

Ричард Вебстер
Как читать мысли любого человека?



«Как читать мысли любого человека?»: Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»;
Харьков; 2017
ISBN 978-617-12-3908-1, 978-617-12-3909-8, 978-617-12-3421-5, 978-0-7387-4449-0

Аннотация

Ричард Вебстер утверждает, что чтение мыслей – это врожденные навыки, которыми мы просто не умеем пользоваться. Эта книга – практическое пособие, которое

поможет развить скрытые в нас способности, научит читать мысли и энергию других людей, расшифровывать невербальные знаки и получать от общения и наблюдения гораздо больше информации, чем вы можете себе представить!

Ричард Вебстер

Как читать мысли любого человека?

© Richard Webster, 2015

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», издание на русском языке, 2017

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», перевод и художественное оформление, 2017

* * *

Как читать мысли любого человека?

Моим добрым друзьям Питеру и Джуди Уизерс

Введение

Когда двое близко общаются, неизвестно, сколько информации бессознательно передается от одного разума к другому.

Роберт Барр

Бывало ли так, что, еще не взяв трубку телефона, вы уже знали, кто звонит? И вы иногда догадывались, что вам собираются сказать, еще до того, как собеседник начинал говорить? Чувствовали ли вы когда-нибудь, что испытывает другой человек, даже если он пытается это скрыть? Случалось ли вам, закончив какое-то дело, услышать: «Я как раз собирался попросить тебя об этом»?

Я уверен, такое происходило, ведь в действительности все мы телепаты.

За всю историю человечества накопилось множество свидетельств о различных сверхъестественных явлениях. Часто в этих докладах говорится об общении между умами – о том, как люди принимали чужие мысли. Хорошо задокументированный пример – случай с епископом Сэмюэлем Уилберфорсом (1805–1873), прославившимся благодаря критике теории эволюции Чарльза Дарвина.

Однажды, когда епископ Уилберфорс проводил встречу с группой священнослужителей, он вдруг поднес руку к голове и сказал: «Я уверен, что-то произошло с моим сыном». Несколько человек видели и слышали это, а сам епископ чуть позже в тот день записал свои мысли и опасения по поводу «какой-то беды», постигшей его сына. Вскоре выяснилось, что в тот самый момент его старший сын Герберт получил тяжелую травму ноги во время кораблекрушения¹.

К счастью, инцидент оказался не смертельным. Это довольно типичный пример того, как человек посылает телепатический призыв близкому другу или родственнику в момент угрозы жизни или здоровью.

В школе я часто пристально смотрел в затылок сидящего впереди мальчика, чтобы заставить его оглянуться. Через минуту-две он неизменно оборачивался, чтобы озадаченно

¹ Arthur Rawson Ashwell. Life of the Right Reverend Samuel Wilberforce, Volume 1. – London, John Murray, 1880. – P. 397. (Здесь и далее примеч. автора, если не указано иное.)

взглянуть на меня. Добившись успеха с одним, я сосредотачивался на ком-то другом, и так продолжалось до конца урока. В течение жизни я встретил еще нескольких человек, которые занимались тем же в школьные часы. Возможно, вы один из таких.

Я не подозревал, что и взрослые развлекаются подобным образом, пока не прочитал, что предпринял Дж. Б. Пристли (1894–1984), английский романист, на скучном ужине в поэтическом обществе, который он посетил в Нью-Йорке. Он сказал соседу по столу: «Уверяю вас, что заставлю одного из этих поэтов подмигнуть мне». Для эксперимента он выбрал серьезного вида даму. Он концентрировался минуту или две, и вдруг дама обернулась и подмигнула ему. Позже тем же вечером она извинилась и сказала: «Это был какой-то внезапный глупый порыв»².

Вы можете повторить этот телепатический эксперимент где угодно, в любой компании. Выберите того, кто на вас не смотрит, сфокусируйте на нем пристальный взгляд и мысленно попытайтесь заставить этого человека обернуться, коснуться уха или совершить еще какое-то простое действие. Если вы находитесь там, где все спокойны и расслаблены, вероятно, пройдет несколько минут, прежде чем человек откликнется. Однако там, где люди не чувствуют себя в безопасности, например на вокзале или на темной улице, реакция последует намного раньше. Люди, которые нервничают по естественным причинам, отзываются быстрее, чем те, кто уверен в своем благополучии и полном контроле над ситуацией.

Можно также провести обратный эксперимент. Если вы окажетесь в общественном месте и почувствуете, что на вас кто-то смотрит, быстро обернитесь, чтобы успеть заметить того, кто на вас уставился.

