом: Венера, Нептун. Пятый дом: Марс. Шестой дом: Плутон.

Главные аспекты:

Венера в Водолее. Нептун и Марс в Рыбах. Плутон в Стрельце.

Женщина Дева

- дела любовные

Женщина-Дева очень женственная, горячая, любящая, ей не чужды сильная страсть и глубокие чувства. Ее не так легко задеть, как других, как ее более хрупких друзей, например: Рыб или Близнецов, но подобное качество имеет свой недостаток. С тех пор, как вы привыкли ощущать в себе силу и можете стойко переносить удары, которые отправляют других в нокаут, вы реагируете сильнее, когда кому-то удастся вас задеть или обидеть. Когда это происходит, вы ошеломлены, удивлены, что ваши

защитные механизмы не справились. Более того, вы можете очень действенно рассказывать о своих неудачах окружающим.

Вам невероятно сложно оставить свою независимость, в самом деле, каждый ваш инстинкт бросает вызов этому понятию – так зачем же это делать? Вы предпочитаете находить нужный баланс между собственными делами и делами, выполняемыми в паре с партнером, во благо обоих.

Вы не переносите зависти, это отнимает слишком много времени, вы предпочитаете просто двигаться вперед и оставлять эти небольшие нюансы позади. Те, кто переходят вам дорогу или же плохо обращаются с вами, скорее всего, получают острый укол ледяного презрения – одно из ваших сильных качеств, когда вы в настроении – то они просто останутся наблюдать за тем, как вы уходите.

Вы готовы к ударам по вашей чести и уверенности, потому что знаете, что вы восстановитесь. Но пусть боятся те, кто причинит боль или же навредит тем, кто вам дорог. Вы защитник и опекун. Вы никогда, никогда не забываете врага, который обидел кого-либо из ваших близких. И вы никогда не простите себе то, что позволили вашим защитным механизмам быть в противоречии. Случайность, одна такая победа означает все, о чем только может мечтать любой противник. Если же будет реванш, Женщина-Дева проявит себя как самый бесстрашный противник: хорошо подготовленная, невозмутимо дерзкая, и, вступая в бой, решительно непобедимая. Те, кто на первых парах предпримут попытки удачной атаки, поступят мудро во время второй встречи, когда выставят белый флаг или сдадутся. Девы не берут пленных.

- карьера и самопродвижение

Женщина-Дева может хорошо устроиться во многих сферах. Она может стать отличным поваром, бизнес-леди, замечательным художником или отличной матерью. Креативность – это ее сильная черта, и она имеет множество проявлений. Она может написать отличный роман или же создать образцовый сад. Она может думать и выражать себя визуально, или же стать хорошим танцором. Опять-таки, ее креативность может проявляться в более мягких формах, ее манере говорить, в том, как она контролирует свои дружеские связи и отношения, в ее выборе подарков или же в идеях для праздников и других особых случаях.

Существуют две проблемы, которые разрушают этот спокойный образ. Во-первых, в вас присутствует степень инертности, которая может помешать вам исследовать все возможные варианты до определения того, какой творческий режим вам подходит. Эта инертность не является физической или географической – вы можете быть хорошим путешественником или же тем человеком, который отправляется куда-

нибудь каждые два года. Это внутренняя инертность, посредством которой вы настолько наслаждаетесь разрядкой, которую уже обнаружили, что вы не заметили возможность нахождения чего-нибудь лучшего прямо у Вас под носом. Во-вторых, недостаток энергии – это не про Вас. Даже если вы не предрасположены к атлетическому телосложению, вы, несмотря на это, обладаете огромными запасами, как творческой, так и физической выносливости. С этой точки зрения, Вам может показаться трудным найти такой род деятельности, который охватит все ваши способности и подлинно реализует ваш потенциал. Это все представляет вас в менее выгодном свете по сравнению с более довольным Водолеем, например, или менее амбициозными Весами. С хорошей стороны, как только вы найдете подходящий для вас вид деятельности, вы выжмете из этого максимум и оставите всех остальных позади. Дева, которая старается в чем-то быть лучше – одно загляденье как для себя, так и для окружающих, конечно, при условии того, что вы не будете настолько глупы и попытаться преградить ей путь.

История главных домов

- первый дом

Ваш первый дом связан с делами сердечными и романтикой. Здесь, влияние Венеры, планеты страсти, является хорошим знаком того, что вы преуспеете в любви там, где многих ждет разочарование, хотя, это не повод заявлять о том, что вам не понадобятся некоторые черты, присущие Девам, такие как упорство, настойчивость и уверенность в себе.

Присутствие в первом доме Нептуна, символизирует глубинную мудрость и размеренный подход к течению жизни, предвещает для вас благополучие. Хотя ваша жизнь может проходить через много этапов, и любовь покажет, как свои шипы, так и розы, глубоко внутри Вас сидит вера, которая помогает вам увидеть себя изнутри и обрести счастье и любовь, предназначенные вам судьбой, для которых у Вас есть большие возможности.

- пятый дом

Ваш пятый дом связан с карьерой, самореализацией собственным благополучием, хотя звезды не предсказывают благополучие в чисто финансовом плане. Присутствие Марса, планеты энергии, силы и завоевания, в союзе с вашей природной силой и стойкостью, указывает на то, что в Вас есть потенциал усердно работать ради того, что вы хотите, которому можно позавидовать, и преодолеть любую преграду, которая может сломить менее целенаправленного человека.

Однако, как только вы поистине посвятите себя выбранному жизненному пути, вы сможете использовать ваши сильные стороны, и вот здесь вы можете потерпеть неудачу. Ваша внутренняя склонность состоит в привязанности к проверенному и настоящему, ощущению комфорта там, где вы находитесь, и довольством тем, что вы уже имеете. Другими словами, ваша способность смотреть вдаль, открывать новые горизонты и воплощать те или иные амбиции, может остаться нереализованной, поскольку вы сделаете выбор в пользу более спокойной и тихой жизни. Глупо будет растрачивать эту силу и потенциал для покорения новых вершин.

- шестой дом

Ваш шестой дом связан с обучением, интеллектом и общением. На Вас, в первую очередь, влияет Плутон, планета спокойствия, созерцания и уединения. Это характеризует Вас как человека, который находится в постоянном поиске новых смыслов, возможностей и способов восприятия мира. Вы уже в курсе того, что вы изучили в этой жизни, те вещи, которые вас когда-то приводили в замешательство, сейчас прояснились. Вы, как это было уже сказано, путешественник, странник, который имеет достаточно опыта и привык доверять ему в тот момент, когда что-то или кто-то бросает вызов, или же жизнь меняется не в лучшую сторону.

Девы обычно не пытаются ставить обобщенные интеллектуальные цели с малой долей прагматической ценности. Им нравится процесс обучения до тех пор, пока они отчетливо видят пользу и улучшение качества жизни в практическом плане. Плутон сдержит вашу естественную склонность необдуманно решать проблемы и трудные ситуации, и научит вас использовать более творческие и ловкие стратегии, чтобы перехитрить проблему, нежели чем сразу приступать к ее решению. Это создает очень эффективную комбинацию, вы должно быть, прилежный ученик и хороший мыслитель – тот, на кого, по мнению друзей, можно положиться в вопросах разрешения проблем, используя лишь чистую волю и решительность, или же маленькую деталь, которую другие могли упустить.

Кто вы – черты вашего знака зодиака

- коммуникатор

Вы – коммуникатор. За последние пять лет вы открыли в себе новые таланты в этом направлении, и вы рады поделиться с другими своими знаниями и опытом. Вы не болтаете бестолку – совет, который вы даете, и предложения, которые вы высказываете, всегда соотносятся с реальностью и являются на 100% практическими. Вы рассматриваете любую ситуацию с точки зрения практичности и изредка позволяете

небольшим проблемам появляться на вашем пути. Ваши друзья могут рассчитывать на вашу помощь, они считают вас хорошим союзником в трудной ситуации и ценят ваши усилия.

Если же мы говорим о недостатках, это опять-таки связано с тем, что вы не знаете, когда остановиться. Глубоко внутри вы знаете, что другие должны жить своей жизнью, но вас не покидает ощущение того, что вашего воображения хватит на двоих, а это так и есть, и вас мучают постоянные сомнения о том, что если бы только они не трогали вас, вы могли бы двигаться дальше, быстрее и без суеты.

- преуспевающий человек

Растерянный, истерический подход к вещам вам чужд. Спокойный, методический, аналитический человек – это про Вас. Только очень серьезные разочарования, возникающие из абсурдного невезения и особенных разрушительных обстоятельств, могут выбить вас из колеи и в такие моменты вас лучше не трогать. Женщина-Дева, чувствуя, что потеряла контроль, это зрелище не для слабонервных, с ней нужно быть очень осторожным. Она успокоится, когда ей будет хорошо, и она будет готова, и как только она обретет это состояние, произойдет серия коротких, быстрых скачков, призванных вернуть ее дом в нормальное положение и восстановить чувство безопасности, которое так для нее важно. Опять-таки, нежелательно пытаться вмешиваться или препятствовать этому процессу.

- участник

Вы – деятель, не фантазер; вы делаете, а не критикуете; вы больше участник, нежели наблюдатель. Спокойное созерцание, вопреки влиянию отдаленного Плутона, не ваш случай. Вовлеченность – это про вас. Самое грустное это то, что временами случается, что вы заходите слишком далеко – вы хотите взять все под контроль, не взирая на то, что другие тоже хотят внести свой вклад. Однако если вам удастся исправить подобную склонность, которая в любом случае с течением времени не вырастет в большую проблему, вы являетесь очень ценным командным игроком, у вас большое сердце.

Ваша внутренняя гордость просто не позволит вам сдаться. Какую бы роль вы на себя не взяли, вы всегда будете выкладываться на полную. Это не просто самоотверженность с вашей стороны: ваше сильное ощущение независимости всегда с вами, и под любой из ваших масок, вы хотите получить свою долю внимания, гордости. Но если вы достаточно очевидно желаете получить награду, вы готовы трудиться, не покладая рук, чтобы завоевать ее, и другие видят в вас только эту черту.

- победитель

Если бы вы были откровенно честной, вам бы пришлось признать, что хотя на первом месте для вас стоит честная победа, в отдельных случаях вы не пренебрегаете этическими соображениями в свою пользу. Если вы чувствуете, что в какой-то момент игра началась не по правилам и честный подход попросту не сработает, тогда вы можете быстро понять, что цель оправдывает средства, и выберете тот путь, который вам поможет выиграть. Вы честны, и даже ваш самый худший враг не может не согласиться с этим, но вы не святая и, честно говоря, нимб над головой вам не очень идет.

Тенденции в недавнем прошлом и настоящем

- романтика

За последние пять лет, вы пережили одну важную любовную историю, которая была запутанной как узел, и в конечном счете сделала вас несколько недоверчивой. Вам стало лучше – в принципе, как всегда – но не от попытки начать все сначала и делать вид, что все хорошо, это не ваш стиль, но вы здраво все оценили, получив такой опыт и пообещали себе что будете более осмотрительны в будущем. Проблемы могут начаться, если вы зайдете слишком далеко и станете чересчур осторожны в поиске новых друзей и отношениях.

Всегда помните, что Венера одна из первых ваших покровительственных планет, и ее сильное влияние на сферу отношений нелегко подавить, но не все так плохо. Вы можете быть прекрасный в любви – понимающей, преданной, в состоянии думать за двоих, но когда возникает определенное время, проверки на прочность и определенность отношений, вы и ваш партнер переживаете трудные времена. Нетрудно для вас, быть любимым – откровенно наслаждаться вниманием и лаской, как и проведенным временем вместе. Ваши отношения не нарушатся из-за недостатка стабильности или усилий – у вас это все есть.

Вы уязвимы в том, пожалуй, что вы слишком сильны для некоторых партнеров – которые находят вашу безграничную силу духа слишком сильной, что бы справиться с этим – они предпочитают комфорт и удовлетворенность, нежели новый вызов в отношениях, или новую ступень развития. В связи с этим, это иногда указывает на удачное влияние динамичного Меркурия или Сатурна, великие помощники в продвижении инициативы и планирования.

- учеба и новый опыт

За последние пять лет, вы раскрыли свой огромный потенциал в сфере учебы и познания нового, что можно было бы описать в самом широком смысле – вы стали мудрее. Здесь есть некое противоречие. Планетарный

аспект Плутона склоняет вас к мудрости ради знаний, для себя, как ученого в своем "безумном" мире. Но как Дева, вы чувствуете, что склонны прикладывать усилия, чтобы познавать только тогда, когда вы видите практическую или материальную пользу.

Этот внутренний конфликт проявлялся в течение последних пяти лет. С одной стороны влияние Плутона предполагает, что вы рядовой, который изучает все что есть под солнцем, что-то вроде интеллектуального падальщика. Вас не волнует, где вы находите информацию - книги, фото, общение - или как это может помочь вам в достижении ваших целей. Вы цените это, и убеждаете себя, что вы никогда не знаете, когда это может пригодиться. Вы станете отличными партнёрами, если найдете кого-то с подобным темпераментом.

С другой стороны, будучи Девой, вы склонны использовать свои ресурсы в полном объеме, а не тратить драгоценное время и энергию в погоне за новыми знаниями, если не видите пути практического использования. Этот конфликт вам будет трудно урегулировать, но сделать это вы должны, если вы хотите реализовать свой потенциал в полной мере. Марсианский аспект в ваш пятый дом - предполагает, что Дева все равно выиграет в один прекрасный день. Вам будет лучше сконцентрировать резервы на одной или двух тщательно отобранных целях, а затем идти к ним с чувством определенности и энтузиазма. Этот процесс, возможно, уже начат, но он почти наверняка еще не завершен. Жаль тех, кто попытается встать между вами и вашей целью. В таком случае, они не найдут себе спокойного места. Если они мудры, они будут стоять в стороне, или, возможно, вступят в союз с вами и вашей грозной силою. Если они не настолько мудры, они могут попытаться противопоставить себя вам или сдвинуть вас с выбранного курса. Их шансы на успех невелики. Природная сила вашей Девы, связана с сильным воином Марса, это сочетание представляет собой мощную комбинацию, без капли беспечной несерьезности. Единственной надеждой противников является то, что вы сдадитесь, или просто перестанете идти к вашей цели. Это происходит, когда Дева оказывается в красивом месте на половине пути, и решает погреться в лучах солнца, а не стремиться к дальнейшему прогрессу.

- деньги и финансы

Ваш гороскоп показывает, что вам не хватает материальных удовольствий, которые наиболее значимы для вас. У вас есть финансовые проблемы, правильней сказать, что некоторые финансовый стресс всегда рядом с вами. Это не значит, что вы раб материального мира. Правда в том, что вы не обращаете внимания на взлеты и падения в материальном плане, вы просто не считаете деньги достаточно важными для вашей жизни, вращаясь между менеджментом и накопительством. Плутон, в

шестом доме, никогда не позволит вам сильно заинтересоваться в финансовых делах. Следовательно, за последние пять лет вы сумели сделать немного денег, но вы также стали очевидцем легкого прощения с ними, наслаждения доходами и приятного времяпрепровождения. Главной заботой Деве является комфорт, удовлетворение потребностей. Вы не заботитесь о будущем, но это, безусловно, занимает далеко не второе место в вашем сердце, вы стремитесь за удовольствиям, которые вы можете получить сегодня. "Лучше синица в руках, чем журавль в небе" эти слова могли быть отличным девизом. В связи с этим, вы всегда будете в ссоре с Раком – типичный прагматик, и еще с Козерог, который безгранично привередлив к мельчайшим деталям.

- здоровье

Нет крупных противоречий в вашем гороскопе, которые будут указывать на серьезные проблемы со здоровьем или рисками во взрослой жизни, хотя, когда вы были моложе, перед тем как вы созрели в силе и устойчивости, возможно, был серьезный повод для беспокойства. В настоящее время, вы достаточно внимательны и аккуратны, чтобы заботиться о себе, где и когда - это имеет значение. Многие Девы становятся прекрасными спортсменами, но как правило, благодаря настойчивости и регулярности тренировок, в сочетании с жестоким мотивом - быть первой, это не природный дар спортсмена или врожденных рефлексов. Следовательно, вы вряд ли будите известны как слабак среди вашего круга знакомых и ближайшего окружения. Если это вас интересует в общем, то это чисто прагматическое средство для достижения цели - чувствовать себя лучше, радовать себя и своего партнера, или что-то доказать самому себе. Сильное влияние Марса в вашем пятом доме предполагает, что все рутинные проблемы со здоровьем, вы встретите с характерной устойчивостью и внутренней прочностью. Вы не из тех, кто легко прогибается под прессом жизни и различными раздражителями. Ипохондрия вам не по вкусу. Всякий раз, когда жизнь бросает вам вызов, вы даете отпор, и часто поличив гораздо больше, чем потеряв.

Тенденции в будущем

Марс будет в созвездии Рыб в этом году. Стрельцы входят в 5-ый дом в этом году. Плутон приобретёт превосходство, начиная со следующей весны. Марс отступит грядущей зимой.

- успех и целеустремленность

Вы не верите в судьбу. Сидеть, наблюдая за развитием событий – не для вас. Вы чувствуете, что хотите сами построить своё будущее, и что вы

ответственны за свои поступки. Все блага жизни доступны для получения. Не на блюде с голубой каёмкой, но всё же. Пусть это не расстраивает вас. Помните, вы обладаете чем-то большим, чем просто набор навыков и умений для достижения цели: когда все другие сдадутся, ваша исключительная сила воли поможет вам дойти до конца. Вы реалист и знаете, что у всего есть своя цена. Придерживайтесь этой позиции и не ошибётесь.

Эта идея близка вам по духу сейчас даже сильнее, чем 18 месяцев назад, когда мысли об этом только закрадывались к вам в голову (В тот момент когда, влияние Нептуна стало особенно сильным в первом доме). Если вы сможете грамотно распределить оставшиеся у вас ресурсы и справиться с периодически возникающими спадами настроения, то вскоре добьётесь своих целей.

Несмотря на все, вы грезите о всемирной славе – все Девы мечтают побыть звездой, хотя бы день – великая слава и большой успех не являются целью, да и не сильно подходят вам. Что есть такого, что лучше славы? Вы будете получать больше выгоды от выверенной, методичной жизни. В отличие от ваших сверстников, быстро достигших вершин, а затем также быстро упавших с них, вы будете постепенно приходить к вашему пику и наслаждаться плодами вашей кропотливой работы. Вы никогда не утратите чувства комфорта и, к счастью для вас, со временем разнообразных благ будет только больше.

- *любовь*

Некоторые Девы действительно не счастливы в любви. Но даже в периоды одиночества они могут найти удовлетворение и наслаждаться жизнью. Ваш путь верен и, несомненно, приведёт к крепким и продолжительным отношениям. Конечно вы всё ещё будете настороженно относиться к новым знакомствам. Конечно вы всё ещё будете растрачивать свои тёплые чувства зря, но сможете сохранить их, если будете более избирательны. Несмотря на это, у вас всегда будет достаточно сил, чтобы стать верным и надёжным партнёром для вашей половинки. Вам точно понравится жить в крепком долгосрочном союзе, вы рождены для этого.

Уверенность в завтрашнем дне останется с Девыми как минимум ещё на год, хоть и в дальнейшем влияние Марса ослабеет по сравнению с прошлым годом. Новые времена наступят, хотите вы или нет. Однако вы будете решать, насколько сильно они повлияют на вас. Если Вы не собираетесь валять дурака, то люди достаточно быстро поймут это. Проблемы возникнут, только если вы перестанете действовать, опасаясь

собственных возможностей. Марс и Венера наделили вас большой силой при рождении, хоть находились в разных астрологических домах, поэтому вам просто не позволительно быть робкой и застенчивой. Ваша задача – действовать и побуждать к действию других. Отношения, какими вы их представляете, обязательно у вас будут. И если вы захотите укрепить их, вы укрепите.

Будьте уверены, что это так, наслаждайтесь последствиями своей уверенности. Ваш знак зодиака один из самых чувственных, и лишь немногие могут извлечь из длительных отношений столько счастья, романтики и дружеских чувств, сколько могут женщины, рождённые под знаком Девы.

-здоровье

Тут, в общем-то, хорошие новости. Впереди у вас много беспроblemных лет. Ваше здоровье, как физическое, так и умственное, на славу прослужат вам и вашим амбициям. Естественно, что вы озабочены своим состоянием, и едва ли кому-то или чему-то удастся заставить вас рискнуть им без надобности.

Продолжайте в том же духе, и ваше здоровье вас не подведёт. Есть только один повод задуматься. Вы должны понимать, что всегда быть таким же сильным и ловким как сейчас - не получится. Не лгите самому себе. Старение - это естественный природный процесс. Загляните далеко вперёд, и вы увидите, как в один момент ваше организм даёт сбой, утомлённый долгой работой на пределе возможностей, просто потому что вы не приняли того, что стали слабее. Опасайтесь врождённого упрямства и гордости в этом вопросе. В этом ничего постыдного, чтобы подкорректировать свою жизнь в соответствии с изменения в самочувствии.

Это вопрос времени. Вы не за что не пропустите пика своих возможностей и многие годы будете наслаждаться своей природной силой. Но когда придёт время ослабить нагрузку, не сопротивляйтесь и не откладывайте это.

На этом заканчивается текст моего псевдо-астрологического чтения. Помните, что я сделал абсолютно одинаковое прочтения обоим клиентам. Единственной разницей стал лишь знак зодиака: в одном случае – Дева, а в другом – Стрелец.

Что говорят клиенты

После каждого чтения у клиента бралось интервью ведущей шоу, Джоаной Бэйквел. Вот текст этого интервью.

Джоан: «Что ж, Бриджет, только что закончилось ваше чтение, вы получили свой гороскоп. Какие выводы извлекли из этого?»

Бриджет (Девы): «Есть над чем поразмыслить, я полагаю, мне нужно обдумать очень многое, взять каждую часть чтения, которую ээм... Использовать их так, как я захочу. Это было очень похоже на чтение, которое мне уже делали, и поэтому я ожидала от него фразы: ты должна быть писателем, у тебя высокомерный характер. Но он её не сказал. Он намекнул, что думает, мне бы понравилось писать, но не сказал этого прямо... это в какой-то степени лучше «потому что это не заставляет тебя быть кем-то или заниматься чем-то по причине того, что тебе так предначертано.»

«Но он верно прочитал вас?»

«Да, я бы сказал, что он прав на 99,9%. Представляете, я думала, он расскажет какие-то общеизвестные вещи о Девах, ну, из еженедельников, или, знаете, этих астрологических журналов.»

«Так что правильного он сказал о вас?»

«Он сказал, что я педантичная и если берусь за дело, то довожу его до конца. Также он сказал что-то об изменениях в интимной жизни в последние пять лет. Нужно подумать об этом ещё немного. Вообще я думаю, очевидно, что сказанное им должно накладываться на мои мысли. Я не заводила романов с кем-либо в последние пять лет, но мои отношения с мужем сильно изменились, я так понимаю об этом и была эта часть чтения. А вообще нужно подстраивать, сказанное вам, под вещи которые происходят в вашей жизни и тогда всё сойдётся»

«Что-нибудь о будущем? Он дал вам какие-то намёки?»

«Нет, он сказал, что в следующие 6 месяцев меня ожидают перемены, зародившиеся 18 месяцев, 6 месяцев назад... что-то о том, что я должна сделать то, что давно планировала. Закончить все старые дела и сфокусироваться на мечте»

«Это звучит знакомо для вас?»

«В какой-то степени, да. Я постоянно делаю какие-то заметки то об одном, то о другом, и я решила для себя что, возможно, он имел в

виду, что я должна начать писать свою книгу сейчас, понимаете? История каждого из нас это книга, ведь так? И я подумала: наверное, я должна начать её сейчас»

«Те вещи, что он вам сказал, как-то изменят ваше поведение, хотя бы не много?»

«Нет, не думаю»

«Но ваше решение о книге?»

«Ну да, я имею в виду, что он... вы меня подловили... он помог мне яснее понять свои мысли. Но в каком-то смысле вы, наверное, правы. Но я же не собираюсь просто сидеть 6 месяцев, а потом такая: «О Боже, 6 месяцев уже прошли, мне срочно нужно сесть за написание этой книги, ну знаешь, мне же предсказали, что я должна закончить начатое именно за 6 месяцев.» Но ведь на книгу может уйти и больше времени: 7 или 8 месяцев. Я говорю, что просто не собираюсь сделать именно так, лишь потому что он мне сказал»

«Ладно. То, что он вам сказал, оказалось полезным для вас?»

«Да, конечно, полагаю да»

«Вы живёте по гороскопу?»

«Да, читаю его в газетах. Разве не все мы так делаем? Разве не все мы хотим знать, что сегодня встретим высокого темноволосого красавчика-незнакомца где-нибудь?»

«А как вы относитесь к гороскопу? Я имею ввиду, это часть ежедневной рутины или вы стараетесь строго следовать написанному в предсказании, а может вы просто ознакомливаетесь с ним?»

«Обычно и я, и муж читаем гороскоп ежедневно. Я не знаю, иногда мы не замечаем никаких совпадений. Я считаю, что обычно ты просто сопоставляешь гороскоп с произошедшим сегодня и с планами на завтра. Кстати, он сказал одну интересную вещь обо мне и моём здоровье. Он сказал, у меня было хорошее здоровье, но я думаю... с одной стороны он представил это как что-то, что я не принимаю... знаете, когда становишься старше уже не можешь сделать тех вещей, что делал 5 или 10 лет назад. И он абсолютно прав, говоря, что я должна научиться принимать это спокойнее и осознать, что наши способности связаны с нашим возрастом. Но с другой стороны у меня было прекрасное здоровье. И было приятно знать это, потому что я склонна расстраиваться просто из-за того, «что не могу открыть бутылку, которую могла открыть ещё в прошлом году»

«Его слова, фразы были понятны вам? Казались ли они очевидными?»

«Эм, я вообще-то не могу сказать. Те части, которые я хотела понять и принять именно в это время – Да, я думаю. Вообще, мне кажется, это – что-то о чём следует сначала подумать, а потом уже решить понятно это или нет»

«Сделало ли это тебя лучше, Бриджет?»

«Думаю да. В плане того, что если у тебя появляется идея, ты обдумываешь её, взвешиваешь и потом решаешь: Да, я сделаю это. Возможно, я стала немного позитивнее (смеётся) Это хорошо?»

Это было первое интервью.

Далее интервью второго клиента.

Джоан: *«Лаура, Как ощущения?»*

Лаура: (Стрелец): *«Очень интересно. Я очень впечатлена. Я соглашаюсь на такие вещи с очень скептическим настроем, и ожидаю, что они будут доказывать мне, что я такая, как они думают! Но вот я здесь, и, да, он был очень хорош»*

«И он доказал это?»

«Да, на сто процентов»

«В чём он был прав?»

«Практически во всём, я серьёзно, практически во всём. У меня были воспоминания из детства, которые переплетались с тем, что он говорил. Одна вещь, где он был не прав связанна с... любовным аспектом. На самом деле я нахожусь в продолжительных и крепких, как скала, отношениях. Так что всё было мимо, он говорил о новых знакомствах и прочих вещах, которые не происходили в действительности»

«Может были какие-то моменты пару лет назад?»

«Нет, нет, ничего такого»

«Теперь о том, что вы интригантка»

«Определённо так, я действительно такая. Я всё время жульничаю. Я готова даже свернуть со своего пути, лишь бы выиграть. Определённо. Но сделаю это только для того, что вернуться на свой путь победителя»

«Ты была удивлена, что он выяснил это?»

«Да очень, я очень удивлена»

«Потому что не было никаких признаков этого?»

«Да именно так. Я не знаю, было ли это особенностью стрельцов или только моей, но я точно интригантка»

«Хорошо, а отношение к каким вещам он попросил вас изменить?»

«То, что он сказал о здоровье, беспокоит меня. Мне определённо понравился его совет. Я всегда иду вперёд, потому что я сильная, и я двигаюсь со скоростью в сотни миль в час, чем бы ни занималась, и я просто не могу представить себе, что стану медленнее в старости. Так что об этом стоит задуматься и выяснить, что я могу сделать с этим»

«Так значит, это повлияет на ваше поведение?»

«Да, определённо»

«Как думаете, человек, которого вам описали, это именно Вы?»

«Да, совершенно точно»

«Как много не совпало, и как много совпало?»

«Я скажу, что 95% совпало. Было несколько недочётов, но они незначительны. Так что я целиком согласна с тем, что сказано им»

«Что думаете о процессе в целом?»

«Было очень интересно. Если честно, я не верила в это. Не могу понять, как кто-либо может точно предсказать какой вы человек, зная только дату рождения. Но он доказал мне, что я не права»

«Вы впечатлены?»

«Да, определённо»

Позднее, для другой части документального фильма у обеих женщин взяли ещё одно интервью. Их спросили, думали ли они когда-либо, что есть *хоть какой-то небольшой шанс того*, что я был актёром-мошенником, нежели гениальным астрологом. И обе ответили, что нет, они *не думали*, что такое возможно.

Послесловие

Мне всегда нравится принимать участие в тв-шоу, но этот случай был для меня особенно приятен. Я хотел бы выразить свою благодарность всем, кто принимал в этом участие. Съёмочная группа отлично поработала над организацией всего эксперимента, и они выполнили все строжайшие условия. Естественно, мне было очень приятно узнать, что мое чтение оценили в 99,9% и 95% точности! Также самым прекрасным было узнать, что скептически настроенный клиент, подтвердил то, что астрология работает.

Чтение снова используется...

Через некоторое время после упомянутой демонстрации, я связался с британским журналистом, телеведущим и автором Джоном Даймондом. Джон писал статью об экстрасенсах для журнала (SHE) «Она». Он уже встретился с тремя профессиональными экстрасенсами, и для сравнения попросил, чтобы я провел с ним сеанс посредством холодного чтения (несмотря на то, что он знал, что это была липа). Если бы время поджимало, я бы просто перефразировал проведенное ранее чтение на компьютере так, чтобы знак зодиака был «Телец» и пол был изменен с женского на мужской. В этом же случае я оставил все, как было. Я должным образом представил чтение перед Джоном, и он оценил его в 88% соответствия. Это была наивысшая оценка из всех трех экстрасенсов, с которыми он работал!

[Здесь я должен сделать отступление. В 1997, после указанной встречи, у Джона Даймонда был диагностирован рак. Он скончался в марте 2001 года. Джон написал замечательную книгу под названием: «Потому что у трусов тоже бывает рак», в которой отразил свой опыт с того момента, когда ему поставили диагноз и далее. Вам может показаться, что Вы бы никогда не стали читать книгу о чьей-то борьбе с раком. Подумайте еще раз. Просто невозможно описать, насколько эта книга прекрасна, и насколько полезно будет ее прочесть. Невероятно трогательна и часто забавна, при этом никогда не болезненна и без жалости к себе, она великолепно хорошо написана, и я рекомендую обязательно прочесть ее.]

Чтение используется еще раз...

В другой раз я был приглашен на Paramount Television в качестве гостя в шоу «Лиза Гиббонс» в Лос-Анджелесе. Они тоже хотели, чтобы я продемонстрировал холодное чтение, но условия несколько изменились. Они распорядились так, чтобы перед шоу я встретился с четырьмя женщинами из аудитории в студии и провел с каждой из них по пять минут. На этот раз я позиционировал себя как ясновидящий – без карт таро, без астрологических таблиц, только я и мои «экстрасенсорные вибрации».

По мере встреч с каждой из них, я говорил, что как только я почувствую «вибрации», я подготовлю доклад о моих экстрасенсорных впечатлениях, которые съемочная группа сможет быстро записать и представить ей для оценки. Это не было правдой. Перед вылетом в Лос-Анджелес, я просто обновил вышеупомянутое чтение, удалив астрологическую лексику и заменив ее словами, более уместными для чтения ясновидца. В других

случаях я оставлял его без изменений. Я распечатал четыре идентичных копии, которые взял с собой на самолет. Они и стали теми самыми «отчетами», которые я представил четырем зрительницам шоу «Лиза». Каждая из них дали ему оценку более 80% точности!

Я должен упомянуть, что это был еще один очень приятный опыт, который я получил на телевидении, и продюсеры проделали отличную работу при проведении этого эксперимента, несмотря на острый недостаток времени. Меня также очень хорошо приняли, что было особенно приятно, учитывая, что я был в четырех тысячах милях от холодного маленького камня⁷, который я называю домом.

В общем, чтение сослужило мне хорошую службу. Его основное содержание было представлено как астрологическое чтение для женщины Девы, женщины Тельца и мужчины Тельца. Оно было представлено и как предсказание ясновидящего. Оно было представлено умным «клиентам» от слегка доверчивых до откровенных скептиков из Южной Африки, Англии и Америки. Его *самой низкой оценкой* было 80% правильности, а в его первоначальном виде обеспечивало 99,9% и 95% соответствия.

Анализ прогресса

В третьей секции мы рассмотрели два примера холодного чтения в реальных условиях. Я считаю, что это демонстрации являются убедительным доказательством, что холодное чтение действительно работает. Используют ли экстрасенсы холодное чтение в реальной жизни – это отдельный вопрос, о котором я предоставляю вам самим судить.

Рассмотрев то, как работает холодное чтение, интересно узнать, как подорвать его работу. Это мы и рассмотрим в четвертой секции.

Перед этим, мое второе и последнее отступление.

⁷ (прим. пер.) Некая игра слов the damp little rock, где Little Rock – это название города откуда приехал автор

Отступление 2: О непредвзятости

Понятие «непредвзятости» так часто возникает в контексте чтений экстрасенсов, что оно заслуживает отдельного обсуждения. Снова и снова я видел, как экстрасенсы призывали к непредвзятости комментаторов, клиентов, скептиков, телезрителей, журналистов и все остальных. Непредвзятость подразумевает справедливость, разумность и ум. По определению, любой, кто не является предвзятым, является несправедливым и неразумным и, следовательно, мнения этих людей можно не учитывать. Это ерунда.

Непредвзятость уместна в ситуациях, *когда мы не имеем убедительных доказательств в пользу одной или другой стороны*. Должен ли я иметь предрассудки по отношению к характеру человека, его обаянию или честности, исходя из его внешности, расы, вероисповедания, акцента или чего-либо еще? Конечно, нет. Я должен быть открыт по отношению к тому, каким человек является на самом деле. Он может оказаться одним из самых увлекательных, симпатичных и харизматичных людей, которых я когда-либо встречал. Или нет – время покажет.

То же касается и других аспектов жизни. Если я хочу преследовать поставленную цель, будь то бизнес-цель или творческая, должен ли я с самого начала полагать, что у меня ничего не получится, и мои усилия будут напрасны? Ни за что. Гораздо лучше быть открытым и с положительным отношением вместе с соответствующими позитивными усилиями постараться изо все сил, и посмотреть, где я окажусь в результате.

Что же касается тех, кто участвует в научных исследованиях? Должны ли они формировать предварительные суждения о том, что они узнают или не узнают? Возьмем к примеру, исследования в геномной инженерии, которые в конечном счете должны обеспечить лечение рака. Открытость – *это все, что у нас есть, потому что на данный момент большего у нас нет*.

Во всех этих случаях, непредвзятость целесообразна. Тем не менее, нет смысла быть непредвзятым в случаях, когда уже присутствует достаточно свидетельств в пользу определенного взгляда или против него.

Представьте, что вы летите на высоте 6 километров. И, между делом, капитан самолета начнет думать: «Ну и дела, в истории авиационной науки и по опыту каждого пилота предполагалось, что нужно поддерживать работу двигателей, чтобы держать эту штуку в воздухе. Но эй! Я постараюсь быть открытым. Выключу-ка я двигатели и сброшу оставшееся топливо. Кто знает – может быть, самолет по-прежнему

останется на лету» Вы действительно хотите, чтобы капитан оставался открытым новому в этом отношении?

Или представьте, что вы ужинаете с друзьями в любимом ресторане, и вы заказали томатный суп. Вы и правда захотите, чтобы шеф подумал: «Все, что мы знаем о питании человека и каждая толика гастрономического обучения, что я прошел, предполагает, что я не должен добавлять большую дозу цианида в этот суп. Но эй! Я постараюсь быть открытым. Может быть, он будет лучше на вкус и всем понравится...?»

Эти примеры абсурдны, но только потому, что абсурдно само понятие открытого мышления в этих условиях. Аналогично абсурдно это и в отношении заявлений, которые делают экстрасенсы.

Серьезные и целенаправленные исследования экстрасенсорики датируются, по крайней мере, началом 2-0го века. Они интенсивно проводились во всем мире, а в некоторых случаях особенно щедро финансировались (что объясняется стремлением военных найти новые преимущества над врагом). Это включало в себя много исследований во многих местах в течение долгого времени. Вся эта работа, все эти усилия и все это время оказалось не в состоянии представить убедительные доказательства о том, что какие-либо экстрасенсорные способности существуют – по крайней мере, того рода, что якобы проявляются в результате телепатических умений.

Это не является доказательством того, что вера в экстрасенсов является искусственным пережитком устаревших, иррациональных и суеверных моделей мира, в котором мы живем. Но это является хорошей причиной, чтобы отказаться от непредвзятости и вместо этого заявить, что если верующие хотят, чтобы мы признали реальность экстрасенсорных способностей, то на них и лежит ответственность за то, чтобы доказать свою правоту. Какие доказательства они бы ни представили, это должно оказаться тем, что не может быть в равной степени отнесено к эффективности холодного чтения.

В тех случаях, когда доступно первоочередное знание, альтернативой открытого мышления является непредвзятость, а информированность. В такого рода контекстах, обращение к открытости восприятия является обращением к предпочтению невежества над знанием. А это настоятельно не рекомендуется.

ЧЕТВЕРТАЯ СЕКЦИЯ

Методы БЛОКИРОВКИ холодного чтения

«Люди становятся суеверны не потому, что у них богатая фантазия, а потому, что они об этом не подозревают.»