Мы все время читаем чужие мысли. Сами не подозревая об этом, вы часто знаете, что думают другие, хотя ни слова не было произнесено. Вы постоянно принимаете эмоциональные и ментальные послания других людей. Кроме того, вы читаете мысли и чувства окружающих, исходя из выражения их лица и языка тела.

Уверен, вы в состоянии сказать, весел человек, сердит, напряжен или грустен, бросив на него единственный беглый взгляд. Вы понимаете, когда кто-то нервничает, но пытается это скрыть. Если вы войдете в комнату, где двое только что ссорились, то ощутите эту атмосферу, даже если они постараются вести себя как ни в чем не бывало.

Недавно я проводил презентацию в крупной компании, а затем зашел к пригласившей меня даме, чтобы поблагодарить ее. Когда я приблизился к двери ее кабинета, оттуда вышел мужчина. Я сразу же шагнул внутрь. Женщина казалась веселой и жизнерадостной, но спор, состоявшийся здесь секунды назад, был явно не из приятных. Она тут же открыла коробку шоколадных конфет, которую я преподнес ей, и заметно расслабилась, угостившись одной из них. Женщина ни словом не обмолвилась о предыдущей беседе, но в воздухе витало ощутимое напряжение, несмотря на ее попытки вести себя как обычно.

Вы не только воспринимаете чужие мысли и эмоции, но и подсознательно передаете свои. Например, если вам не нравится кто-то из сотрудников на работе, вы, сами того не зная, телепатически посылаете ему этот сигнал. Поскольку к таким мыслям часто присоединяется эмоция, тот человек непременно ее воспримет. Если же, наоборот, кто-то вам очень нравится, вы подсознательно шлете мысли о любви предмету вашей симпатии. Этот пример иллюстрирует хорошо известное выражение «Куда направлены мысли, туда течет и энергия». Да уж, стоит следить, о чем мы думаем.

Вы когда-нибудь угадывали, что вам скажут, еще до того, как эти слова звучали? И наоборот, возможно, вы произносили именно то, о чем думал человек, с которым вы находились рядом. А может быть, вы с вашим другом одновременно начинали говорить об одном и том же. Такое обычно происходит, когда общаются близкие люди, но иногда и между шапочными знакомыми или коллегами. Разумеется, не исключено, что вам чисто

² J. B. Priestley. *Outcries and Asides*. – London, William Heinemann Limited, 1974. – P. 22.

случайно пришла в голову одна и та же мысль. Однако это явление настолько широко распространено, что можно с уверенностью утверждать: по крайней мере иногда вы читаете мысли окружающих.

Исходя из всего этого, можно сделать вывод, что вы обладаете способностью узнавать, что думают другие. Вы можете передавать и принимать мысли. Однако, если вы похожи на большинство людей, это происходит случайно. Кроме того, порой мысль бывает такой тихой и слабой, что вы не можете уловить ее.

Вы уже не раз лично сталкивались с чтением мыслей. Бывало ли, что вы не могли кому-то дозвониться, потому что абонент в то же самое время пытался позвонить вам? А случилось ли вам вспомнить о человеке, с которым вы давно не виделись, и тут же получить от него звонок, электронное или обычное письмо? Подобное происходит настолько часто, что мы даже не придаем этому значения.

Помимо этого, вы читаете мысли фактически каждый раз, когда общаетесь с людьми. Вы используете свою способность к наблюдению наряду с памятью, эмоциями и разумом, чтобы определить, о чем думает собеседник. Этот навык помогает вам понимать других и находить с ними общий язык. Те, кто этого не умеет, испытывают большие проблемы с общением и адаптацией в социуме.

Принято считать, что женщины лучше мужчин принимают и передают мысли – возможно, благодаря невероятно мощной душевной связи, возникающей между матерью и ребенком, или потому, что женщины, как считается, в целом более открыты для психического влияния, чем мужчины. Но научиться этому может каждый. На конференции в Институте духовных наук в 2003 году опросили 465 человек о различных аспектах их жизни, в том числе об опыте сверхъестественных переживаний. Результаты показали, что 85 % людей с экстрасенсорными способностями – женщины³.

Кто-то от природы лучше передает мысли; другие лучше принимают. Однако, постоянно практикуясь, можно освоить и то, и другое.

Легче уловить сильную эмоцию, чем вяло текущую мысль ни о чем конкретном. Большие беды и чрезвычайные ситуации провоцируют огромный выброс энергии, поэтому нам легче улавливать мысли других в такие моменты.

Цель этой книги – помочь вам сознательно передавать и принимать мысли. Это подарит вам скрытый инструмент, полезный для контактов с людьми. Например, вы сможете молча влиять на окружающих с помощью мыслей. Сможете улавливать их молчаливые послания. Такие умения улучшат ваши коммуникативные навыки и позволят воспринимать больше, чем представлялось возможным.

В главе 1 вы узнаете, что уже являетесь телепатом, так как, скорее всего, регулярно принимаете мысли родных и друзей и передаете им свои.

В главе 2 вы рассмотрите один из видов классификации личностей. Вы научитесь распознавать разные личностные типы и пользоваться этой информацией, чтобы определять, как люди преобразуют свои мысли и эмоции. Кроме того, вы выясните, как ваши убеждения и предположения влияют на вашу способность посылать и читать мысли.

Глава 3 посвящена важной теме: как достичь раппорта (взаимопонимания) с другими. Она научит вас чувствовать и воспринимать энергию окружающих. Кроме того, вы откроете, какое из пяти чувств у вас является ведущим, и овладеете умением распознавать и истолковывать движения глаз собеседника.

Глава 4 научит вас читать мысли людей, наблюдая за языком их тела. Собственно, многие поверят, что вы читаете мысли, как только вы усвоите основные правила невербальной коммуникации.

В главе 5 вы начнете эксперименты с передачей информации от одного разума к

³ *Sophy Burnham. The Art of Intuition: Cultivating Your Inner Wisdom. – New York, Jeremy P. Tarcher/Penguin, 2011.*

другому. Эта глава освещает предварительную подготовку состояния ума и предлагает несколько экспериментов для разминки, которые помогут вам быстро развить телепатические навыки.

В главе 6 речь идет о телепатических экспериментах с использованием телефона или электронной почты. Кроме того, вы узнаете, как мысленно передать кому-то просьбу связаться с вами.

Глава 7 посвящена телепатическим экспериментам с игральными и экстрасенсорными картами, а также другими видами карт. Некоторые из этих опытов воспроизводят те, что осуществляются в научных лабораториях по всему миру.

В главе 8 рассматриваются эксперименты более высокого уровня: с использованием фотографий, рисунков, игральные кости и даже шуток. Обсуждаются знаменитые эксперименты с техникой ганцфельда⁴ и даются инструкции, как повторить их самостоятельно. В конце рассказывается о японском искусстве харагеи – «разговоре животов». Если вы когда-нибудь «чуяли нутром», вам понравятся два эксперимента с применением харагеи.

Глава 9 научит вас завораживающему искусству контактного чтения мыслей. В нее включен ряд экспериментов для отработки этого навыка. При помощи подобных знаний вы сможете развлекать, а также обучать друзей и родных.

В главе 10 приведено несколько тестов для групп людей; попробуйте пройти их вместе с компанией единомышленников.

Многие, если не большинство владельцев домашних животных полагают, что способны телепатически общаться со своими питомцами. Глава 11 предлагает несколько экспериментов, которые можно провести с вашим домашним любимцем.

В главе 12 речь идет о снах. Некоторым людям могут сниться пророческие сны. Вы узнаете также о телепатических снах, в том числе межвидовых, и об осознанных сновидениях.

Глава 13 рассказывает о том, как применить навыки чтения мыслей для гадания. Вам не обязательно быть профессиональной гадалкой, чтобы извлекать пользу из этих навыков, но они могут пригодиться вам самим, когда требуется найти ответы в трудных или непонятных жизненных ситуациях.

В главе 14 говорится о разных способах применения телепатии в повседневной жизни.

Если вы похожи на меня, вы начнете с тех глав, которые покажутся вам самыми интересными. В этом нет ничего плохого, но обучение пойдет быстрее, если прочитать книгу от начала до конца, а затем вернуться к интересующим вас главам.

Есть два способа проведения экспериментов. Можно осуществлять их один за другим по порядку, по мере чтения книги. А можно сначала прочесть всю книгу, а уже потом начать экспериментировать.

А теперь перейдем к главе 1, из которой вы узнаете, что уже умеете читать мысли.

Глава 1

Вы уже телепат

В телепатии нет ничего особенного. Все это уже есть в сознании.

Роберт Блох

Известный поэт и спиритуалист Фредерик Майерс (1843–1901), изучавший человеческое сознание, один из основателей Общества психических исследований, в 1882

⁴ Ганцфельд (*нем.* «пустое поле») – абсолютно нейтральная для восприятия среда, в которую помещают человека для проведения телепатических экспериментов. (*Примеч. ред.*)

году ввел в обращение слово «телепатия». Он придумал этот термин для описания «передачи впечатлений любого рода от одного разума к другому без использования общепризнанных каналов чувств»⁵. Слово телепатия происходит от двух греческих корней: *tele*, что значит «отдаленный», и *pathe*, что значит «чувство». Тот, кто способен передавать и принимать мысли, чувства и эмоции, называется телепатом.