-Джордж Сантаяна «Небольшое эссе»

Секции 4: Методы блокировки

Холодное чтение является универсальным методом. Его можно использовать для осуществления любого вида экстрасенсорного чтения. Более того, предполагается, что оно работает практически с любым клиентом, независимо от того, насколько он умен или скептически настроен. На самом деле, холодное чтение настолько эффективно, что есть лишь один способ потерпеть неудачу. Если клиент знает, как производится холодное чтение и знает, как блокировать холодное чтение то холодный чтец будет побежден.

Дочитав до этого момента, вы узнали, как работает холодное чтение. Вооружившись этой информацией, вы, возможно, сможете уяснить для себя, как блокировать процесс холодного чтения. В этом разделе я хочу представить вам пять золотых техник блокирования любой попытки применить на Вас холодное чтение.

На тот случай, если Вам захочется опробовать эти техники, взаимодействуя с экстрасенсом в реальной жизни, мне необходимо упомянуть один момент, касающийся записи чтения на пленку.

Запись чтения

Сегодня многие экстрасенсы предлагают записать чтение для вас за небольшую дополнительную плату для того, чтобы Вы могли пересмотреть запись на досуге.

Вам необходимо понять, что если экстрасенс записывает чтение, то он контролирует камеру и кассету. Если ему не понравится то, как все прошло, он может отказаться передать вам кассету. Например, если ему пришлось сдать, то вдруг - не хватает заряда аккумулятора, и тогда Вам вернут деньги, но не отдадут кассету. Очевидно, что не в интересах экстрасенса оставить у вас такой интригующий сувенир, свидетельствующий о его провале, чтобы любой интересующийся мог это увидеть. Кто знает – может, Вы захотите показать его своим друзьям, или даже местному журналисту, или местному офицеру Торговых стандартов. Будь Вы удивительно мудрым, добрым и вдумчивым человеком, может быть, даже захотели отправить копию мне!

Поэтому Вы должны делать свою собственную запись чтения. Вы можете сделать это тайно, используя скрытую камеру или микрофон. Кроме того, Вы можете сделать это открыто, достав Ваш собственный портативный аудио-магнитофон и положив его на стол. Если Вы сделаете это открыто, экстрасенс может это воспринять настороженно и заверить Вас, что он будет счастлив записать эту сессию для Вас собственноручно. Еще бы! Вам всего лишь понадобится придумать причину, почему Вы

предпочитаете делать это самостоятельно, а не полагаться на его «любезное предложение». В этой причине не обязательно должно быть много смысла. Предложу некоторые идеи.

- Вы серьезно увлекаетесь аудиозаписью и предпочитаете использовать особую пленку с высоким содержанием «хром три-оксида ZR-II» (или придумайте что-нибудь), которые дают по Вашему мнению самые лучшие результаты;
- Вы Козерог, и поэтому любите работать с гаджетами и техникой;
- Вы взяли у друга на пробу магнитофон, который надо проверить в действии прежде, чем покупать его;
- Ваш близкий человек подарил Вам этот диктофон, и ему/ей будет неприятно, если Вы не будете использовать подарок;
- Вы считаете, что лучше все делать самому;
- Вы договариваетесь о встречах с экстрасенсами раз в четыре месяца и всегда самостоятельно записываете сессии;
- Когда-то давно очень хороший экстрасенс сказал, чтобы Вы всегда записывали встречи с экстрасенсами на пленку, поскольку они впоследствии могут стать частью Вашей духовной жизни.

Так что теперь, с Вашим знанием холодного чтения и Вашим верным диктофоном, поставленным на запись, Вы будете готовы блокировать процесс холодного чтения. Представляю пять золотых техник.

1. Оставайтесь спокойным и последовательным

Чтобы блокировать чтение, вам нужно оставаться абсолютно спокойным, вежливым и интеллигентным. Так вы будете контролировать происходящее. Это значит, что вы можете действовать обдуманно и эффективно.

Так же это справедливо относительно чтеца. Если вы выберете агрессивную манеру ведения диалога, это, согласно правилами экстрасенсорики, блокирует экстрасенсорный канал и любую другую возможность экстрасенса работать с вами. Это не является целью. Задача – заблокировать холодное чтение, проводимое под каким-то предлогом. Оставайтесь заинтересованным в процессе, и поддерживайте экстрасенса.

2. Настаивайте на прямых вопросах

Ранее в части «Получение информации» мы рассмотрели много способов,

с помощью которых чтецы получают ответы, практически не задавая вопросов. Не позволяйте экстрасенсу делать этого. Если вы чувствуете, что вам «задают вопросы», первым делом проясните ситуацию. Вы можете сказать что-то вроде:

«Извините, просто, чтобы бы понять – вы утверждаете это, или задаёте мне вопрос?»

Это добавит очевидности в происходящее: получаете ли вы информацию или всё же предоставляете. Как мы уже знаем, чтецы могут маскировать свои вопросы самым разным образом. Ваша задача дать экстрасенсу понять, что с вами эти трюки не пройдут. Если чтец использует информацию в поиске подсказок, в духе: «Видите ли вы связь?» или «Это что-нибудь значит для вас?», то важно обратить внимание на подобные вопросы и тут же заявить чтецу об этом:

«Я правильно вас понимаю, вы пытаетесь мне что-то сказать или что-то спросить? Вы спрашиваете меня?»

Это важная часть подготовки перед использованием третьей техники блокирования.

3. Не отвечайте на вопросы

Согласно негласным правилам чтения, вы платите, чтобы узнать что-то новое, а не рассказать кому-то уже известное. Поэтому когда вас расспрашивают или пытаются выудить информацию каким-то способом, вы вправе отказаться предоставлять какие-либо данные. Тактичных способов сделать это достаточно. Вот один из них, и помните очень важно оставаться в рамках приличия:

«Если вы не возражаете, я предпочту не отвечать на этот вопрос. Мне бы больше хотелось услышать ваши мысли, нежели рассказать вам свои. Поэтому, пожалуйста, сосредоточьтесь на чтении. Я уверен это будет завораживающе».

При необходимости, неплохо будет поддержать экстрасенса, дав ему разумное объяснение своих слов:

«У меня есть скептически настроенные друзья, которые считают, что якобы экстрасенсы, на самом деле, просто тайно расспрашивают своего клиента, а затем каким-то образом представляют это в качестве своих сверхспособностей. Я хочу убедиться, что не дам вам никакой информации о себе сам, и, таким образом, смогу доказать своим

друзьям, что вы не шарлатан и действительно обладаете удивительными навыками.»

Если вы начнёте получать более прямые вопросы, вроде: «Скажите, Кто такая Джейн?» Хорошим способом защиты будет сказать, что вопрос бессмысленный, каким он собственно и является. Скажите что-то такое:

«Извините, но я не понимаю вопроса, «кто такая Джейн» ничего не значит для меня. Не мог ли бы вы прояснить, о чём вы».

Так же это может быть полезно, если вы хотите донести до чтеца, что именно он имеет доступ к информации:

«Прошу прощения, не уверен, что понимаю вас. Вы спрашиваете, «кто такая Джейн», но кто я такой, чтобы знать? Я не экстрасенс. Я надеялся, карты Таро или, что бы там ни было, расскажут мне кто эта Джейн, а не я расскажу картам о ней».

Ещё одна проверенная временем техника защиты – это отвечать вопросом на вопрос. В конце концов, если чтец может задавать вопросы, то можете и вы. Говоря всё о той же Джейн, ответьте на этот вопрос своим:

«Какую Джейн вы имеете в виду?»

Или

«Как её фамилия?»

Любой из этих методов заметно мешает процессу холодного чтения, но каждый из них достаточно справедлив относительно способностей экстрасенса. Почему это карты Таро знают имя, но не знают фамилию? И каждый раз когда ситуация становится напряжённой, помните, что вы должны оставаться спокойным и невозмутимым. Укажите экстрасенсу на корень проблемы:

«Я этого не понимаю. Вы говорите, что не можете сделать чтение, пока я вам всё не расскажу? С тем же успехом, я мог бы поговорить с зеркалом и тогда у меня вопрос, что же значат экстрасенсорные способности?»

4. Не давайте подсказок

Как мы знаем, холодное чтение тесно связано с наблюдением за реакциями клиента. Убедитесь, что не проявляете лишних эмоций и не говорите лишних слов. Уход от ответов – хороший способ заблокировать холодное чтение. Также можно представлять экстрасенсу бесполезные для процесса чтения данные. Например, когда он выдаёт реплику, как «Я

верю, что в этом скрыт какой-то смысл для вас, верно?»Вы можете ответить:

«Не знаю, серьёзно, мне нужно обдумать то, что вы сказали, разобрать подробнее. Понимаете, это немного трудно сделать прямо здесь. Я не могу просто взять «да» или «нет» с потолка. Я подумаю об этом позже, когда у меня будет время».

Существует бесконечно много фраз для блокирования чтения. Вы сами можете пересмотреть все способы, которым экстрасенсы получают информацию, изучить их и подобрать для себя несколько ни к чему не обязывающих и совершенно неинформативных реплик. Может быть, вам удастся раззадорить чтеца и заставить продолжить чтение. Вы можете сказать несколько нейтральных фраз по ходу чтения. Вот несколько примеров:

«Не могу сказать, согласен я или нет. Довольно трудно решить сейчас. Я ещё подумаю об этом, но это захватывающее, продолжайте»

«Не уверен. Может вы и правы, а может и нет. Я подумаю над этим. Что дальше?»

«Ну, не могу согласиться или оспорить это прямо сейчас, но всё это интересно – продолжайте»

Не так много специалистов холодного чтения могут справиться с такими ответами.

5. Препятствуйте применению техник

Во второй главе этой книги, мы рассмотрели 38 элементов, применяемых в холодном чтении. Каждый из них обладает своей базовой схемой. И в каждом случае, если вы понимаете, как работает элемент, вы можете помешать его применению. Для этого разрушайте основу приёма.

Возьмём пару простых примеров и начнём с радужной уловки. Экстрасенс говорит вам что-то вроде этого:

«Вы можете быть очень внимательным к другим людям, однако, случаются моменты, когда вы чувствуете себя эгоистом».

Если вы знаете, как радужная уловка работает, то понимаете, что она приписывает клиенту обе черты характера и покрывает все возможные варианты. Блокирование приёма основана на саботировании принципа его работы: просто спросите, какая именно черта характера из двух принадлежит вам:

«Я извиняюсь, но что вы хотите сказать под «могу быть очень внимательным и эгоистом». Не вижу связи. Когда могу, а когда нет?»

Далее, приём «Трава зеленее». Если вы нацеленный на карьерный рост трудоголик, то чтец может сказать, что вы жалеете, что когда-то выбрали работу, а не домашний уют и семью, и хотели бы изменить своё решение. Именно так и работает эта техника. Парируйте это фразой:

«Кажется, я понимаю, вы клоните к тому, что я сожалею о сделанном выборе? Но это не так, я счастлив, что принял именно такое решение»

Уверен, у вас появляется много своих интересных идей. Далее приём «Расплывчатые факты». Вот пример из прошлой главы:

«Я вижу связь с Европой... Британия? Или что-то потеплее – Средиземноморье?»

Принцип блокирования всё тот же. Сначала указываете на основу приёма, в этом случае полное отсутствие что-либо значащей информации, а затем называете это бесполезным:

«Для меня затруднительно ответить на этот вопрос, пока я не пойму о чём вы. О какой связи вы говорите? Личной, общественной, профессиональной... или как? В прошлом или настоящем? Да и что вообще такое «связь»?»

Можно было бы привести ещё много примеров, но думаю я достаточно детально разобрал процесс. Основная суть блокирования – показываем, что знаем, как это работает, и разваливаем приём целиком.

Подразни экстрасенса

«Подразни экстрасенса» это новый способ развлечься на досуге. Надеюсь, это станет популярным времяпрепровождением по всему миру. В общем, «подразни экстрасенса» - это гарантированный способ показать, что кто-то делающий предсказание использует холодное чтение, а не гений экстрасенсорного разума. Мы идём на сеанс и ловим экстрасенса, подозреваемого в холодном чтении, в его же сети.

Внимание: Ни в коем случае не пытайтесь сыграть в «подразни экстрасенса», если в результате вы подвергнетесь риску или получите какой-то ущерб. Некоторые специалисты холодного чтения могут быть взбешены вашим вмешательством в их бизнес. Вы действуете только на свой страх и риск, и я не могу быть ответственным за последствия ваших действий. Если чувствуете, что вам угрожает опасность, лучше не пытайтесь проверить это.

Так как это происходит? Всё что вам нужно делать, это ждать пока экстрасенс предоставит вам заключение, которое можно проверить, и оно, конечно, окажется *неверным*. Однако, вы соглашаетесь с ним. Потом вы просите рассказать подробнее об этом, проследовать ниточке, которая и приведёт его в вашу ловушку.

Позвольте привести вам пример, представьте, что вы на сеансе чтения с помощью Таро:

«Здесь знаки нового этапа в карьере, это что-то вам говорит?»

Теперь, в рамках эксперимента, пусть это будет полностью неправдой и абсолютно ничего не значит для вас.

Шаг 1. Изобразите воодушевлённое согласие, и добавьте до кучи ещё какой-нибудь лжи. Если бы вы были одинокой женщиной, вы бы могли сказать:

«Удивительно, вы знаете, недавно я получила работу в компании, где работает мой муж. Мы оба очень обрадовались этому».

Шаг 2. Поддержите развитие темы.

«Я надеялась, что вы что-нибудь скажите об этом, потому что это очень важно для нас. Я получила новую работу, но вместе с ней и новый вызов».

Такая фраза заставит экстрасенса продолжить эту тему, нежели перейти на другую. Скорее всего, далее экстрасенс будет придерживаться стандартной схемы. Очень вероятно, что он произнесёт фразу, содержащую в себе тот дополнительный кусок дезинформации.

«Что ж, я вижу, что для вас и вашего мужа началось тяжёлое время перемен, но результат оправдает все ваши усилия. Я вижу для вас много удовольствия на новой работе, а также вижу, как вам открываются новые горизонты. Всё дело в том, чтобы рассматривать трудности как возможности, чем они и являются»

Шаг 3. Соглашайтесь и развивайте историю до тех пор, пока не придёте к стадии предсказаний. В случае с Таро экстрасенс должен извлекать информацию из них, поэтому скажите что-нибудь такое:

«Должен вам сказать, что вы правы. Всё так, как я и ожидала. Что ещё говорят карты о моей новой работе?»

Теперь экстрасенс считает, что вышел на финишную прямую и с радостью продолжит:

«Я вижу несколько небольших конфликтов с вашими новыми коллегами или боссом, но со временем всё утрясётся. Также могу

сказать, что ваша новая зарплата позволит вам тратить значительно больше. Однако, вам следует научиться планировать ваши расходы лучше. Кроме того, возможности улучшить ваше благосостояние будет поджидать вас буквально на каждом углу, пользуйтесь ими с умом.»

Шаг 4. Похвалите точность используемого экстрасенсом метода, будь то Таро, астрология или что-либо ещё. Польстите ему словами, доказывающими правоту, используемого им *modus operandi*⁸.

«Невероятно, я даже не могла подумать, что таро могут быть настолько точны».

«Почти никогда нельзя быть на сто процентов уверенным, но Таро на удивление часто ведут нас к правде».

Шаг 5. Выжидайте, будьте терпеливы и позвольте экстрасенсу рассказать вам больше о вашем муже и несуществующей работе. И как только из ниточек, что вы давали, чтец сплетёт себе настоящий канат, которым его можно связать – выдайте ему всю правду.

«Ладно, я признаюсь, что довольно смущена одной вещью. У меня нет мужа, и новой работы тоже нет. Как вам удаётся видеть всё это, если я только что это выдумала»

Теперь экстрасенс скорее всего понимает, что потерпел фиаско. Хотя некоторые из них могут сказать, что вы соглашались со всем, что он говорит.

«Верно, я солгала, но как вы могли видеть моего мужа в ваших картах, если его в действительности нет»

Как видно из этого случая подразнить экстрасенса удастся лишь, если он заявит *что-то по факту*. Гипотетические или условные высказывания, а также высказывания о будущем нам не подойдут. Вам придётся подождать, пока не всплывёт что-то, что точно не является правдой.

Теперь, когда мы разобрались с раздражением, давайте взглянем на совершенно другой пример. Допустим, вы встретили очень одарённого медиума, который даёт вам какую-то туманную информацию, по его словам «приходящую извне»:

«Я чувствую присутствие кого-то, кто покинул нас около двух лет назад, вероятно его погубили проблемы с сердцем или ... это связано

⁸ Прим. пер. латинская фраза, означающая «образ действия», т.е. словосочетание может использоваться для описания чьих-либо поведенческих привычек, манеры работы, способа выполнения тех или иных действий

с областью груди. Это довольно пожилой человек, в какой-то момент даже носил бороду. Имя Гарри или Генри значит что-то для вас?»

Позвольте нам считать, что для вас это не значит ровным счётом ничего.

Шаг 1. Изобразите согласие, и закиньте удочку с дезинформацией:

«Боже мой, серьёзно? Должно быть это мой прадедушка, Генри. Он скончался в след за его женой Эмэли»

Шаг 2. Прикормите его ещё немного:

«Знаете, у меня есть странное... чувство, что он рядом сейчас»

«Это случается довольно часто. Он действительно здесь. Он хотел бы, чтобы я передал вам, как он вами гордится. Но он очень озабочен тем, что вы изводите себя на работе».

Шаг 3. Соглашайтесь, ссылаясь на используемый экстрасенсом метод:

«Ох, это... как раз то, что он бы сказал. Просто поразительно, что вы можете так отчётливо слышать его голос из другого мира»

«Не благодарите меня, я всего лишь связной»

Шаг 4. Похвалите точность:

«Но всё-таки это так здорово. Я имею ввиду, всё это словно он прямо здесь в этой комнате»

Шаг 5. Продолжайте удить, дав экстрасенсу время полностью проглотить наживку. И когда он упомянет несколько конкретных деталей о несуществующем дедушке Генри и его не менее выдуманной жене Эмэли, выдерните медиума из воды.

«Хотя знаете, есть одна вещь, которая неслабо озадачила меня. У меня никогда не было дедушки Генри, никого в моей семье не зовут Эмэли. Что вообще здесь происходит? Как вообще я могу получать сообщения от людей, которых вы выдумали?»

По этому плану можно одолеть любого «экстрасенса». Вы должны научиться играть выверено, в зависимости от типа применяемых экстрасенсом способностей.

Я повторю сделанное ранее предупреждение. Я не могу нести ответственность за последствия применения этих тактик.

Некоторые специалисты холодного чтения крайне ревностно относятся к репутации своего ремесла. Вы начинаете игру с ними на свой страх и риск.

«Подразни экстрасенса» очень вариативна и равной степени вредна для любого вида холодного чтения. Если вдруг астролог видит, что у вас проблемы на любовном фронте, сделайте грустный взгляд и признайтесь, что у вас начался (воображаемый) бракоразводный процесс. Дайте экстрасенсу углубиться в тему, прежде чем признаетесь, что вообще не были женаты и уже тем более не разводитесь.

Если графолог обнаружит у вас склонность к контролю, признайтесь, что вы управляете большим отделом продаж в достаточно крупной компании. Вытащите всё о вашей воображаемой работе из уст чтеца и позже скажите ему, что никогда не работали в отделе продаж и тем более не управляли им. И так далее.