Существуют два способа чтения и передачи мыслей. Первый – спонтанный, к нему обычно прибегают в критические моменты. Например, когда кто-то, попав в беду, призывает на помощь родного или близкого человека. Второй тип – произвольный акт, который совершается организованно и преднамеренно. Именно чтение мыслей вторым способом мы рассмотрим в этой книге.

Научные искания в области телепатии начались в 80-х годах XIX века, когда были созданы Общество психических исследований и Американское общество психических исследований. В свое время они были влиятельными организациями, и многие выдающиеся люди состояли в них. Например, членами этих обществ были Альфред Теннисон, Марк Твен, Зигмунд Фрейд, Олдос Хаксли, Уильям Гладстон... Первоначально Американское общество психических исследований учредило шесть комитетов для изучения разных аспектов человеческого сознания. В частности, для изучения передачи мыслей, способности транслировать информацию от одного разума к другому. Слово «телепатия», которым мы называем передачу мыслей сегодня, появилось позже, в 1882 году. В ходе первых экспериментов один человек мысленно передавал информацию о числе, изображении или вкусовом ощущении другому, находившемуся в соседней комнате. Так было положено начало серьезным изысканиям в сфере чтения мыслей.

Выдвигалось множество теорий для объяснения телепатии, но до сих пор ни одна из них не доказана научно. Писатели Средневековья считали, что телепатия – это некое «природное чутье», дающее возможность человеку воспринимать эмоции других. В XIX веке сэр Уильям Крукс (1832–1919), британский химик, физик и исследователь сознания, утверждал, что телепатия осуществляется благодаря особым мозговым волнам. Леонид Васильев (1891–1966), советский парапсихолог, верил, что мысли проводит электромагнитная радиация. Ян Эренвальд (1900–1988), чехословацкий, точнее чешский, психиатр и психотерапевт, допускал, что телепатия возникла, чтобы матери имели возможность общаться с детьми, еще не умеющими говорить. Лоуренс Лешан, американский психолог и педагог, полагал, что квантовая механика и квантовая теория дадут объяснение телепатии и ясновидению. Многие верят, что телепатия имеет духовную природу и что передавать и принимать телепатические послания позволяет наше высшее сознание.

Телепатия между членами семьи

Телепатия обычно осуществляется при наличии крепкой эмоциональной связи между двумя личностями. Вероятно, именно поэтому отмечается больше случаев передачи мыслей на расстоянии между членами семьи, чем людьми посторонними.

Считается, что есть особая душевная связь между близнецами, особенно однойяцевыми. Хороший пример – однойяцевые близнецы из Шотландии Фей Хантер и Джой Дандес, которым сейчас по восемьдесят лет. В 1962 году шотландская газета написала о том, как они постоянно присылают друг другу одинаковые открытки на день рождения. Фей живет в Новой Зеландии, а Джой – в Австралии. В 2014 году они снова поздравили друг друга с днем рождения одинаковыми почтовыми карточками. Их брат, оставшийся в Шотландии, получал от них совершенно одинаковые открытки почти каждый год. В конце концов он пожаловался на это, и теперь сестры сначала связываются друг с другом, желая убедиться, что отправляют брату послания с разными изображениями. «Порой это

⁵ F. W. H. Myers. Proceedings of the Society for Psychical Research. V. 1, 2. – 1882. – P. 147.

необъяснимо. Думаю, это своего рода телепатия», – говорит супруг Фей⁶.

В 1961 году доктор Дж. Б. Райн (1895–1980), отец современной парапсихологии, побудил Оливию Риверс, психолога из Государственного университета Миссисипи, заняться исследованием двух двенадцатилетних идентичных близнецов – Терри и Шерри Янг. Эти девочки были способны общаться между собой телепатически целыми фразами. Даже когда их перевели в разные классы, они, к великому разочарованию учителей, все равно продолжали писать одинаковые сочинения и получать одинаковые отметки⁷.

Зафиксировано множество случаев, когда люди неожиданно «узнавали», что их близкие в опасности. Вот один хорошо задокументированный пример с участием отца и дочери.

5 октября 1965 года Уильям Фрид проснулся в Веллингтоне, Новая Зеландия, «со стойким ощущением, будто произошло что-то плохое с моей младшей дочерью Анной», как говорил он сам. Не было никаких очевидных поводов переживать за нее. Когда он общался с ней прошлый раз, она чудесно проводила время на Балеарских островах. Однако беспокойство было таким сильным, что он попытался связаться с женой, отдыхавшей в Европе. Звонок общему знакомому в Лондон не дал результатов. Тогда он позвонил другу в Париж, и тот сказал, что жена мистера Фрида была в Париже, но уже уехала в Лондон. Мистер Фрид позвонил в Лондон еще дважды, и снова безуспешно. В конце концов он обратился к своей старшей дочери, жившей в Брисбене, Австралия. Международная связь в 60-е годы стоила очень дорого, поэтому она весьма удивилась звонку отца, особенно когда оказалось, что речь идет всего лишь о предчувствии. Она тоже ничем не смогла ему помочь.

Тем же вечером мистери Фриду позвонила жена из Лондона. Она узнала, что Анна тяжело заболела в Форментере, на Балеарских островах, и ему необходимо обратиться в министерство иностранных дел Новой Зеландии с просьбой организовать для нее перелет на Майорку, где ее встретит британский консул. Когда миссис Фрид наконец добралась до Балеарских островов, оказалось, что Анне уже намного лучше, и вскоре она смогла улететь с матерью обратно в Лондон. Но несколько дней – в период, когда мистер Фрид переживал за нее, хотя находился на расстоянии двух тысяч миль, – ей было очень плохо⁸.

Это прекрасный пример контакта между умами, поскольку все телефонные разговоры, в том числе с больницами и властями, были задокументированы. Каким образом мистер Фрид получил информацию от дочери, которая, насколько он знал, беззаботно наслаждалась отдыхом?

В период работы над этой главой я однажды пошел в супермаркет, чтобы приобрести кое-какие мелочи. Свой телефон я забыл дома, и моя жена Маргарет не могла позвонить мне, чтобы попросить купить коричневый сахар. Когда я вернулся, она заговорила со мной об этом, а я поразил ее и удивился сам, достав из сумки сахар – именно такой, какой она хотела. Сам того не осознавая, я уловил ее мысли и купил сахар вместе с остальными продуктами. Нет, я не услышал в сознании голос: «Купи коричневый сахар!» Но каким-то образом я взял сахар с полки, даже не спросив себя, нужен он нам или нет. Не могу припомнить, чтобы я покупал коричневый сахар когда-либо раньше. Очевидно, я просто воспринял мысли Маргарет и поступил в соответствии с ними. Возможно, подобное случалось и с вами.

Телепатия и эмпатия

⁶ Jon Andrews. Telepathic twins share a special 80th birthday //Bayside Leader, Cheltenham, Australia. – Feb. 25, 2014 //http://leader.newspaperdirect.com

⁷ Telepathy Ability Is Reportedly Displayed in Twin Sisters, 12 //The San Bernardino County Sun. – October 11, 1961 //http://www.newspapers.com/newspage/53974197

⁸ Journal of the British Society for Psychical Research //March, 1968. – P. 237–239.

Эмпатия – это способность представить себя на месте другого и понять мысли, чувства и действия этого человека. Слово «эмпатия» введено в 1909 году Эдвардом Титченером (1867–1927), американским психологом⁹. Оно происходит от греческого *pathos*, что значит эмоция, чувство, сочувствие, сострадание, а также связано с немецким словом *Einführung* – симпатия.

Мы все воспринимаем чувства и эмоции других людей. Мы делаем это постоянно и машинально, обычно даже не задумываясь над этим. Поскольку эмпатия – неотъемлемая часть человеческой природы, мы применяем наши телепатические способности каждый день, не подозревая об этом.

То есть всякий раз, когда вы мысленно ставите себя на чье-то место, вы чувствуете, каково приходится этому человеку в данный момент. Соответственно, вы успешно читаете его мысли.

Любой вид общения содержит, по меньшей мере, некоторые элементы телепатии. Позитивные мысли по отношению к другому человеку усиливают гармонию, взаимопонимание и делают общение более приятным для обоих. И наоборот, если мыслить негативно, это ограничивает потенциал и удовольствие от общения. Это относится не только к контакту один на один, но и к взаимодействию в группе. Именно поэтому внутреннее состояние руководителя так важно для всей компании, ведь его отношение подсознательно влияет на каждого сотрудника. Средний руководитель, скорее всего, рассмеется, если сказать ему, что успех его корпорации частично зависит от телепатических сообщений, которые он посылает каждому служащему, и что его сотрудники способны передавать и принимать телепатические сигналы. Мы все можем стать хорошими чтецами мыслей.

В следующей главе мы рассмотрим, как разные особенности личности помогают читать мысли и эмоции.