Если всё удастся сделать безопасно, то «дразнить экстрасенсов» очень весело, а ещё лучше, если вам удастся записать всё на видео. Ещё один плюс, сделав всё правильно, вы вернёте свои деньги, ведь в результате «экстрасенс» прерывает своё чтение, соответственно лишается своего гонорара. Единственное, что он теперь хочет, это не увидеть вас больше никогда.

Анализ прогресса

В 4-ой секции мы рассмотрели способы блокировки холодного чтения. А также научились играть и выигрывать в «раздразни экстрасенса», что, кстати, гораздо веселее в жизни, чем на бумаге.

ПЯТАЯ СЕКЦИЯ

Дополнительные примечания

«Способность различать, что верно, а что ложно, является одним из последних достижений человеческого ума»

-Джеймс Фенимор Купер «Американский демократ»

Пятая Секция: Дополнительные примечания

Секции, которые мы изучали до сих пор, обеспечили нас полным описанием, как работает холодное чтение, и как его *блокировать*. В этой заключительной секции я хотел бы прояснить несколько вопросов, которые часто возникают, во время изучения холодного чтения.

Быстрое чтение

Методы холодного чтения, которые я описал в этой книге, очень тщательно продуманны, и с их помощью можно провести детальные чтения любой продолжительности. 25-30 минут занимает стандартное холодное чтение. Однако, некоторые экстрасенсы практикуются в быстрых(мгновенных) чтениях, похожих на чтение анонсов новостей на радио.

В этих скоропалительных чтениях экстрасенсы должны действовать наверняка и быть настолько осторожными и обобщёнными настолько насколько это возможно. Некоторые экстрасенсы особо полагаются Эффект Барнума, жемчужины Полианны, скрытые вопросы и так далее, все это хорошо работает в быстрых чтениях. Это не проблема, если чтения будет выглядеть весьма примитивными. Можно всегда сослаться на то, что он *обычно* дает более подробные чтения, но в целях «живой радиопередачи» не может касаться тем достаточно глубоко. Это служит хорошей рекламой для личных консультаций, которые, как я уверен, будут по особой цене.

Другие же бросают разные предостережения, приправляя все Хорошими случайными догадками, а также Удачными предположениями и мудрыми цитатами, которые будут больше верны, чем ошибочны. В них нет никакого особого вреда, а точные попадания будут долго помнить. Экстрасенс может приписать своим промахам, саму попытку дать быстрое чтение во время помех на радиоволнах (может быть, экстрасенсорные каналы подчинены радиоволнам?)

Мнемотехника

Некоторые экстрасенсы облегчают процесс холодного чтения применяя простые испробованные и проверенные техники запоминания. Сам я тоже использовал мнемотические приемы, дав каждой карте Таро одно или два ключевых слова. Эти слова фактически не имели никакого отношения к значению карты, как это предполагалось. Они вызывали у меня определенную ассоциацию, гарантируя, что я никогда не исчерпаю материал для чтения.

Используя такие мнемонические методы можно увеличить шанс точного, верного и удивительно попадания. Один очень талантливый холодный чтец, которого я хорошо знаю, проводил чтения в доме для пенсионеров. Одно из чтений он проводил пожилой леди достаточно преклонного возраста. Одна карта имела значение, по системе друга, всегда ведет к свадьбе, но так как это было абсурдным, исходя из объекта чтения, он колебался в этом предположении. Однако, было мало времени, и он озвучил это заявление, которое полностью поддерживала его систему. В результате, зрители были ошарашены и удивлены – это очень пожилая леди совсем недавно объявила о своей помолвке с одним мужчиной в этом доме! Все что мог сделать мой друг – это скрыть тот факт, что он был поражен не меньше других.

Мнемотехнику можно использовать и для другого. Некоторые экстрасенсы, которые особо посвящены работе, используют приемы запоминания, чтобы помнить детали клиентов и темы, которые они затронули в сессии. Если экстрасенс проводит клиенту свое чтение снова, то он может легко извлечь из памяти последнее чтение: вспомнить на чем оно закончилось, и избежать заявлений противоречащих ему. Конечно же, нет никакой особой потребности использовать сложные системы мнемотехники, чтобы сделать чтение по картам лучше и легче.

Познакомьтесь с экспертом

Если вы интересуетесь методами запоминания, то я предлагаю ознакомиться с несколькими книгами, изданных моим другом Домиником О’Брайеном. Во время написания этих книг, он выиграл Мировой Чемпионат по запоминанию, в общей сложности, восемь раз начиная с 1991 года. Свой первый вход в книгу рекордов Гиннеса он обеспечил в 1989 году, запомнив 6 колод беспорядочно перетасованных вместе – 312 карт всего. Однако, Доминик как никто, решил доказать, что методы запоминания действительно работают, в 1995 году запомнил не менее 40 колод, перетасованных вместе. А это 2080 карт, которые он вспомнил в правильном порядке, увидев их только один раз!

У него даже есть свой спринт запоминания, как марафон. Доминик запомнил одну колоду карт за 38.29 секунд (зарегистрировано Гиннесом), или 27.5 секунд (лучшее личное время). Я видел, что он делал на закрытой вечеринке, это просто феноменально и передать словами невозможно.

Среди моих друзей, я каждый год организовываю довольно странную вечеринку, по случаю дня моего рождения, где я прошу некоторых пришедших принять участие неофициальном живом “Кабаре”. Однажды, Доминик принимал в нем участие: пригласив на сцену двух гостей,

попросил их наугад составить ряд из 100 цифр. Через 2 минуты Доминик запомнил все 100. Если вы думаете, что все это пустые слова, то вы просто никогда не видели г-на О"Брайена в действии. Он имел оглушительный успех, и выиграл самые пылкие и восторженные аплодисменты, как я думаю, за все время моих «кабаре».

Я мог написать очень много об очень удивительном г-не Доминике О"Брайене, и о его прекрасных талантах(включая способность считать и запоминать карты, что повлекло запрет на посещение казино почти в каждом уголке земного шара). Достаточно будет сказать, что если вы хотите обучиться чему-нибудь вообще или же овладеть техниками запоминания, то самым лучшим шагом будет изучение книг Доминика и его методов.

Горячее чтение

Холодное чтение - это такое чтение, которое дается *без какой-либо информации о клиенте*. «Горячее чтение» или «Теплое чтение», является модных термином, которое подразумевает добычу информации о клиенте без его ведома. Его применение прямо пропорционально количеству информации, которую вы можете получить о клиенте. Фокусники, мошенники, детективы и те, кто занимается торговым шпионажем, разработали много отличных методов получения информации о какой-либо персоне без их ведома.

Есть достоверные доказательства, которые предполагают, что некоторые экстрасенсы использовали различные формы горячего чтения. Если экстрасенс работает в офисе или в собственном доме, он может использовать различные простые уловки, чтобы получить немного полезной информации. Например, только что пришедший клиент, может быть любезно встречен очаровательным помощником, который снимет пальто и возьмёт сумку. Неизвестный клиенту, безвредный помощник – это настоящее оружие – через заимствованные вещи помощник может получить много полезных подсказок, которые передаются экстрасенсу прямо перед началом чтения. Другая проверенная веками уловка, это проверка автомобиля клиента через окно на наличие полезных подсказок, которые могут содержать ключ к разгадке образа жизни и интересов клиента.

Горячий спиритизм

Другая уловка экстрасенсов, это передача информации о постоянных клиентах между собой. Люди, изучавшие движение спиритизма, узнали, что спиритуалисты записывают особые примечания про постоянных клиентов, с которыми делятся между собой. Мало того, что это позволяет им быть максимально готовыми для определенных клиентов, также это

означает, что все они «поют с одного листа». Факт, что такие сессии несомненно подкрепляют авторитет в глазах клиента.

Спиритуалисты говорят, что их успеху помогли большие демонстрации, особенно те, которые освещали СМИ, несомненно на таких презентациях используется горячие техники. Например, экстрасенс может бесплатно пригласить на такое событие клиентов, которых она знает в течение нескольких или даже нескольких десятков лет. Миллионам заинтересованным зрителям, кажется, что экстрасенс предоставляет удивительно точные заявления о совершенно незнакомых людях. В действительности, этот «совершенно незнакомый человек», возможно посещал этого экстрасенса регулярно на протяжении 20 лет, открыто обсуждая каждый аспект своей личной жизни и жизни умерших родственников.

Экстрасенсы, демонстрирующие по телевидению свои удивительные таланты, наслаждаются использованием «горячей» информации перед объективами камер. Много телевизионных продюсеров не видят ничего плохого в том, что разрешают экстрасенсу (или его партнеру) заранее пообщаться с членами аудитории, с которыми будет проводиться чтение. Если условия неблагоприятны, то экстрасенс может задать не прямые вопросы или иначе получить информацию, которая будет ему полезна. Даже если это не позволено, экстрасенс может обратить внимание на некоторые детали, таких как кулон, имеющий особую букву, или фотографию умершего родственника, которая была передана команде постановки, также и все остальное что может быть показано на экране во время программы.

Один из моих корреспондентов, Бен Виттинг, рассказал мне о группах путешествующих гадалок, те, которые ходят от дома к дому, они оставляют позади закодированную информацию в каждом доме, в которым они гадали. Этот код, носит название «patrin», содержит такую информацию как, количество людей проживающих по этому адресу, число детей, любые тяжелые утраты или скорые браки и тому подобное. Следовательно, любая другая гадалка, проходящей по тому же маршруту и понимающая этот шифр, имеет преимущество. Я об этом толком ничего не знаю, чтобы утверждать, но это выглядит вполне правдоподобно. Я знаю, что полиция фиксировала информацию о подобных метках и символах, которые были оставлены в «посещенных» домах ворами и грабителями, как этикет среди своего мира, хотя я понятия не имею, делают ли так сейчас.

Реальность невозможного

Из всего вышесказанного следует, что экстрасенсы могут получать информацию о клиентах заранее, а иногда даже использовать для своей выгоды. И вообще утверждать, что экстрасенс просто не мог знать этого о клиенте, значит пороть чепуху. Может быть, будет трудно понять, как информация прошла от пункта А к пункту Б, но это едва ли невозможно.

Что бы проиллюстрировать этот тезис, позвольте я расскажу вам одну историю. Я уверяю вас с самого начала, что описанное ниже является абсолютной правдой.

Когда-то я посетил колледж, где должен был дать шоу в небольшом, но хорошо оборудованном театре. Как только я приехал туда, был представлен приятной молодой женщине Бекки, которая руководила театром, и с которой я обсуждал свой звук и нужное освещение. Бекки сдержанно интересовалась тем, о чем будет мое представление, в общей сложности, я думаю, мы разговаривали с ней минут 20 или около того.

Если я был бы напыщенным экстрасенсом, который все время хочет показать «свои удивительные» навыки, то встреча с Бекки была бы отличной возможностью продемонстрировать этот «необъяснимый» дар. Я мог бы рассказать Бекки очень много о ее прошлом: включая множество маленьких деталей: вещи которые делала 15 лет назад, имена людей, знакомых ей, происходившие несчастные случаи, места, которые она посетила, времена, когда она была счастлива, времена, когда она плакала, романы, которые потерпели крах ... и так далее. Бекки была бы изумлена, и поклянется, что я ранее не встречал ее или ее знакомых. Такая история казалось бы настоящей мистикой, где я со своими помощниками насмеялся бы над «внутриголовными дронами» ортодоксальной науки и бросал бы вызов - «а как вы это объясните?». Это бы добавило интересную главу в личную книгу, воспевая мой нереальный экстрасенсорный дар.

Фактом является то, что я *знал* Бекки довольно хорошо, где-то лет 15 или 16 назад. Она и я учились в одном университете, и оба были в одной небольшой театральной группе, делавшей представление на Эдинбургском Фридж фестивале. Бекки просто не помнила меня, и не имела ни единого воспоминания о тех нескольких неделях, когда мы были на Эдинбургском фестивале вместе. Как объяснить это? Возможно, потому что я довольно малоизвестен и меня общий недостаток обаяния. С другой стороны, я очень сильно изменился, если сравнивать меня в студенческих годах (Бекки меня вряд ли узнала бы). Кроме того, некоторые люди ужасно плохо помнят людей из прошлого. Каковы бы не были причины в данном

случае, этот факт прекрасно иллюстрирует то, что вы никогда *не можете быть уверены*, что экстрасенс действует без предварительных знаний. Даже если клиент в этом искренне уверен.

Я сам никогда не использовал горячее чтение, мне кажется это ненужным. Разъясняю, что мои телевизионные демонстрации (в том числе стенограммы) никоим образом не вовлекали горячее чтение или любую другую предварительную добычу информации.

Каждый может изучить холодное чтение?

Это очень распространенный вопрос и ответ на него и все что касается этого. Почти любой человек может попробовать свои силы в этом деле, но у некоторых, это может быть более необходимым, чем другим. Хорошее холодное чтение нуждается в болтливости, способности к актерской игре, крепких нервах и легком «сценическом обаянии». Если вы обладаете такими качествами, то вы, вероятно, станете отличным холодным чтецом. Шарм и обаяние, конечно же, отлично помогают, но я отлично провожу чтения несмотря на нехватку их обоих.

Важно сказать, что есть множество разных путей изучения холодного чтения. Это похоже обучение игры на гитаре: некоторые учатся из книг, некоторых учат, некоторые более или менее учатся самостоятельно, тем самым развиваясь. Некоторые используют особый аналитический подход, учась самостоятельно и учёба занимает много лет (это тот путь, который я избрал). Другие более или менее развивают особое мастерство.

Кто-то может стать великолепным холодным чтецом, не зная этого. Любой, кто начнет для забавы давать чтения друзьям, получит, по крайней мере, несколько очень благоприятных ответов. Чем дольше продолжать, тем больше разовьется мастерство: говорить более значащие вещи людям. В ближайшее время, вы станете убеждены в своих экстрасенсорных дарах, основываясь на полученных очень положительных реакциях людей. Лучшее описание этого процесса, вероятно, книга «Приключения Парапсихолога» - Сьюзен Блекмор, описывающая как автор стал обладать экстрасенсорным даром, используя только холодное чтения и ничего больше.

В последствии, ни я, ни кто либо еще не может обвинить экстрасенса в обмане своих клиентов. Чтобы сделать это, я должен быть, как минимум, телепатом! Все что я могу сказать, то это, если нет такой вещи как экстрасенсорные способности (может оказаться, что это только мое мнение), тогда любой, кто утверждает обратное – обманывает себя и других.

Анализ прогресса

Это конец Пятой Секции. Мы видели, как работает холодное чтение, что это такое и как его блокировать.

Если вы внимательно ознакомились с материалом в этих 5 секциях, то вы знаете почти все о холодном чтении, включая тех, кто занимается этим.

ШЕСТАЯ СЕКЦИЯ

Вне экстрасенсорного контекста

*«Реальность — это такая штука, которая никуда не денется после того, как ты перестаешь
в нее верить.»*

- Филип Киндред Дик

Секция 6: Вне экстрасенсорного контекста

Вступление

До сих пор в этой книге, мы рассмотрели множество техник, которые могут быть использованы, кем то, чтобы создать впечатление о наличии экстрасенсорных способностей. Я считаю, что некоторые из приемов могут быть использованы и в других условиях, которые не имеют ничего общего с экстрасенсорикой. Хочу заметить, на самом деле, некоторые из них могут применяться практически в любой ситуации, в которой встречаются два человека и один хочет повлиять на то, что другой думает или чувствует. В этом, шестом и последнем разделе этой книги, я хотел бы, исследовать эти возможности и поделиться некоторыми идеями.

Мы собираемся обратить внимание на три различных контекста использования:

1. Продажи
2. Любовь и отношения
3. Полицейский допрос

Эти три темы, упоминаются людьми чаще всего, когда они спрашивают меня об использовании техник холодного чтения (ХЧ). Описанием каждого из этих пунктов, вероятно, можно наполнить целую книгу, но сейчас относительно поверхностные пояснения будут достаточными.

Я по-прежнему буду ссылаться к техникам, которые я описал, как "элементы холодного чтения", хоть мы и изучаем, как они могли бы быть применены к другим ситуациям, кроме экстрасенсорного чтения.

Холодное чтение и продажи

Тем или иным образом, я работал в продажах более двадцати лет. Долгое время я зарабатывал на жизнь написанием, продвижением, и маркетингом материалов для множества различных компаний, начиная от малых «два человека и собака» заканчивая крупными межконтинентальными корпорациями. Мои клиенты покрывали большинство секторов: тяжелую промышленность, фармацевтическую и банковскую сферу, информационные технологии и обувное ремесло. Всего лишь для большего разнообразия, соответствующие проекты включали различные медиа – печатные, аудио, видео, веб и реальные презентации. Хотя большая часть этой работы, несомненно, была скучной, но она научила меня многому в корпоративных продажах, и, в частности, оттачиванию навыка продающих посланий и поиску эффективных путей их доставки. Иногда, я также помогал в подготовке профессиональных продавцов.

Конечно, нет никакой замены первому собственному опыту, и у меня его было много - либо продаж собственных услуг или услуг компаний в которых я работал. Некоторое время, я был даже менеджером многонациональной компании веб-технологий «UK Sales & Marketing», это звучит гораздо грандиознее, чем было на самом деле. Если вы хотите действительно серьезных примеров, я был в нескольких шоу в Эдинбурге Fringe Festival - возможно, самая жесткая конкуренция на рынке в мире. Если вы можете на шуметь и продать шоу там, вы можете продать что-угодно где-угодно! Я также имел честь работать с некоторыми действительно первоклассными продавцами и специалистами по маркетингу, двое из которых помогли мне с этим разделом.

Два типа продаж

Здесь два основных типа продаж.

1. Продажи «бизнес для бизнеса» Аббревиатура 'B2B продажи'. Это означает, что один человек в красивом костюме продает дорогие услуги или сервисы другому человеку в красивом костюме пока они пьют кофе в офисе с кондиционером. Это происходит с применением тошнотворных словечек, например «оптимизация интерфейса».

2. Розничные(Ритейл) продажи. Это продажи вовлекающие бедные “души”, которым недоплачивают, которые хотят то, что не могут описать, или описывают то, что не может существовать, и хотят то, что сами не могут понять.

Этот раздел прежде всего связаны с B2B продажами, хотя в конце я добавлю краткое пояснение о розничных продажах. Я делаю продавцом мужчину, который будет продавать от лица женщин.