Глава 2 Все люди разные

Чем больше вы похожи на себя, тем меньше на кого-нибудь другого, и это делает вас уникальным.

Уолт Дисней

Всякий раз, когда вы впервые встречаете человека, у вас моментально складывается впечатление о его личности. Это происходит бессознательно. Чаще всего такая бессознательная оценка оказывается верной. Именно поэтому один человек может мгновенно вызвать у вас симпатию, а другой – недоверие. Для повседневных целей этой замечательной способности вполне достаточно. Но бывают случаи, когда полезно систематически оценивать чью-то личность. Если вы, например, раздумываете, нанять ли человека на работу, вам понадобится как можно больше информации о его интеллекте, честности, навыках и умении ладить с другими.

К счастью, к настоящему времени создано множество разных систем, помогающих понять как собственную личность, так и особенности других людей. Как только вы осознаете, что представляет собой ваш собеседник, вам станет проще читать его мысли. Ведь вы поймете, как этот человек думает, будете знать, какую роль в его жизни играют эмоции.

В 30-е годы XX века Гордон Олпорт (1897–1967), профессор психологии Гарвардского университета, для своей новой работы в области психологии составил подробный список человеческих качеств. Он проштудировал «Новый международный словарь Вебстера» и

⁹ Karsten Stueber. Empathy //The Stanford Encyclopedia of Philosophy. – Spring 2014 Edition, Edward N. Zalta (ed.) //http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/empathy

выписал оттуда все слова, характеризующие личность.

Первоначальные 17953 записи он сократил до 4500 основных черт¹⁰. Их он разбил на три группы, которые назвал кардинальной, центральной и вторичной.

Кардинальные черты – это движущие свойства, которые формируют характер человека, например жажда славы.

Центральная группа – базовые черты, такие как пунктуальность и честность.

Вторичные черты – те, что проявляются только в определенной ситуации. Они включают отношения и предпочтения человека. Если кто-то боится выступить перед публикой, его страх проявляется только тогда, когда надо встать и высказаться.

Другие психологи продолжили и доработали исследование доктора Олпорта. В начале 80-х годов этот список сократился до пяти слов, составивших группу, которую Льюис Голдберг, почетный профессор Орегонского университета, назвал «Большой пятеркой»¹¹:

- добросовестность;
- доброжелательность (способность прийти к согласию);
- нейротизм (эмоциональная нестабильность);
- открытость опыту (интеллект);
- экстраверсия (общительность).

Каждый человек в той или иной степени обладает всеми пятью качествами. Именно их неповторимая комбинация и создает индивидуальность личности.

Добросовестность

Добросовестные люди трудолюбивы, отличаются ответственностью, надежностью, вдумчивостью, целеустремленностью и хорошо владеют собой. Они организованны и предпочитают работать над долговременными, а не краткосрочными проектами. Любят углубляться в детали и планировать наперед, а не действовать спонтанно.

Те, кому недостает добросовестности, обычно неорганизованны, ненадежны и быстро разочаровываются во всем.

Доброжелательность

Люди с высоким уровнем доброжелательности готовы к сотрудничеству, сострадательны, тактичны, скромны, обладают хорошим характером, заботливы, готовы помочь и согласны подстраиваться под других. Они доверчивы и склонны видеть в окружающих лучшее. Внимательны к потребностям других и хорошо ладят с ними.

Те, кому недостает доброжелательности, недружелюбны, равнодушны и не предпринимают никаких попыток наладить отношения. Они более склонны к соревнованию, чем к сотрудничеству.

Нейротизм

Люди с высоким уровнем нейротизма тревожны, не уверены в себе, подозрительны, уязвимы. Они чаще других испытывают негативные эмоции, такие как гнев, депрессия, чувство беспомощности. Легко расстраиваются, склонны копить обиды, беззащитны перед стрессом.

¹⁰ G. W. Allport, H. S. Odbert. Trait-names: A psycho-lexical study //Psychological Monographs, 47, 1936. – Whole № 211.

¹¹ Lewis R. Goldberg, Tina K. Rosolack. The Big-Five factor structure as an integrative framework: An empirical comparison with Eysenck's P-E-N model //The Developing Structure of Temperament and Personality from Infancy to Adulthood. Eds. C. F. Halverson Jr., G. A. Kohnstamm, R. P. Martin. – New York, Erlbaum, 1994. – P. 7–35.

Люди с низким уровнем нейротизма стабильны, уверены в себе, спокойны, легко справляются со стрессами. Именно поэтому в некоторых книгах эта категория называется «эмоциональная стабильность», а нейротизм считается негативным аспектом. Хочу напомнить, что нейротизм – это категория, с которой начинается «Большая пятерка», пусть даже отдельные авторы до сих пор отрицают это.

Открытость опыту

Люди с высоким уровнем открытости – нонконформисты с богатым воображением, обожающие выдвигать хорошие идеи. Обычно они обладают высоким интеллектом, фантазией, творческим потенциалом. Они от природы любознательны, стремятся к новым впечатлениям и не упускают возможности испытать что-то необычное, заняться чем-то новым. Склонны к независимости в делах и мыслях.

Люди с низким уровнем открытости нетерпимы, равнодушны, им быстро все приедается.

Экстраверсия

Люди, склонные к экстраверсии, предприимчивы, полны энтузиазма, это энергичные любители всего волнующего и стимулирующего. Им нравится быть в центре внимания. Они позитивны, общительны, разговорчивы, напористы. Стремятся находиться в компании и заводить новые знакомства.

Люди, не склонные к экстраверсии, застенчивы, легко смущаются и нервничают.

Вы можете проверить свой уровень этих качеств, пройдя специальный тест «Большая пятерка».

Как только вы определите, какая черта в большей степени свойственна тому или иному человеку, вы поймете, о чем он будет думать в любой ситуации.

Например, впервые встретившись на коктейльной вечеринке, люди начинают обмениваться любезностями, стараясь при этом подобрать ключи друг к другу.

Человек, ведущая черта которого – добросовестность, вдумчив и чуток. Он, скорее всего, придет на вечеринку вовремя.

Человек, ведущая черта которого – доброжелательность, коммуникабелен, легко находит общий язык с другими, интересуется людьми. Он сделает все, что в его силах, дабы окружающие чувствовали себя хорошо и комфортно.

Тот, у кого доминирует нейротизм, удивится, если он кому-то понравится, и будет переживать о том, какое впечатление производит. Он, скорее всего, начнет нервничать и тревожиться уже за несколько дней до мероприятия.

Человек, у которого ведущая черта – открытость опыту, способен поддерживать беседу практически на любую тему и внесет новый творческий дух в разговор.

Тот, кто в большей степени является экстравертом, легко возбудим, разговорчив, обожает находиться в центре внимания. Он будет общаться с несколькими людьми одновременно, часто улыбаться и смеяться, без труда подключится к беседе.

Хотя умение распознавать черты «Большой пятерки» не поможет вам узнать, о чем конкретно размышляет человек, оно даст ценные подсказки относительно его личности. Эти знания позволят понять, что человек скорее всего будет думать, говорить и делать в любой конкретной ситуации. Разумеется, гарантий не существует, ведь все иногда поступают вопреки своему характеру. Однако, поскольку это тяжело, к тому же вызывает стресс, мало кому удастся вести себя долгое время так, как ему обычно несвойственно. Следовательно, почти во всех случаях «Большая пятерка» обеспечит вас ценными ключами к пониманию наиболее вероятного хода мыслей других людей, а значит, вы сможете проникнуть в их разум.

Убеждения и представления

У всех нас есть масса ложных убеждений и предположений, влияющих на множество сторон нашей жизни. Все, что мы видим, слышим или делаем, проходит через фильтры убеждений, скрытых в подсознании. Прекрасно, если это позитивные убеждения, но, к сожалению, гораздо чаще встречаются негативные представления, которые ограничивают и подавляют наш потенциал. Печально, что большинство из них были внедрены в нас еще в раннем детстве, а мы приняли их, поскольку были детьми и верили всему, что нам говорили авторитеты, такие как учителя или родители.

К счастью, у нас также есть позитивные убеждения и представления, придающие смысл миру, в котором мы живем. Все они, хорошие и плохие, с годами становятся привычками.

Когда я учился в школе, учитель французского говорил мне, что у меня нет способности к языкам. Я поверил ему и тридцать лет даже не пытался учить иностранные языки, ведь я же знал, что я «бездарь».

Более двадцати лет назад я отправился на Франкфуртскую книжную ярмарку. Денег у меня было очень мало, и я остановился в маленьком городке за много миль от Франкфурта, поскольку не мог позволить себе жить в нем. Однажды утром я по ошибке сел не в тот поезд. Это был региональный экспресс, а не пригородная электричка, на которую я купил билет. Несмотря на вмешательство нескольких пассажиров, которые пытались за меня заступиться, кондуктор тут же оштрафовал меня. Это существенно подорвало мой бюджет, поэтому в последующие дни во Франкфурте я почти ничего не ел, если не считать завтрака, который был включен в счет за проживание в отеле. В Новую Зеландию я вернулся с решением выучить немецкий хотя бы настолько, чтобы не путать поезда, а если это все-таки случится, то сумею объяснить с кондуктором.