Пояснение: Мужчина против Женщины

Я хочу кое-что пояснить (это не критично, если сразу перейдете к следующему абзацу) двое-трое лучших продавцов, которых я когда-либо знал, были мужчинами, но я думаю, что это просто совпадение. Я бы сказал, что *в среднем* женщины лучшие продавцы чем мужчины, по трем причинам:

- (1) Все рабочие места, связанные с торговлей, неотъемлемо связаны с огромным количеством времени на телефоне, и женщины используют этот инструмент более эффективно, чем мужчины. Я когда-то был небольшой команде продаж по телефону, в которой была молодая женщина, швейцарского происхождения, некий гражданин мира, я считаю ее талантливейшим телефонным продавцом, которого я когда-либо видел (и не только потому, что она может продавать на пяти разных языках). Она с кристальной легкостью располагает к себе разные компании, было очень интересно и познавательно, наблюдать ее в действии.
- (2) Без сомнения, женщины бесконечно лучше, когда дело доходит до самопрезентации и ухода за собой. Есть очень много продавцов, которые видят своих клиентов, как людей живущих во тьме.
- (3) Женщины являются более конкурентоспособными. Естественно, каждый человек, который читает это будет не согласен, и это потому, что люди часто путают понятия "агрессивная" и "конкурентоспособная". Я допускаю, что обычный продавец может быть более агрессивным (спорный момент), но по моему опыту женщины действительно являются более конкурентоспособными. С одной стороны так *должно быть* (чтобы преодолеть стереотипы и сексизм). С другой стороны, *я не могу знать*, как должно быть. Цитирую Киплинга, «женщина более изобретательна, чем мужчина». На самом деле, есть два хороших совета, которые я бы дал, организовывая отдел по продажам. Во-первых: нанять женщину. Во-вторых: нанять две, и сказать, что между ними соревнование! Конец пояснения.

ХЧ и холодные звонки (1): обращаясь к перспективе

Многие продажи юридическим лицам начинаются с того, что необходимо позвонить в другие компании, чтобы узнать, заинтересованы ли они в том, что мы продаем. Некоторые называют это «продажами по телефону», другие «холодными звонками» и третьи «адам на Земле». Итак, как в этом случае могут помочь техники холодного чтения? Чтобы ответить на

этот вопрос, давайте вкратце разберемся в том, что происходит в контексте обычного чтения экстрасенса. В частности, предлагаю обратить внимание на основную цель независимо от того, кто проводит чтение. Мы можем обобщить контекст экстрасенсорики следующим образом:

Игроки: Экстрасенс, клиент.

Контекст: услуги Экстрасенса.

Цель: производить впечатление человека, который имеет доступ к информационному полю, особо ценным советам или находит контакт с Высшими Силами.

С другими игроками, в другом контексте, цель также будет отличаться. Однако основным методом для достижения этой цели *могут* оставаться прежними. Теперь представим себе, как продавец обзванивает список целевых компаний. Все, чего он хочет добиться – это связаться с закупщиком товаров или с тем, кто принимает решения, чтобы задать им несколько вопросов. Во многих случаях это будет очень просто. Он звонит, связывается с нужным человеком и узнает то, что хочет знать. Однако в некоторых случаях он может столкнуться с кем-то, кто по неизвестным причинам постарается «заблокировать» то, что он преследует, воспринимая такой звонок как «неприятность». И тогда мы можем составить новый контекст следующим образом:

Игроки: Продавец, различные работники компаний, в которые он звонит.

Контекст: холодные звонки в компании с тем, чтобы связаться с закупщиками или менеджерами, которые принимают решения.

Цель: добиться сотрудничества и связаться с нужным человеком. Не восприниматься как помеха их работе.

Если продавец наталкивается на «блокатора», методы холодного чтения не принесут никакой пользы. И тогда опять, нашему продавцу нечего терять, если он будет просто пробовать еще и еще. Так он подождет немного, а затем позвонит по номеру главного распределительного щита и попытается начать разговор с уточняющего вопроса:

«Добрый день. Я надеюсь, вы сможете мне помочь. Мне поступило сообщение о том, что нужно ответить на запрос кого-то из Вашей компании, но не удалось четко услышать имя – Джонс, Джонсон, Джеймс... Мне не удалось разобрать по телефону. Я лишь знаю, что это связано с закупкой курсов тренировок или выбором спортивных требований. Вы не знаете, кто бы это мог быть?»

Это в корне меняет смысл диалога. Это полностью нивелирует проблему блокировки нужных людей. Напротив, теперь это просто разговор между

теми, кто хочет сделать хорошее дело (вовремя ответить на сообщение) и тем, чья работа связана с помощью в таком процессе.

Продавец упоминает имена (Джеймс, Джонсон), которые весьма распространены и могут оказаться как именем, так и фамилией. Если окажется, что у закупщика такое же имя или фамилия *или звучат похожим образом*, то продавца практически сразу переведут на его линию.

Если же нет, то человек, который ответил на Ваш звонок, вероятно, сам сообразит, о ком идет речь, но поставит под сомнение перечисленные Вам имена:

«Да, я могу связать Вас с Ларри Брауном, который занимается такими вопросами, но не смогу связать с Джоном или Джонсоном».

В ответ на это продавец может лишь вскользь упомянуть, что он назвал «неверные» имена или он может применить один из методов стратегии взаимного выигрыша, который ранее был упомянут. Он называется «Неверное мелким шрифтом, правильное в заголовке»:

«Погодите... Вы сказали «Браун»? Это он! Теперь понятно. Извините, я взял не ту папку. Можете меня связать с ним, чтобы я узнал, по какому вопросу он звонил?»

И так, продавцу удастся удачно дозвониться до менеджера по закупкам. Конечно, продавец немного соврал, сказав, что перезванивает. Если Вам повезет, то об этом очень быстро забудут.

В противном случае менеджер по закупкам потребует отдельного подхода, и тогда наш неустрашимый продавец сможет воспользоваться таким методом обоюдного выигрыша, как «Я прав, но Вы не знаете»:

«Я уверен, что не звонил Вам. На деле я даже Вас не знаю.»

«Оу, я удивлен. Возможно, звонок был не конкретно от Вас, но кто-то из Вашей компании точно просил ему перезвонить, потому что эта записка лежит прямо передо мной. Я не знаю... может быть, из Вашего головного офиса или другого филиала? Я здесь работаю не так давно, так что мне приходится собирать информацию по кусочкам. Я боюсь, что не знаю всех деталей. Просто хочу убедиться, что не совсем запутался: Вы ведь обучаете людей языку Java?»

(Java – просто пример. Это одна из технологий веб-программирования.)

Если продавцу не по душе такой подход, он может просто вернуться обратно к мешочку фокусов обоюдного выигрыша и испробовать другую уловку под названием «Я не прав, но это не важно»:

«А, не связывались с нами? Простите – я честно был уверен, что должен был вам перезвонить. Скорее всего, это ошибка в базе данных, но Ваше имя появилось в контекста обучения языку Java – Вы ведь организуете курсы языка Java для разработчиков?»

Какой бы путь ни был выбран, продавец достигает своей цели. Он получил доступ к актуальному менеджеру по закупкам и смог задать ему свои вопросы.

Вариации на тему

Другой возможный способ пройти мимо секретаря, который лишь блокирует вас и не помогает, – это использовать различные варианты Жаргонного Штурма. Продавец употребляет такие сложные понятия, что обескураживает блокиратора, и он решает, что легче будет Вас пропустить. Это может выглядеть следующим образом:

«Извините, данное лицо не принимает звонки по вопросам продаж. Если Вы хотите отправить Ваши рекламные материалы, им будет уделено должное внимание.»

«Хорошо, спасибо – отправлю. Просто хочу убедиться, что пришлю верную информацию: можете ли Вы сказать, поддерживаете ли Вы распределение сетевых процессов на базе RMI или CORBA? Необходима интеграция Java/C или есть возможность развития приложений Java с помощью UML или, возможно, компонентов дизайна JCORBA/ EJB? Может, мне спросить кого-то еще? Это займет одну минутку, и тогда я исчезну.»

Сталкиваясь с таким количеством непонятных слов, многие «блокаторы» могут быстро сообразить, что им и так есть, чем заняться, а менеджерам по закупкам за то, что платят. Чтобы разбираться с такими вопросами.

«...Ээ, Вы знаете, я думаю, Вам будет лучше перебраться словом с Мистером Брауном. Но постарайтесь побыстрее – он очень занят»

Этот сценарий с человеком, который старается заблокировать ваши продажи встречается относительно редко, и перечисленные предложения могут так и не пригодиться. Тем не менее, первый пример хорошо иллюстрирует главную тему этого раздела. Сперва необходимо проанализировать контекст с точки зрения Игроков и главной Цели, а затем определиться, если возможность применения методов холодного чтения.

ХЧ и холодные звонки(2): поиск информации

Таким образом, наш продавец с успехом получил доступ к актуальному менеджеру по закупкам. В большинстве случаев, это ведет к быстрому и простому сеансу обмена вопросами и ответами. Вам нужно то, что я продаю? А понадобится в будущем? Спасибо и до свидания.

Иногда, однако, лицо, принимающее решение, совсем не идет на контакт в плане предоставления информации и отказывается обсуждать то, чем занимается компания и что входит в ее планы. Продавец может получить очень неопределенный ответ, подобный следующему:

«Да, иногда мы получаем заказы на обучение, но я не готов сказать ничего больше. Если Вы пришлете рекламные материалы...»

Цель нашего продавца – добиться получения необходимой информации. Хочу повторить, чтобы подчеркнуть, что методы холодного чтения могут и вовсе не пригодиться. С одной стороны, они *могут* сработать, и Вы ничего не потеряете, если попытаетесь. Людям гораздо *проще согласиться с информацией, чем ее предоставить*. Поэтому наш продавец может попробовать следующий вариант Хорошей случайной догадки:

«Я понимаю, и я обязательно так сделаю. Но, как я понял, вы и правда проводите курсы по Java, верно? И в вашем отделе развития работает примерно около 20 человек?»

Возможно, это сможет разблокировать информацию, которую агент по продажам стремится получить:

«Да, примерно так: 15-20. Нас реструктурируют. Но я не хочу с этим связываться...»

И продавец получает информацию, за которой позвонил. Другая возможная тактика состоит в совмещении Хорошей случайной догадки и Скрытого Вопроса:

«Хорошо. Я оставлю Вас в покое. Просто я вычитал, что вы расширяете отдел R&D, и Вам потребуется укрепить Ваш внутренний потенциал по предоставлению Java. Похоже, это очень неплохо, правда?»

Если покупатель окажется очень проницательным и эффективным в качестве «блокатора», то на него это не подействует, и он отделается еще одним уклончивым ответом. С другой стороны, он также может пойти Вам на поводу и рассказать больше, чем изначально собирался:

«Да – полагаю, это хорошо для нас. Я не знаю о расширении отдела, но мы точно хотим повысить скорость Java, пора бы. Но я действительно не хочу больше об этом говорить.»

И так он подтверждает информацию, даже когда и не хочет этого делать. Вы можете сказать, что этот диалог не вполне правдоподобен. Я могу Вам ответить, что, хоть он и не вполне типичен, все же вполне возможно выдать зерна информации таким образом. И я делал это в реальной жизни.

Резюме

До сих пор мы рассматривали «холодные звонки» и узнали, как некоторые техники холодного чтения смогут помочь в некоторых особых ситуациях. Теперь давайте рассмотрим другой контекст, в котором продавец фактически встречается с потенциальным клиентом. Техники холодного чтений, рассмотренные в этой книге, *могут* помочь в двух конкретных случаях, особенно интересно проявляясь во втором:

- организация встречи по поводу продаж;
- создание иллюзии знаний.

Разберемся с каждым случаем по очереди.

ХЧ и организация встречи по поводу продаж

Когда мы рассматривали Обстоятельства для проведения экстрасенсорных чтений, мы сталкивались с такими понятиями, как «Встреча и приветствие», «Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества» и «Установление доверия к экстрасенсорному восприятию».

С учетом риска сообщения очевидных фактов, многие из этих методов применяются в равной степени хорошо в контексте продаж, да и многих других видов презентаций. Просто нужно немного адаптировать техники. Представляю наше следующее обобщение контекста:

Игроки: Продавец, Перспектива.

Контекст: Начало первой встречи по поводу продаж.

Главная цель: восприниматься как человек, с которым хочется иметь дело и которые предоставляет действительно полезные продукты или услуги

Самая первая техника Подготовки была «Встреча и приветствие», и я особенно подчеркну ссылку на «ментальный сценарий». Применяются одни и те же основные правила, будь Вы продавцом или экстрасенсом. Чем лучше у Вас получается принимать людей, помогать им расслабиться, тем больший к Вам придет успех. Все, что необходимо продавцу, это подходящий ментальный сценарий подобный тому, что я представил в следующем примере:

«Я играю честно, Вы играете честно. Мы сможем многое почерпнуть для себя из совместной работы.»

Следующая техника Подготовки называется «Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества», и продавец может ее использовать. Продавцу невыгодно работать с пассивным клиентом, который даже не открывает рта. Гораздо лучше поощрять клиента говорить о своих потребностях, желаниях и стремлениях с тем, чтобы продавец смог подстроить свою стратегию продажи в соответствие с потребностями клиента. Это поможет ему позиционировать свой товар или услугу как наиболее подходящий вариант для этого конкретного случая.

В контексте экстрасенсорики, «Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества» означает примерно следующее:

«Я не всегда обязательно знаю, что карты пытаются сказать. Иногда это не так уж точно, подобно туману. Так что конкретное значение будет понятнее для тебя, чем для меня! Так что помни об этом, хорошо?»

По версии продавца это может звучать примерно так:

«Очевидно я проделал некоторую работу по изучению предмета, но я не претендую на звание эксперта в вашей сфере деятельности. Поэтому для начала я хочу узнать некоторые детали. Возможно, затем я захочу обсудить некоторые варианты, а потом прийти к общему выводу. Поэтому, для начала, я хочу спросить...»

Это та же самая техника, что использовалась для достижения одинаковых целей, но была несколько исправлена формулировка. Тем не менее, эта версия недостаточно хороша.

Любой человек особенно восприимчив к следующим звукам: их имени и слова «Вы». И переход с «Вы» на «Мы» является аккуратной помощью подсознания в построении хороших отношений. Поэтому еще лучшим вариантом для продавца было бы:

«Возможно, сперва, Ларри, Вы бы могли немного рассказать о том, как обстоят дела сейчас и чего Вы намерены достичь. Затем предлагаю обсудить варианты, которые Мы можем разработать вместе в соответствии с этим. Поэтому для начала можете просто рассказать мне...»

Гораздо лучше!

Следующая техника, которую мы рассмотрим, называется «Установление уютной атмосферы». В контексте встречи по вопросам продаж, это звучит как «Установление атмосферы, способствующей продажам». Если продавец приходит к клиенту, как обычно и бывает, то у него ограничены

возможности в установлении атмосферы. И все же здесь могут пригодиться умения холодного чтения. Когда люди приходят на встречи, они, как правило, сразу швыряют их портфель на стол прямо между ними и другим человеком, потом достают ноутбук, ежедневник, пачку рекламных материалов и так далее. Это создает ненужный нам физический барьер, «психологическую стену» между ними и тем человеком, с которым они встречаются.

Это препятствует установлению контакта. Следовательно, нашему продавцу стоит следовать как можно меньше предметов между собой и предполагаемым покупателем – не рекомендуется даже чашка кофе! Можно даже, используя простую технику визуализации, представить себе линию, идущую от сердца продавца к сердцу человека, с которым он работает и убедиться, чтобы этой линии ничего не препятствовало и не стояло на ее пути.

Если продавец пригласил потенциального клиента на территорию своей компании, то у него гораздо больше возможностей для «Создания атмосферы, способствующей продажам». Он (или компания, на которую он работает) даже может обустроить торговый зал, специально предназначенный для того, чтобы лучше проводить встречи по торговым вопросам. Это очень хорошая идея, но, к сожалению, не все компании потрудились ее реализовать. Какие же факторы стоит учитывать при обустройстве такого помещения? Вот некоторые предложения:

- Устранение отвлекающих объектов и звуков. Допустимы окна, пропускающие дневной свет. Не рекомендуются окна, что демонстрируют открытый офис, включая клерков, которые закидывают ноги на рабочий стол и людей, кричащих на копировальный аппарат. Там должен быть телефон, установленный только на исходящие звонки.
- Стол стоит установить с *одной стороны комнаты*, а не в середине, чтобы люди сидели с одной стороны.
- Необходимо предоставить красивые и удобные стулья, в которых люди смогут как следует расслабиться.
- Если в наличии есть рекламные материалы, модели, образцы и др., то их стоит разместить (аккуратно) в шкафах или стеллажах и доставать по мере необходимости вместо того, чтобы все время держать их на виду. Если они не нужны, то они только отвлекают и вносят беспорядок.
- Полезно постараться установить мягкое освещение, не делая его слишком странным или жутковатым.

- Стоит добавить некоторые элементы декора (рамки для фотографий, растения в горшках) для колорита, но не привлекающих или *отвлекающих много внимания*

Во многих компаниях на стенах конференц-зала развешено наследие компании, знаки достижений и успеха. Как правило, это превращается в скучный коллаж из плакатов, вырезок со старых выставок и выцветающих пресс-релизов, застрявших в пластиковых рамах.

Если наш продавец хочет быть чуточку умнее, он выберет лишь три ключевых вывески, которые он захочет разместить на всеобщее обозрение. На стенах конференц-зала он вывесит лишь три плаката или стенда, которые передадут лишь самую необходимую информацию. Например, он может разместить соответствующую выдержку из недавнего обзора в прессе, нужным образом увеличив, и поместив в рамку хорошего качества. Как правило, нужны лишь 100 понятных, читаемых слов на каждой вывеске. Когда приходят посетители, продавец отводит их в эти комнату, и ему уже не обязательно проводить предварительное ознакомление. *Достаточно лишь оставить потенциального клиента в одиночестве на минуту, например, пока продавец заваривает кофе.* Клиенту ничего не останется, кроме как читать эти три стенда или плаката – может быть, даже по несколько раз. Вот так продавец уже начал гипнотизировать потенциального клиента, при этом ничего не делая!

Существует лишь одно, что обязательно должно присутствовать в комнате, отведенной для разговоров по поводу продаж – это отзывы от довольных клиентов, профессионально оформленных и написанных простым, понятным слогом. Нет ничего более убедительного, чем доказательство того, что у компании (а) *много* клиентов и (б) они *довольны*.

ХЧ или иллюзия знания

Ранее мы провели несколько возможных параллелей между экстрасенсорикой и сферой продаж. Честно говоря, это довольно ограниченная сфера. И мы рассмотрим, как техники холодного чтения могут внести весомую лепту в нашу привычную работу в сфере продаж.

Я верю, что есть ситуация, при которой использование техник холодного чтения может произвести *огромный эффект*: **помочь продавцу выглядеть более информированным, чем он есть на самом деле.** Позвольте мне объяснить, что я имею в виду.

Я не буду вдаваться в детали и описывать длинные статьи, посвященные теориям и тактикам продаж (несмотря на то, что эта тема мне очень близка). Я хочу обратить внимание на очень простую вещь: успех в

продажах сводится к раппорту. Товар с большей вероятностью будет продан, если продавец обладает следующими качествами:

- знает о компании
- понимает индустрию и рынок
- понимает клиента, включая его проблемы
- разделяет его мировоззрение, в широком смысле представляет себя как человека, на которого можно положиться

Другими словами, мы склонны покупать товар у тех людей, которые нам нравятся, а на тех людей, которые нам нравятся, мы, в свою очередь, можем положиться.

В идеальном мире каждый продавец должен был быть хорошо проинформирован о каждом клиенте, которого он встречает. К сожалению, мы живем в куда менее идеальном мире, и как мне известно, Жаклин Биссет родился на 10 лет раньше, чем я, и мы никогда не встречались. Даже самый опытный продавец не может быть всегда готов и достаточно информирован о клиенте, как ему бы хотелось.

Столкнувшись с такой ситуацией, продавец может следовать двумя путями. Первый – быть честным и сказать:

«Извините, но я действительно довольно мало знаю о том, чем занимается ваша компания»

Честно говоря, это хорошо, и это *может быть отличным* способом позволить клиенту начать разговор.

Другой путь – использовать холодное чтение, чтобы произвести впечатление и позволить ему создать видимость большей информированности.

Вы можете подумать, что это нечестно, и, возможно, так оно и есть. И все же у продавца могут быть законные основания для использования этого способа. Возможно, клиент неидеальный (такое случается) и будет расценивать такое поведение как пренебрежительное отношение и откажется от дальнейшего взаимодействия с продавцом. В нашем подлом и разочаровывающем мире хороший продавец иногда приукрашивает правду. Я извиняюсь перед теми моими читателями, чьи иллюзии были сейчас развеяны этим заявлением.

Независимо от мнения этики, давайте рассмотрим, как могут помочь техники холодного чтения. Вот ситуация:

Игроки: Продавец, Клиент

Контекст: первая встреча тет-а-тет после обмена любезностями.

Цель: быть воспринятым, как человек хорошо информированный о компании клиента, индустрии и рынке, понимающим роль клиента и его трудности.

Применяем элементы, связанные с характером

Не секрет, что многие элементы характера применимы к компаниям так же, как и к людям. В конце концов, вы можете обсудить основание компании и ее историю, репутацию, победы и поражения, надежды и амбиции, здоровье и отношения (с конкурентами, служащими, покупателями). Это типичные темы разговора при чтении, поэтому если техники холодного чтения подходят людям, они подходят и компаниям.

Предположим, что продавец хочет завязать разговор об индустрии клиента, несмотря на то, что он недостаточно осведомлен о нем. Он может начать так:

«Я прочел статью о вашей индустрии на днях. Кажется, Financial Times. В общих словах там описали сегменты вашей индустрии. Там говорилось, что в некоторых секторах было достаточно много перемен и колебаний, знаете, реструктурирований, перемены позиций, и все в этом духе, в то время, как другие секторы оставались стабильными».

Это должно быть знакомо. Это Радужная уловка, взятое из чтения и адаптированное для продаж. В случае экстрасенсорного чтения информация исходит от какого-то эзотерического поля, астрологии или таро. Это не подходит для делового общения, поэтому продавец полагается на более приемлемые источники, такие как колонка в газете, посвященная бизнесу, пресса трейдеров или «друг, который имел опыт работы в этой индустрии». Затем он берет две противоположные характеристики, которые могут подходить любой компании, например «перемены» и «стабильность» и объединяет их в классическом стиле Радужной уловки.

Продавец может делать так столько, сколько ему понадобится. Все, что ему нужно – это пары противоположных прилагательных, которые подходят к данной индустрии. Как насчет «расширения» и «сокращения»:

«Как-то я обедал со своим давним коллегой. Одно время он был связан с вашей индустрией. Он говорил о том, что порой некоторые секторы действительно делают прорыв и значительно расширяются, но часто это происходит на фоне более широкой картины сокращения. Очевидно, играют роль региональные факторы, но все еще...это должно быть довольно сложная картина, не так ли?»

Это не много, но возможно, это пройдет проверку и некоторым людям покажется более информативным, чем «Извините, но я правда знаю очень немного о вашей компании».

Утонченная лесть

Другой элемент, взятый из экстрасенсорного чтения и адаптированный для продаж. Вот два примера того, как это может звучать:

«Должен сказать, ваши ценовые структуры очень хороши. Очень сложно добиться баланса между затратами и прибылью, но я думаю, вы с этим справились, вероятно, даже лучше, чем многие компании в этом секторе»

«Знаете, возможно, вы и не самая крупная рыба в пруду, но я думаю, вы самая инновационная. Я нахожу вашу компанию намного более дальновидной, чем многие»

Задатки экстрасенса

Как можно адаптировать технику экстрасенсорного доверия к сфере продаж? Это не так странно, как звучит. В экстрасенсорном контексте экстрасенсом является одаренный человек, который хвалит клиента за то, что у него есть задатки этого таланта. Переводя это в уровень продаж, продавец – тот человек, который предположительно является успешным в продажах – хвалит клиента или компанию за то, что те обладают такими качествами. Это может звучать таким образом:

«Честно вам скажу, как человек из сферы продаж, у вас очень хорошо проводятся операции продаж. Вы ставите себе амбициозные цели и усердно работаете ради их достижения. Я впечатлен»

Или:

«Хочу вам сказать, что ваша реклама хорошо на вас работает. Возможно, вы сможете извлечь из нее гораздо больше, чем ваши конкуренты, и вы предприняли несколько эффективных шагов. Серьезно, вы умеете очень эффективно использовать медиа ресурсы»

Утверждение Жака

Для достижения цели продавцу может подойти Утверждения Жака. В экстрасенсорике Утверждение Жака объясняют, что жизни всех людей проходят схожие фазы. К счастью для продавца, большинство компаний также проходят через одинаковые фазы. Адаптированная версия может звучать так:

«Я не так давно читал статью о «название любой индустрии». Там было упоминание о ранних днях, когда поле деятельности было свободно, и каждый пытался захватить долю рынка, получить точку

опоры. Это дало начало к фазе «объединения», когда происходит период затишья, знаете, менее успешные бренды отходят к стене, а краткосрочные случайные компании набирают оборот, и рынок медленно решает, кто в итоге выживет.

В соответствии с этой статьей, это дало начало ряду объединений в каждом важном секторе. Вам было все труднее и труднее добиваться особого положения на рынке, поэтому эпизод объединения был справедливым в данном случае. Обычная история, большие рыбы сливаются в более крупные, чтобы сократить расходы и укрепить границы в попытке обеспечить выживание, и лишь немногие остаются независимыми, чтобы занять нишевые секторы».

Я не предлагаю нашим продавцам составлять такую длинную речь, конечно, но этот пример иллюстрирует, как Утверждение Жака могут подходить к любой ситуации в контексте продаж. Шаблон (появление, консолидация, конвергенция, слияние, нишевая фрагментация) хорошо подходит для большинства индустрий.

Интересное отличие между экстрасенсорикой и продажей в том, что экстрасенсорика имеет дело со взрослыми людьми, продавец имеет дело с молодыми фирмами. Поэтому времена должны меняться. Ели бы были в 1980 году, и продавец обсуждал индустрию персональных компьютеров, все шаблоны были бы уместны, но при *использовании будущего времени*.

Эффект Барнума

Это еще одна техника, которая в равной степени применима к компаниям и людям.

Предположим, продавец хочет сказать что-то легко воспринимаемое и умное о компании клиента. Вот пример:

«Разумеется, у вашей индустрии были подъемы и спады? Я как-то читал статью в Форбс. Не буду вдаваться в подробности, но смысл был в том, что за прошедшие два или три года произошли по-настоящему радикальные перемены в сфере потребительского спроса. Это значит, что удержаться на гребне волны становится все сложнее. И, к сожалению, нет признаков того, что темпы будут снижаться. Вы читали об этом?»

Это Эффект Барнума, который может подойти к практически любой индустрии, в любое время и может сойти за разумный комментарий от знающего и информированного человека. Другой пример:

«Я разговаривал со своим старым другом на конференции на прошлой неделе. Он имел опыт работы в вашей индустрии и говорил, что это дело случая – найти бизнес, если вы знаете, где его искать, но проблема заключается в том, чтобы заставить его приносить деньги.

Тонкие границы становятся все тоньше, и вы должны думать на перспективу, чтобы заставить его приносить доход. Возможно, это относится к некоторым секторам в большей мере, чем к другим».

Я могу представить несколько деловых обедов, за которыми такого рода прием мог бы наконец завязать разговор и дать клиенту впечатление, что он работает с информированным человеком.

Применяем «факты»

Вторая группа приемов относится к фактам и событиям, и они также предоставляют продавцу массу возможностей. В экстрасенсорике Удачное предположение означает предоставление шанса оказаться правым. Чтобы использовать эту технику в продажах, продавец должен обладать поверхностными знаниями в сфере экономики за прошедшие 5 лет. В хорошие времена деньги в изобилии, что приводит к росту трудоустройства, прибыли, риску, производству инноваций. В плохие времена при недостатке денег наблюдается рост увольнений, снижении прибыли, потерям, сокращению, меньшим производством инноваций и риском. Поэтому, если экономика была в порядке, Удачное предположение выглядит так:

«Я где-то читал, что ваша индустрия имеет тенденции к росту за прошедшие 5 лет, не так ли? Большое количество инноваций, люди охотнее идут на риск...такие дела. Могу представить, в будущем будет много интересного!»

С другой стороны, если экономика переживает трудные времена, можно сказать следующее:

«В соответствии с многими докладами, которые я просмотрел, ваша экономика переживает сейчас трудные времена. Я понимаю, что был снижен уровень разработок инноваций и пришлось затянуть пояса»

В повседневном разговоре и в деловых переговорах применяются выводы информированного человека. Запомните, что с этими техниками ошибаться *не страшно*. Мы видели, как экстрасенсы играют в Беспробитную игру, они могут быть правы даже когда ошиблись. Продавец обладает более или менее аналогичными возможностями.

Статистические факты/мелочи

Статистические факты и мелочи в равной мере подходят и людям и компаниям. Экстрасенс может поискать статистические данные о людях и обществе, продавец делает то же самое с компаниями или бизнесом. Действительно, существуют огромные исследования, посвященные коммерческой статистике.

Народная мудрость

Экстрасенсы, как мы видели, отлично пользуются народной мудростью. Продавец также может ее использовать, предварительно модифицировав. Несколько примеров:

«Как говорил мне мой старый начальник, получить деньги – не проблема, самое трудное – удержать их. Не находите, что это применимо и к вашей работе?»

«Ну, я думаю, что в вашей индустрии та же проблема, как и у многих других, вы знаете, что потеряли половину бюджета...но вы просто не знаете какую именно!»

«Вот что говорил старик о банковском управляющем...кто-то одалживает вам зонтик, а затем просит вернуть когда начинается дождь! Возможно, так оно и есть и в сфере компаний вашего рынка и в других, как вы думаете?»

«Я знал парня, который работал в вашей сфере. Он всегда говорил, что бизнес было бы намного проще вести без этих (мягкое ругательство) клиентов!»

«Думаю, в вашей индустрии, как многие говорят, половина клиентов не знают, что они хотят, а другая половина знают, но не им не нравится то, что они получают!»

И так далее и тому подобное. Это нужно лишь для поддержания разговора, но зачастую это именно то, что нужно продавцу.

Сезонный контакт

Типичные операции компании подвержены сезонным колебаниям. Здесь, в Британии, например, налоговый год начинается и заканчивается в апреле, и многие решения по формированию бюджета планируются к вступлению в силу с начала апреля. Считается, что это время для инвестиций, найма персонала или увольнения, реорганизации и вступления в силу запланированного.

Еще один обычный сезонный фактор, опять же, в Британии, это отпускной сезон в августе. Это период, когда большинство служащих, клиентов берут отпуск, что приводит к снижению активности во всех сферах (разумеется, кроме развлекательной и туристической). Сентябрь характеризуется тем, что все возвращается на круги своя и является удачным месяцем для введения инноваций, изменений.

Экстрасенсы отталкиваются от общеизвестных сезонных факторов и стараются делать прогноз о жизни клиента. Также может поступить и продавец, помня, что он должен делать акцент на свои знания:

«Я рад, что мы смогли так скоро встретиться. Я не хотел откладывать встречу, так как полагаю, вы вскоре будете связаны заботами об осеннем периоде ваших компаний»

Или по телефону:

«Вот что я вам скажу, думаю, сейчас не самое лучшее время для встреч и планов. Давайте отложим презентацию до начала следующего месяца, скоро закончится сезонная гонка, и вы снова сможете спокойно вздохнуть»

Использование элементов предсказания

Четвертая группа приемов холодного чтения – предсказание будущего. Это отлично подойдет для продаж. Приведу несколько простых примеров.

Предсказания Питера Пена

В сущности, это «Скажи им то, что они хотят услышать». Если адаптировать это для деловых переговоров, то звучать будет так:

«Я думаю, ваши разработки действительно хорошо развиваются. Основываясь на тенденциях рынка, могу сказать, что вы сделали ставку на правильный продукт в правильное время. Похоже, что вы будете первооткрывателем, а это именно то, что вам нужно. Они задают тренд, а все остальные ему следуют.»

Это создает впечатление проницательного человека и в то же время подкупает уверенностью и оптимизмом.

Жемчужина Поллианны

Смысл Жемчужины Поллианны в том, чтобы выбрать тему разговора и пообещать, что недавний дождь предвещает яркий солнечный свет. Вариант, адаптированный для продаж:

«Полагаю, у вас были проблемы в последние 12-18 месяцев с профессиональными кадрами? Думаю, так было у всех. Уверяю вас, ситуация улучшится. На подходе новая кровь, плюс начался отток кадров в индустрии. И откровенно говоря, некоторые большие игроки наняли больше людей, чем им на самом деле нужно, так что я не удивлюсь, если несколько из них станут вскоре доступны»

Опять же, несмотря на небольшую содержательность, это дает шанс произвести впечатление информированности. А с точки зрения выстраивания раппорта, это то, что нужно.

Розничная торговля

В данном разделе я сосредоточился больше на деловых продажах, нежели розничных. Однако достаточно очевидно, что многие из этих приемов будут работать также хорошо и в розничной среде. Представьте себе какой-нибудь розничный магазин, где торговый персонал занимается тем, что беседует с клиентами, обсуждает их нужды и помогает им сделать выбор. Клиент будет более предрасположен что-либо купить, если он чувствует, что продавец-консультант:

- понимает и чувствует предпочтения и нужды клиента;
- может рассказать о достоинствах и недостатках по отношению к схожим товарам других производителей;
- имеет практические знания о том, что рынок предлагает; может обозначить трудности, с которыми клиент сталкивается при выборе из множества предложений;
- искренне руководствуется интересами клиента, и хочет продать лишь то, что ему действительно подойдет

Другими словами, все это сводится к одним и тем же основным целям: выстроить взаимопонимание и создать впечатление понимающего и знающего человека.

Это, на наш взгляд, подытоживает возможное применение приемов холодного чтения в контексте продаж. Не перевелись еще такие гуру продаж, которые не предлагали бы собственный микс эффективных приемов и способов выигрыша. Большинство из них не имеет заявленной ценности, и у меня нет никакого желания что-либо еще добавлять в эту свалку фантазий и мифов, касающихся техник продаж. Моя основная цель сводится к тому, чтобы предложить кое-какие идеи и обозначить некоторые возможности. Одни специалисты в области продаж сочтут данные предложения малополезными. Другие же, наоборот, захотят изучить эти идеи более подробно.

Холодное чтение и роман

После рассмотрения экстрасенсорного контекста и контекста продаж мы можем перейти к техникам холодного чтения, которые могут применяться в романтическом контексте.

Данный раздел не принесет никакого вклада в постоянно растущую, развлекательную индустрию «секретов соблазнения». Существует несметное количество книг, веб-сайтов и инструкций, посвященных «безотказным» техникам соблазнения, и я сомневаюсь в том, что мне есть, что добавить. Поэтому этот достаточно небольшой раздел направлен на исследование параллелей между факторами, которые помогают успешному прочтению экстрасенса (прохождению презентации по торговым закупкам), и теми факторами, которые определяют благоприятный исход романтического свидания.

Я включил данный раздел по двум основным причинам. Первая из них обусловлена тем, что один журналист, обзвывая раннюю версию этой книги, однажды подметил, что большинство из прочитанного напоминает руководство о том, «чего хочет женщина». Его точка зрения состояла в том, что многие мужчины могут позаимствовать несколько неплохих идей из тех приемов, которые экстрасенсы используют для установления взаимопонимания со своими клиентами (главным образом - женщинами). Я подумал, что это был достаточно интересный комментарий, но в то же время мне казалось, что данная тема требовала более осмотрительного подхода. В моем понимании любой мужчина, который считает, что знает «чего хочет женщина», на самом деле не повстречал так много женщин на своем пути. Ему комфортно в своем уютном коконе заблуждений, но он, возможно, даже и не догадывается о том, что является предметом насмешек и развлечений среди женского пола.

Вторая причина достаточно проста: меня неоднократно спрашивали на этот счет, и не только мужчины. Несколько моих друзей женского пола, внимательно прочитав ранние издания этой книги, поделились со мной размышлениями о том, как техники холодного чтения могут стать частью отношений и управления ими. По сути трое из этих друзей помогли мне свести этот небольшой раздел в единое целое. Если что-либо из написанного здесь выглядит точным и проницательным, то это является их заслугой.

К настоящему моменту мы рассмотрели два контекста:

- Экстрасенс и Клиент
- Продавец и Потенциальный Клиент/Клиентка

Давайте начнем с нового описания контекста. Я могу просто обозначить наших участников, как Мужчина и Женщина, но в этом не будет никакого шарма. Я назову их Фред и Джинджер.

Участники: Фред, Джинджер

Контекст: Романтический ужин для двоих, или же похожее событие

Конечная цель: Фред хочет, чтобы Джинджер воспринимала его как приличного, симпатичного, интересного и заинтересованного человека, в обществе которого она сможет расслабиться и хорошо провести время. К счастью, Джинджер решит, что она бы хотела узнать Фреда получше (как бы не могла быть эта фраза интерпретирована).

Так какие же техники холодного чтения может Фред успешно применить в данном контексте?

Холодное чтение и основы свиданий

Очевидно то, что Фред может прибегнуть к использованию множества техник Подготовки. Если эти техники могут помочь экстрасенсу в процессе чтения или же положить хорошее начало торговым переговорам, так почему бы их не использовать для романтического ужина для двоих? Все пункты, указанные в разделе «Встреча и Приветствие», затрагивают тему того, как тепло встретить кого-либо, и как им помочь чувствовать себя расслабленно, легко и восприимчиво к тому, что вы должны сказать. Что еще необходимо Фреду? Он может дать себе определенную установку, подходящую для данной ситуации:

«Ты мне нравишься, тебе нравятся такие, как я, и мы замечательно проведем время вместе»

Другая техника Подготовки – это «Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества». В романтическом контексте, это можно перевести как «Поощрение чувства общего». Другими словами, Фред должен держать у себя в голове идею о том, что это совместный вечер, совместная беседа, совместное открытие того, что есть (или нет) у Фреда и Джинджер общего. Это поможет Фреду избежать двух крайностей, от которых Джинджер будет становиться скучно: мужчина, который болтает без умолку, и мужчина, который не способен проронить *ни слова*.

Следующая техника «Создание уютной атмосферы». Что может быть более подходящим для романтического контекста? Если Фред хочет, чтобы Джинджер наслаждалась спокойным романтическим вечером в его компании, он, по крайней мере, должен выбрать место с подходящим

окружением. Конечно, «подходящий», это весьма субъективное понятие. Некоторые мужчины, в большинстве случаев, предпочли бы местную забегаловку, чем ресторану неподалеку, до которых нужно долго добираться. По моему мнению, это плохой выбор. Немногие мужчины предпочли бы ужин в ресторане Отеля Бель Эйр в Лос-Анджелесе. На мой взгляд, это место будет *идеальным*.

В экстрасенсорном контексте, когда мы рассматривала «уютную обстановку», я упоминал, что некоторые экстрасенсы осмотрительно подходят к использованию слегка нежного, более расслабленного тона голоса, чем обычно. Данный прием может быть очень эффективен в создании интимной обстановки, и Фред должен об этом помнить. Королева Виктория, несомненно, жаловалась на Премьер-Министра Глэдстоуна, что «Он разговаривает со мной так, как будто бы он на открытом заседании». Это типичная ошибка. Хотя существуют и исключения в обоих случаях, мужские голоса обычно звучат громче и грубее, чем женские голоса. Если Фред использует достаточно повелительный тон голоса, это будет очень неприятно для Джинджер. Если же он прибегнет к использованию слегка нежного оттенка в голосе, нежели обычно, это позволит ему установить более расслабленную обстановку для общения.

Другой полезной техникой Подготовки является «Установка непринужденного общения с клиентом». В экстрасенсорном контексте, это подразумевает чувствовать любые признаки беспокойства или тревоги, которые могут помешать успеху прочтения. Применительно к романтическому контексту, Фреду лучше держать у себя на уме, что то, что ему комфортно не означает, что и Джинджер чувствует себя также. Многие женщины более чувствительны по отношению к окружающей температуре, нежели мужчины. В то время, пока Фред думает, что все в порядке, Джинджер может быть холодно или же она может ощущать легкий сквозняк, но не захочет говорить об этом. Хорошо, если Фред это заметит, и будет настаивать на том, чтобы они пересели в другое место, где Джинджер будет чувствовать себя более комфортно.

Холодное чтение и темы для разговора

В экстрасенсорном контексте, мы рассмотрели семь Основных Тем, вокруг которых построено большинство прочтений. Цель экстрасенса состоит в том, чтобы обнаружить темы, которые важны для клиента, и сосредоточиться на них. Это также является хорошей стратегией в романтическом контексте. У Фреда может быть множество интересных вещей, которые он может рассказать о последних телевизионных шоу и фильмах, но если Джинджер попросту не вовлечена в «поп-культуру», ей в скором времени станет скучно. Он может знать незаурядное количество

спортивных фактов и цифр, но если Джинджер это не беспокоит, он попросту тратит свое и ее время. Будет неплохо, если Фред быстро сосредоточится на темах, близких по духу Джинджер, и сделает их главными в разговоре.

Холодное чтение и выстраивание взаимопонимания

Мы уже увидели, как техники холодного чтения могут помочь в установлении взаимопонимания. В *любом* разговоре, когда другой человек чувствует, что вы его понимаете, и, что вы соглашаетесь во многом, у них может создаваться впечатление сближения и связи. Другими словами, хорошее взаимопонимание. Если другой человек чувствует, что вы его не понимаете, и каждая нить разговора приводит к *несогласию*, у них не создается ощущения сближения и связанности, и они не наслаждаются общением. Разумное использование некоторых техник холодного чтения в этом случае может помочь Фреду в установлении взаимопонимания с Джинджер. Приведем несколько примеров, подтверждающих эту точку зрения.

Давайте рассмотрим Радужную Уловку, применительно к разговору Фреда с Джинджер. Представим, что Джинджер рассказывала о некоторых ее испытаниях и несчастьях на работе. В один из моментов при разговоре Фред может отреагировать следующим образом:

«Это действительно разочаровывает. Из того, что ты сказала, у меня создалось впечатление о том, что ты достаточно спокойна, ты не из тех людей, кто принимает все близко к сердцу. Но время от времени кажется, что все это напряжение больше вызывает к твоей менее спокойной стороне. Я убежден, что ты можешь заставить себя быть спокойной, хм, но, в некоторых случаях, делать это *демонстративно*».

Вот она классическая Радужная Уловка, которая вплетает «спокойная» и «маниакальная» в одно описание. Хотя такое утверждение, использованное в подходящий момент, может казаться воплощением проницательного взгляда. Глубокое чтение – это краеугольный камень взаимопонимания.

Фред может также прибегнуть к использованию Утонченной Лести. Ее особенности будет очевидно зависеть от хода разговора. Представим, что Джинджер говорила о достоинствах и недостатках своей работы, и о том, что некоторые люди менее надежны, чем должны быть. Фред может сказать что-нибудь наподобие:

«Это временами должно тебя сводить с ума! Я имею в виду, из того, что ты сказала, у меня складывается впечатление, что ты по-своему честная – ну, ты знаешь, если ты говоришь, что ты что-то сделаешь,

ты обязательно это *выполнишь*! Я думаю, что люди тебя считают достаточно надежным человеком».

Это что-то и в то же время ничего – простой легкий комплимент, сделанный попутно – но Джинджер это может запомнить, и это не уменьшит шансы Фреда на то, чтобы его воспринимали достаточно чувствительным. Конечно, женщины могут за километр почувствовать неискренность, поэтому Фред должен быть осторожен в использовании пустых комплиментов, которые будут показываться на «радаре лицемеров» Джинджер.

Утверждение Жака особенно применимо в романтическом контексте. Как мы уже увидели, данная техника основывается на похожих «этапах жизни», через которые мы все проходим. Согласно этому, люди обычно идут на свидание со своими ровесниками, и возможно, в случае с жизнями Фреда и Джинджер, за последние годы они прошли через те же этапы. Например, они могли быть в том возрасте, в котором совершили переход от первой работы после института на вторую работу, которая оплачивается лучше, но требует большей ответственности. Если Фред подумает о проблемах, испытаниях, взлетах и падениях, которые он пережил за последние несколько лет, он может с уверенностью предположить, что Джинджер испытывала то же самое, в широком смысле слова. Случайное упоминание этих параллелей никоим образом не навредит. Ощущение «и я тоже» является хорошим для взаимопонимания.

Фред может также воспользоваться Утверждениями Барнума для того, чтобы вселить чувство доверия и взаимопонимания:

«Я думаю, что временами тебе кажется, что ты не просишь многого, но капелька доверия и понимания не повредит».

«Ты знаешь, у меня складывается впечатление, что временами ты можешь быть самокритична».

«Мне так кажется, что ты не из тех, кто верит всему, что говорят люди. Я думаю, что ты в этом более независима. У тебя на все есть свое собственное мнение».

Это обыкновенные утверждения Барнума с маленьким оттенком разговорной окраски. На бумаге они могут выглядеть достаточно банально. Однако подобные комментарии подтолкнут Джинджер к выводу о том, что она находится с тем, кто ценит ее такой, какая она есть, понимает ее и относится к ней хорошо.

Ключевые моменты презентации

В контексте прочтения ясновидящим, я перечислил ряд Ключевые моменты презентации. Все они применимы к вечеру Фреда с Джинджер. Так, например, первый момент был связан с выработкой обратной связи и применением ее в хорошем ключе. Одними из ключевых моментов являлись:

- поддержание расслабленной, интимной обстановки
- включение подсказок на ответы
- использование открытых вопросов
- установление зрительного контакта
- обращение внимания на язык тела

Если Фред научится правильно развивать обратную связь в перечисленных выше случаях, и использовать ее, тогда Джинджер будет воспринимать его как более, чем внимательного и тактичного.

Важным презентационным моментом является «Эмпатия». В общем и целом мужчины склонны говорить о том, что они *думают*, в то время как женщины говорят о том, что они *чувствуют*. Хотя это и незначительный момент, но он может помешать развитию хорошего взаимопонимания. Поэтому, если Фред позаботится о том, чтобы выразить чувства, а не мысли, это не причинит никакого вреда, и, возможно, даже поможет во взаимопонимании.

«Предельная ясность» является очень простым, но в то же время значимым презентационным моментом. Блистательная манера Фреда говорить не сыграет на руку, если Джинджер будет трудно его понять. Взаимопонимание – это тонкое и неуловимое качество, у которого есть несколько очевидных показателей. Однако можно с уверенностью сказать, что если Фред провоцирует ответы по типу:

«Извини, не мог бы ты повторить это снова?»

«Извини, я не понимаю»

,то его «ясность» принесет мало пользы.

Этика

Прежде чем закончить данный раздел, кратко обозначим проблему этики. Если Фред сознательно использует эти техники, как и описано, должны ли мы окрестить его как лживого, коварного и обманчивого подлеца?

Это спорный вопрос, но, по моему мнению, все это зависит от характера Фреда. Если он действительно честный, приятный, внимательный и т.д., то вы попросту можете сказать, что он пытается продемонстрировать свои хорошие качества в лучшем свете. Если же, с другой стороны, он является жалким подобием омерзительного типа, тогда да, его мотивы обманчивы и достойны порицания. Он заслуживает жестокого и необычного наказания такого, как встреча с женщинами, которые играют в те же игры.

Это подытоживает наш взгляд на то, каким образом техники холодного чтения применимы в романтическом контексте. Возможно, я мог о многом не рассказать, но это останется за пределами данной книги. Я знаю, что техники холодного чтения могут выполнять «романтическую» роль, я боюсь преувеличить их значимость. В конечном счете, Джинджер всегда будет знать о том, будет ли она с Прекрасным Принцем или же Чудовищем, настоящим мужчиной или тьюфом. И никакие навыки холодного чтения в мире вам не помогут!

Холодное чтение и допрос

Со всего земного шара я получаю множество писем по поводу холодного чтения, большинство из которых достаточно интересны. Были и такие случаи, когда полицейские и другие сотрудники правоохранительных органов писали мне насчет возможного применения техник холодного чтения к процедуре допроса подозреваемых в уголовных делах. Данная идея мне кажется интригующей, и во время поездки в Нью-Йорк мне посчастливилось обсудить этот вопрос с Питером Кугейженом, помощником окружного прокурора округа Нью-Йорк (а также замечательным фокусником). Питер предложил мне обратиться к одной из стандартных книг под названием «Дознание и признание», написанной Инбау, Рейдом и Бакли. И его рекомендация оправдала себя. Во-первых, эта книга прекрасно написана, и я являюсь большим поклонником хорошей манеры изложения. Меня также поразило содержание книги.

Все, что будет изложено далее, основано на первой части этой книги «Тактики и техники дознания». У меня была ее копия в твердом переплете, третьего издания, опубликованная в 1986 году «Уильямс энд Уилкинс», Балтимор. Для краткости, я буду ссылаться на авторов, как ИРБ.

Я собираюсь исследовать два отдельных предмета.

Во-первых, я рассмотрю некоторые шокирующие сходства между стандартной процедурой допроса, как описано ИРБ, и техниками холодного чтения, которые мы рассмотрели в данной книге. Они главным образом относятся к подготовке идеальных условий для допроса. Я надеюсь, что эти сравнения для вас окажутся такими же интригующими, как и для меня.

Во-вторых, я рассмотрю, каким образом некоторые техники холодного чтения могут быть применимы к допросам в *не очень* стандартных случаях; то, что не было описано ИРБ. Но это в основном относится к тому, что допрашивающий создает впечатление того, что он знает больше, чем на самом деле должен.

Контекстуальные параллели

Большинство практик, которые ИРБ называют стандартными, или должны ими быть, могут быть соотнесены с теми, которые использует профессиональный экстрасенс. Некоторые могут показаться вполне очевидными, другие же – наоборот.

Например, в книге есть раздел под названием «Предложения по обустройству комнаты для допроса». Большинство из предложенного может также хорошо подходить и для обустройства комнаты для чтения

экстрасенсов или же для комнаты для совещаний. Среди прочих моментов, авторы говорят о том, что комната должна создавать ощущение защищенности, в ней не должно быть ничего отвлекающего, должно быть определенное освещение (не слишком сильное и яркое); в комнату не должны проникать посторонние звуки, и в ней все должно быть организовано таким образом, чтобы между допрашивающим и подозреваемым не было ни стола, ни какой-либо мебели.

Интересно то, что ИРБ предлагают, что в комнату для допроса подозреваемого должен приводить не допрашивающий, а какой-либо другой человек, и сообщать о том, что мистер Х [имя допрашивающего] скоро подойдет. Они объясняют, что это используется исключительно для того, чтобы повысить статус допрашивающего. Это перекликается с моментами, изложенными в «Установление доверия к экстрасенсорному восприятию», «Создание системы убеждений», и иными способами повышения статуса экстрасенса.

В другом разделе, ИРБ описывают «Отношение и Общее Поведение Допрашивающего». Они упоминают такие моменты, как сохранение спокойствия, но не терять концентрацию, минимизация отвлекающих моментов, избегание каких-либо действий или жестов, которые могут быть восприняты враждебно или же негативно, а также избежать поведения, которое может доставлять беспокойство или же способствовать ему (т.е. допрашивающий должен избежать хождения по комнате). Авторы также говорят о том, что допрашивающий должен использовать такой язык, который подозреваемый использует и понимает. Здесь очень много общего с тем, что описано в «Подготовке» и «Ключевых моментах презентации» (таких как «Поощрение атмосферы взаимности и сотрудничества», «Предельная ясность» и «Сохранение дружелюбного настроения»).

Ранее в этой книге я затрагивал тему, касающуюся «языка тела». Глава 5 книги ИРБ «Допрос» включает в себя расширенные разделы «Значимость прямого наблюдения и оценивание поведенческих симптомов», а также «Оценка вербальных и невербальных ответов». Данные разделы затрагивают язык тела и другие формы невербального общения. Авторы вдаются в подробности, хотя они явно убеждены в том, что с помощью невербальных сигналов можно отличить правду от лжи. Они осторожно указывают на то, что язык тела и невербальные сигналы далеки от идеальных индикаторов:

«Хотя поведенческие симптомы весьма полезны в распознавании правды и лжи, их нельзя рассматривать в качестве определяющих факторов в данном вопросе. Это также является правдой в отношении любой попытки диагностики, относящейся к человеческому

поведению. Более того, даже когда поведенческие симптомы кажутся допрашивающему абсолютно точными по их показателям, они должны быть оценены только как *неопределенные показатели* правды или неправды»

[с. 54, курсив авторов]. Авторы также включают большой раздел, посвященный «Факторам, которые могут привести к недопониманию поведенческих симптомов».

В книге содержится замечательная отсылка к так называемым «вопросам-приманкам». В своей самой простой форме вопрос-приманка заманивает подозреваемого на подтверждение ключевого факта путем смещения фокуса на отдельный предмет. Так, например, допрашивающий говорит:

«Вашу машину видели стоящей перед домом»

подозреваемый может потребовать у допрашивающего подтверждения этого прямого обвинения, и у допрашивающего его может просто и не быть. Или же подозреваемый может просто отрицать это, что только будет способствовать конфронтации. Вопрос-приманка может звучать следующим образом:

«Можете ли вы назвать хоть одну причину, по которой соседка Мэри сказала бы, что видела вашу машину, стоящей перед ее домом?»

[Примеры были перефразированы с оригинального источника]. Как объясняют авторы, данный вопрос является более безопасным и менее конфронтационным, поскольку допрашивающий не делает каких-либо прямых обвинений. Кроме того, подозреваемый – дав ответ на то, что сказала соседка – может непреднамеренно дать некоторые зацепки к тому, была или не была его машина там на самом деле. Поэтому, вопрос-приманка является эффективным способом того, как задавать вопрос («Находилась ли ваша машина возле дома?»), при этом, не подавая виду. Экстрасенсы, конечно, прибегают к ним постоянно, используя такие техники, как «Неожиданный Вопрос» и «Скрытый Вопрос». Существуют границы данного сопоставления. В экстрасенсорном контексте, экстрасенс *обязан* выглядеть так, будто он дает информацию, потому что клиент за нее платит. Допрашивающий из полиции не подвержен таким обязательствам, и он является тем, кто попросту пытается взглянуть на факты для выяснения произошедшего. В этом случае он имеет право задавать прямые вопросы. Несмотря на это для допрашивающего иногда может оказаться полезным пренебречь фактом того, что он охотится за информацией (или, более точно, пренебречь *какими* факторами он особенно заинтересован).

ИРБ обсуждают второй вид вопросов-приманок. Он предназначен для усиленного утверждения того, что представленный факт является уже известным или же установленным. Поэтому вместо вопроса подозреваемому:

«Есть ли у вас дневник»

допрашивающий говорит:

«Где сейчас находится ваш дневник?».

[Примеры были перефразированы с оригинального источника]. Эта версия предполагает, что полиция уже знает о том, что у подозреваемого есть дневник, поэтому нет никакого смысла в его отрицании. Или, по крайней мере, признание/отрицание перестанет быть проблемой.

Авторы указывают другие способы, в которых допрашивающий может показать, что он знает больше, чем должен. Например, они предлагают, чтобы допрашивающий подготовил папку с доказательствами, или, в крайнем случае, ее подобие, которую он сможет просматривать в рассудительные моменты во время интервью, как если бы там содержалась подробная и обличающая информация – даже если ее там совсем мало или нет вовсе.

В одном из разделов книги приведен по-настоящему восхитительный пример обманывающей техники, используемой для подтверждения того, что допрашивающий получил признание от сообщника подозреваемого. Я перефразирую оригинал.

Допрашивающий явно убежден в том, что двое подозреваемых А и Б, совершили кражу со взломом, но никто из них не признается. Он оставляет их вместе в комнате ожидания, где секретарь занята тем, что печатает. Допрашивающий идет вместе с подозреваемым А в комнату для допроса, и ничего не добивается (как и предполагалось). Он приводит обратно его в комнату ожидания и берет с собой подозреваемого Б, с которым идет в комнату для допроса. После определенного промежутка времени, допрашивающий просит секретаря подойти в комнату для допроса. Секретарь ему подыгрывает и знает, что делать. В то время, пока подозреваемый А за ней наблюдает, она точит один или два карандаша, переворачивает блокнот на чистый лист и заходит в комнату для допроса. После другого длительного ожидания секретарь возвращается в комнату ожидания и начинает печатать свои записи (по факту она печатает что угодно или же откровенную чушь). Обычно она спрашивает рядом сидящего полицейского такие подробности, как правописание фамилии подозреваемого А. После того, как она напечатала, проверила и отредактировала свои записи, она относит печатную версию в комнату для допроса и после этого возвращается к

своим обязанностям в комнате ожидания. Подозреваемый А был свидетелем всего этого действия! После 15-20 минут, подозреваемого Б отводят из комнаты для допроса в другую часть участка. Допрашивающий возвращается в комнату ожидания, берет с собой подозреваемого А в комнату для допроса и говорит «Итак, что вы скажете в свою защиту?». Подозреваемый А, под впечатлением от того, что Б сознался, также сознается!

Холодное чтение и допрос (еще подробнее)

Я уже упомянул некоторые стандартные техники допроса, описанные Инбау, Рейдом и Бакли (ИРБ), которые перекликаются с некоторыми аспектами практики холодного чтения экстрасенса. Сейчас я хочу предложить несколько *иные* способы – хоть и не стандартные – в которых техники холодного чтения *могут* быть применимы относительно допроса по уголовным делам. В особенности, способы, в которых будет казаться, что допрашивающий знает больше, чем на самом деле, которые могут помочь ему при допросе. Это всего лишь гипотетические возможности, и некоторые из них вам могут показаться неестественными. Я думаю, что их в любом случае нужно исследовать. Я должен подчеркнуть, что они взяты не из моего личного опыта. Вот наше описание контекста.

Участники: Допрашивающий, Подозреваемый

Контекст: Допрос связан с расследованием преступления.

Конечная цель: подозреваемому должно казаться, что допрашивающий знает больше, чем он должен, по поводу преступления и роли подозреваемого.

Мне кажется, что некоторые элементы «характера» могут сыграть роль в этом контексте. Для начала хорошо продуманная Радужная Уловка может подорвать уверенность подозреваемого:

«Я думаю, что я понимаю, в каком состоянии вы сейчас находитесь. Бывают времена, когда вы уверены в том, что вы можете это пересидеть или выговориться кому-то на этот счет, и все это пройдет. И есть такие времена, когда вы в этом не особо уверены. Времена, когда вы не можете избавиться от сомнений. Может кто-нибудь еще скажет что-либо, дабы помочь вам. Может быть, существует гораздо больше доказательств, чем вы можете себе представить. Может быть, после всего этого все будет не так просто. Все это происходит так – вначале вы уверены, а потом возможно и нет»

Это стандартная Радужная Уловка, хотя и адаптированная для данного контекста, но подобно любой другой Радужной Уловке она звучит вполне

проницательно, глубоко и «близкой по духу». Это может заставить подозреваемого почувствовать, что допрашивающий знает его очень хорошо, и знает намного больше о ситуации, чем он предполагал. Все это, возможно, сделает его более восприимчивым к обычным призывам «все прояснить».

То, что я называю Сахарной пудрой, может тоже сыграть важную роль:

«Сейчас я расскажу вам кое-что. В этой комнате побывало немалое количество людей, и вы первый, кому я верю. Вы хороший. Вы очень хороший. Очень спокойный. Если бы я был на вашем месте, я честно не думаю, что смог бы сохранять спокойствие на этот счет, я сомневаюсь, что другие люди сделали бы также. Вы очень сконцентрированы, и за это я вас уважаю. И поэтому я хочу, чтобы вы себе сделали самое лучшее одолжение и позволили нам все прояснить»

Утверждение «Трава зеленее» может создать неловкое ощущение у подозреваемого, что допрашивающий может «читать его как книгу»:

«А знаете что? Готов поспорить, что вы иногда задумываетесь, а что было бы, если бы это все исчезло. Я имею в виду всю эту спешку, попытки быть на один шаг впереди. Это же не жизнь, не так ли? Вы знаете, есть множество людей вашего возраста, с похожим прошлым, но они никогда не окажутся здесь, в подобной ситуации. Они работают каждый день, они ежедневно получают зарплату, и, как у любого другого, у них бывают взлеты и падения. Но они никогда не окажутся здесь. Мы не занимаем их время, потому что они не отнимают нашего. Я полностью уверен, что вы это обдумывали. Сейчас же, мы можем все выяснить, и вы можете рассказать нам, что действительно произошло, и возможно, вы сможете представить себя в качестве одного из тех людей, которые никогда здесь не оказывались».

В том же духе допрашивающий может использовать Утверждение Жака, чтобы описать жизненную историю подозреваемого:

«Послушайте, я могу понять, как такой, как вы человек – порядочный, обыкновенный парень – мог попасть в такого вида ситуацию. Это происходит постоянно. Поначалу это просто несколько способов заработать легкие деньги. Итак, вы нарушаете несколько правил здесь и сейчас, и что с того? Все же это делают, правильно? Затем вы становитесь более амбициозным. Вы погружаетесь все глубже. Вы знаете, что вас тяжело поймать, однако, забавно, что одна вещь ведет к другой. Все выходит из-под контроля. Случаются осечки. Становится

труднее думать на шаг вперед. Вы несомненный игрок, но игра становится с каждым разом все сложнее и сложнее. И сейчас вы здесь.

Вы, однозначно, порядочный парень, который вовремя не затормозил. Вы начали с маленького, но потом все вышло из-под контроля. И сейчас у вас есть выбор. Вы можете продолжить, бегать и прятаться, постоянно оглядываться назад, волнуясь при совершении небольшой оплошности. Или же вы можете разобраться с этим прямо сейчас, подвести черту и переступить через нее».

Некоторые техники холодного чтения могут помочь допрашивающему в утверждении того, что он знает о преступлении больше, чем он должен был. Рассмотрим использование Расплывчатого Факта, к примеру, по отношению к краже со взломом:

«Мы соединяем предметы воедино, и я действительно думаю, что вы можете нам помочь все это прояснить. Мы слышали о том, что у вас были проблемы с деньгами, и мы знаем, что кто-то дал вам информацию, которая потом оказалась...ну, давайте скажем, что она была не настолько точной, как вам хотелось бы».

Или же как насчет Хорошей случайной догадки?

«У нас еще нет всех подробностей. Вот почему нам нужна ваша помощь в том, что бы все прояснить. Например, у нас есть некоторая информация по поводу встреч, которые вы проводили, чтобы справиться со всеми деньгами после, и мы знаем, что вы столкнулись, ну... давайте просто назовем это трудностями. Это сложно, когда люди тебя временами подставляют и не выполняют своих обязательств. Можем ли мы что-либо из этого прояснить?»

Это чисто гипотетические примеры, и я уверен, что кто-либо с личным опытом допросов опишет их лучше.

Однако я надеюсь на то, что эти несколько примеров предполагают то, что допрашивающий может, по крайней мере, вывести подозреваемого из равновесия, посеять зерно сомнения, и создать впечатление того, что он знает больше, чем надо.

В экстрасенсорном контексте, я перечислил ряд техник, используемых для «Извлечения информации». Экстрасенс использует данные техники, чтобы выглядеть, как будто он дает информацию, в то время как делает все возможное для того, чтобы извлечь ее. Как я уже упомянул, допрашивающий не должен пренебрегать этими своими тактиками в этом отношении, так как подозреваемый знает, что он пытается получить информацию. Несмотря на это он также заинтересован в:

- утверждению того, что он знает больше, чем на самом деле должен

- пренебрежении реальной сути своих вопросов, или
- стремлении сделать свои вопросы менее конфронтационными и более легкими для ответа

Некоторые техники «Извлечения информации» могут помочь в достижении этих целей. Для первого примера, рассмотрим Неожиданный Вопрос. Представьте, что предметом вопроса является то, присутствовал или нет подозреваемый на месте преступления. Неожиданный Вопрос будет звучать следующим образом:

«Итак, были ли вы или нет причастны к взлому, мы знаем, что вы хорошо ориентируетесь в соседней местности, и люди говорят, о том, что вы бывали в этом доме несколько раз. Я думаю вы осознаете, почему они так говорят, да?»

Это звучит как утверждение, но, на самом деле, это всего лишь альтернативный способ задать вопрос. Вот и другой пример. Предположим, что в преступлении был задействован нож, и допрашивающий считает, что подозреваемый владеет или владел им, и задает вопрос:

«Хорошо, может быть вы и были причастны, а может и нет, но давайте пока это оставим в покое. Сейчас же я просто хочу прояснить всю эту ситуацию с ножом. Мы знаем из разговоров с людьми, что вы когда-то владели похожим. Вы ведь об этом знаете, не так ли?»

Матрешка, как вы помните, представляет собой вопрос с несколькими возможными вариантами. Допрашивающий может использовать его в таком ключе:

«Я бы хотел прояснить всего лишь одну деталь. Она связана с ножом. В какой-то момент вы им владели, или, по крайней мере, он *находился* у вас, хотя вам фактически не принадлежал. Или же у вас был похожий, или же настолько похожий нож, что люди, с которыми мы разговаривали, находятся в небольшом смятении. Так какой он этот нож?».

Другим возможным вариантом является Скрытый Вопрос. Вот вам пример, в котором вопрос состоит в том, знает или нет подозреваемый местность, в котором было совершено преступление.

«В данный момент наши люди обходят дома и выясняют обстоятельства, и мы установили, что вы знаете соседнюю местность, или, по крайней мере, вы были там несколько раз, когда встречались со знакомыми вам людьми, или же теми, с кем вы работали. Что из перечисленного? Вы знаете местность, или же вы просто заходили туда по какой-либо причине?»

Допрашивающий может также прибегнуть к Устранению Отрицания для того, чтобы создать впечатление о том, что владеет большими фактами, чем есть на самом деле, как, например:

«Мы знаем, что нож принадлежал Джону. Вы же не проводили время вместе с Джоном, не так ли?»

Ответит ли подозреваемый да или нет, допрашивающий может сделать вид, что он знал достаточно. На деле же он задает вопросы и получает обратную связь, не подавая виду.

Законность

Вы могли заинтересоваться, как и я, в законности использования таких обманных техник в процедуре допроса по уголовному делу. ИРБ рассматривают этот вопрос чрезвычайно подробно. Очевидно то, что я не смогу здесь воспроизвести все важные законные аргументы. По сути, кажется, что допрашивающие *могут* законно использовать обманные уловки в рамках определенных ограничений. Как это объясняют авторы:

«Верховный Суд Соединенных Штатов в деле «Фрейзер против Капп» признал необходимость практик допроса, включающих в себя использование уловок или обмана, и одобрил их» / «обман не должен быть направлен на то, чтобы «шокировать сознание» суда или же общества, он также не должен приводить к самоговору».

Пока я не обнаружил каких-либо недавних поправок, которые отменяют данное постановление.

Дополнение

Приложение 1: Рынок экстрасенсорных способностей

Оценивается в сумму от 1,4 миллиарда долларов до 2. Такая информация была опубликована в номере журнала «Skeptical Inquirer», вышедшем в 1998 году. Журнал издаётся Комитетом Скептических Расследований, Буффало, штат Нью-Йорк.

Приложение 2: Мошенничество и представление

В «Трёх вещах, которых нет в этой книге | Иллюзионисты, менталисты и их методы» я провёл черту между ложью, используемой для создания шоу, и ложью, направленной на *удовлетворение личных* целей. Справедливости ради стоит отметить, что далеко не каждый владеющий искусством обмана знает, где эта черта. На этот счёт вообще нет единого мнения, существуют только негласные варианты требований и правил, но на этом всё.

Некоторые чувствуют себя вынужденными признаться, что не существует никаких «сверхспособностей», а их дело не что иное, как всего лишь забавный способ соврать. Другие же считают, что они обладают настоящим даром экстрасенса. Многие же выбирают среднее «ничто не подтверждено, ничто не опровергнуто».

Все они могут сказать одно, что каждый выбирает свою позицию сам, и каждый выбор имеет свои причины и последствия. Лично я считаю, что выбирать путь «всё это реально» немного рискованно, так как это привлекает довольно странных людей с довольно странными просьбами.

Приложение 3: Понравиться людям

В главе «Встреча и приветствие» я ссылаясь на книгу Николаса Бутмана "Как заставить людей поверить вам за 90 секунд или меньше» (в оригинале Nicholas Boothman – «How to Make Anyone Like You in 90 Seconds Or Less»). На момент написания, эту книгу можно было найти в любом магазинчике на центральной улице. Рекламная аннотация гласит: «Научись читать язык тела, копировать поведение и устанавливать тёплые и значимые отношения. На все случаи жизни: работа, социальное или личное общение». У меня есть некие сомнения по этому поводу, но всё-таки это неплохое введение в невербальную коммуникацию и техники для установления рапорта.

Приложение 4: «Переходы» Гейл Шихи

Под давлением «утверждений Жака» я прочитал книгу «Переходы» Гейл Шихи и крайне рекомендую её к прочтению вам. Шихи написала

несколько книг в таком ключе. «Новые переходы» рекламировался как сиквел, адаптированный под социальный и культурные изменения, и я думаю это такой же ценный труд, как и первая часть. Также она написала «Переходы для мужчин», но мной они не прочитана.

Приложение 5: Эксперименты Барнума

В главе посвящённой «утверждениям Барнума» я упомянул психологов, изучавших эффект Барнума. Краткое описание, как минимум двух таких исследований, были опубликованы в статье Рэя Хаймана «Как убедить незнакомца в том, что вы знаете о нём всё», которая впервые появилась в журнале The Zetetic в 1977 году.

Среди других работ Хаймон выделял:

- Форер, 1949 г. «Хитрости персонального признания: Демонстрация доверчивости в домашних условиях». Journal of Abnormal and Social Psychology.

- Снайдер и Шенкель, 1975 г. «Эффект Барнума», Psychology Today

«The Zetetic» - это первоначальное название журнала «The Skeptical Inquirer».

В более ранних изданиях этой книги я отмечал, что не знал, откуда появились «утверждения Барнума». Жульен Нино связался со мной, сказав, что возможно знает ответ. Он отправил мне вырезку из «The American Psychologist» от июня 1956 г. В статье под названием «Разыскивается хорошая поваренная книга» Пауль Миль пишет: «Большое количество психометрических отзывов говорят о замешательстве вызванным высказыванием моего коллеги Дональда Паттерсона «Личное описание по образу Барнума». Я полагаю, и я довольно серьёзен, что мы приспособили фразу «Эффект Барнума», чтобы опозорить эти псевдоуспешные клинические процедуры, в которых, личное описание на основе тестов сделано так, что удовлетворить большинство пациентов, пользуясь их тривиальностью.

Приложение 6: Дедукция Шерлока

В главе о «методах Шерлока» я описал несколько вещей, которые специалист холодного чтения мог бы использовать. Вот несколько интерпретаций. Вы вольны не согласиться.

1. Клиент некоторое время играет на скрипке или альте.

Годами инструмент упирался в воротник одежды, и как результат, в одном месте материал выцвел. Также у скрипача могут быть характерные углубления на подушечках пальцев левой руки из-за постоянного

надавливания на струны. Заметьте, что неважно правша или левша музыкант: скрипка всегда в левой руке, смычок в правой.

2. Клиентка покупала себе косметику и тестировала различные оттенки на руке.

Если отметины остались на левой руке, то клиент правша, и наоборот. Любая косметика может проверяться таким образом, включая карандаш или, например, тень для глаз.

3. Клиент недавно посещал портного для заказа новой одежды или исправления старой.

В магазинах одежды клиенты часто снимают обувь и встают на приподнятую платформу, чтобы сделать замеры для новой или переделываемой одежды. Портной, закалывая одежду на нужной длине, может использовать мел для создания едва заметной горизонтальной отметки на материале.

4. Клиент работает парикмахером, или кем-то, чья работа связана с использованием ножниц.
5. Достаточно безопасно предполагать, что у клиента есть родимые пятна на спине.

Опытный чтец может найти интересным, что родимые пятна никогда не скрывались косметикой или не удалялись хирургическим путём. Возможно, клиент чувствует себя стойким, стабильным человеком, лишённым эгоизма и суетливости. А может быть он и хотел бы сделать операцию, но не может её себе позволить. Очень вероятно, что люди с родимыми пятнами с детства приучены следить за своей кожей, и поэтому могут знать немного больше в медицинском плане.

6. Это может не значить ничего, но многие люди жуют жвачки, потому что им нравится.

С другой стороны, есть несколько интересных вариантов. Если клиент заядлый курильщик, то он может использовать мятные конфеты или жвачку, чтобы освежить дыхание перед встречей. Также клиент может быть любителем острой пищи или иметь проблемы с запахом изо рта.

7. Клиент натирал кий мелом, потому что играл в русский бильярд, снукер или восьмёрку.

Навряд ли это очевидный эпизод, ведь люди обычно не назначают сеанс у экстрасенса сразу после игры в бильярд. Так или иначе, стоит держать такой вариант в голове. На момент написания книги, бильярд был быстрорастущим видом развлечения, пользующимся успехом, как у женщин, так и мужчин.

8. Эта зацепка ведёт сразу к двум интересным вариантам.

Первый – это то, что клиент читает газету, напечатанную офсетным способом с использованием старых чернил, которые и оставили подтёки на пальцах. Также следы от газеты могут остаться на верхней одежде, например, если её несли в кармане пальто. В Англии, где я живу, некоторые ежедневники достаточно «текучи», чтобы это стало серьёзной проблемой. Другие же газеты используют современные способы печати или более качественные чернила, чтобы подобное никогда не происходило. Такое отличие позволяет нам угадать, что читает наш клиент. В разделённой на классы Англии это помогает нам узнать об уровне образования клиента, политических предпочтениях и желании поглазеть на полуголых девиц за завтраком.

Второй вариант – это клиент, работающий с принтерами или копирами на картриджной основе, которые время от времени требуют замены. Как все чтецы знают, тонер – это магическая субстанция со способностью игнорировать традиционную науку. Запертый в закрытом пластиковом заменяемом контейнере, тонер не упускает ни одной возможности запачкать любую чистую поверхность в радиусе пары метров. Также хорошо известны случаи, когда тонер отказывался попадать на бумагу (57 попыток распечатать обычное письмо), но он с поразительной быстротой оказывался на чистой футболке или костюме.

9. Клиент использовал гребной тренажёр.

Если вы когда-нибудь пользовались таким тренажёром, то знаете о возможности (в зависимости от ваших анатомических особенностей) задевать колени руками при каждом повторе. Это может оставить характерные покраснения или ссадины на коже. Если вы считаете, что это едва ли полезная «шерлоковская» зацепка, то я согласен. Мало кто идёт к экстрасенсу сразу после физических упражнений.

Примерно так и выглядит «дедукция Шерлока». Вы можете подумать, что все эти примеры глуповаты и непрактичны. И я буду вынужден согласиться, поэтому я выставил их в шутливой форме. Такими зацепками можно разве что поразвлечься с друзьями, однако, в реальной практике холодного чтения метод «Шерлока» не имеет такого широкого применения, как о нём пишут в некоторых источниках.

Приложение 7: Вероятности и катастрофы

В главе об общественных предсказаниях я писал «Чем больше прошло с последнего крупного крушения самолёта, тем вероятнее что оно скоро произойдёт». Это вызывало несколько писем на моей адрес от нескольких чтецов озабоченных теорией вероятности. Руководил всем этим Алан

Джексон, с которым у меня была очень приятная переписка. Его основной идеей было, что если в жёстких рамках нашего мира событие действительно случайно, то тогда теория вероятности никак не помогает нам узнать время, когда событие произойдёт (в этом и заключается суть СЛУЧАЙНОСТИ события»).

Такой взгляд может противоречить интуиции людей. Некоторые, кто играл в рулетку, чувствуют, что если красное не выпадало уже длительное время, то *каким-то образом* выпадение именно красного «более вероятно». Это не правда! Вероятность выпадения красного 50/50, и предыдущие розыгрыши не имеют влияния. И если авиакатастрофы или какие-то другие катастрофы считаются случайными событиями, то прошлые инциденты не влияют на то, когда случится следующая.

Как бы там ни было, можно поспорить, что такие катастрофы *далеко не* случайные. Можно говорить, что крупнейшие аварии были последствиями относительно постоянных факторов, относящихся к авиа индустрии (ошибка диспетчера, поломки, ошибки производства и так далее). Если допускать это, то тогда можно сделать расчёты среднего количества аварий, произошедших в определённый период времени и сравнить со статистикой. Если отклонение между расчётом и действительностью незначительно, то катастрофа вероятна в ближайшее время. Чем больше отклонение от среднего числа, тем вероятность крушения выше. Естественно, эта точка зрения допускает огромное количество допущений, которые требуют доработки.