К моему удивлению, учить немецкий язык оказалось сравнительно легко. С тех пор я много раз посещал Франкфуртскую книжную ярмарку и получал от этих визитов куда больше удовольствия, ведь теперь я мог общаться с немцами на их языке. Оказалось, что я вполне способен выучить иностранный язык, однако большую часть жизни я верил в свою бездарность.

Когда моя мать была совсем маленькой, кто-то, кто был на год или два старше ее, сказал, что она не умеет петь. И она больше никогда не пела на публике, поскольку «знала», что не умеет. Она позволяла себе напевать только дома, хлопоча по хозяйству. На самом деле у нее был хороший голос и пела она вполне мелодично. Она сама лишила себя большого удовольствия, поверив в то, что заведомо было неправдой.

У всех нас разные убеждения и представления о мире. Когда вы передаете кому-то мысль, она сначала возникает в вашем разуме и проходит через фильтры и барьеры ваших личных убеждений и представлений. Человек, принявший вашу мысль, в свою очередь пропускает ее через свои собственные фильтры и пытается найти смысл в вашем послании.

Очевидно, что многие послания не будут поняты или будут истолкованы неправильно, поскольку все люди разные и видят жизнь с собственной уникальной точки зрения. Следовательно, прежде чем передавать телепатическое послание кому-либо, следует попытаться взглянуть на жизнь его глазами. Если вы сознательно сделаете это, вам удастся обойти фильтр убеждений и представлений этого человека, передавая и получая ясные мысли.

Конечно, если вы не верите, что телепатия возможна, вам будет трудно читать мысли, пока вы не измените свои убеждения.

Нельзя наладить с кем-нибудь тесную телепатическую связь, не достигнув сперва понимания. В следующей главе мы изучим множество эффективных способов установить взаимопонимание с людьми.

Как найти общий язык с окружающими

Важнейшая составляющая формулы успеха – умение находить общий язык с людьми.

Теодор Рузвельт

Намного проще читать мысли людей, когда вы хорошо друг друга понимаете, находитесь, как говорят психологи, в состоянии раппорта. Словари определяют раппорт как гармоничную эмпатическую или эмоциональную связь между двумя или несколькими людьми. Состояние раппорта возникает мгновенно, когда вы находитесь среди друзей или людей, которые вам нравятся. Именно поэтому вы так часто догадываетесь, о чем думает ваш друг, а уловить мысли незнакомого человека гораздо труднее. К счастью, существует множество техник, позволяющих установить взаимопонимание с людьми, что позволит без труда прочесть их мысли. Кроме того, вы обнаружите, что такой подход помогает во всех видах взаимодействия с окружающими.

Телепатический раппорт

Во введении я упоминал, как на уроках «заставлял» одноклассников оборачиваться. Это простое телепатическое упражнение может выполнить каждый. Существует и другой эксперимент, который вы, скорее всего, проделывали много раз, даже не задумываясь об этом. Мы всегда поступаем так, когда при встрече посылаем человеку дружественные мысли. Если приближаться ко всем с мыслями об открытости, дружбе, гармонии и содействии, окажется, что большинство людей воспринимает этот ваш посыл и отвечает тем же.

Можно даже сказать себе, знакомясь с человеком: «Похоже, мы сможем найти общий язык. Мы подружимся». Конечно, если думать таким образом, то и действовать вы будете соответственно, и ваше дружелюбие и позитивный настрой отразятся на лице, теле, в действиях, голосе и словах.

Это применимо как для группы, так и для общения один на один. Я годами работал в индустрии развлечений и знаю многих артистов, которые перед выходом на сцену всегда говорят себе, что любят аудиторию. Зал читает их мысли и ведет себя соответственно.

Сила концентрации

Один из способов достичь раппорта – полностью сосредоточиться на собеседнике. Забудьте о себе и делайте все возможное, чтобы человек чувствовал себя комфортно и спокойно.

Недавно я обучал молодого иллюзиониста, который ужасно страдал от страха сцены. Перед каждым представлением он переживал, что публика не примет его, что он не произведет должного впечатления и провалит трюк. Все свое внимание он сосредоточивал на себе, а не на людях, которые платили ему за представление. Но едва он стал концентрироваться на том, как и чем порадовать публику, его выступления улучшились и стали намного популярнее у зрителей. Вдобавок исчез и страх перед сценой.

Вот несколько техник, которые помогут вам установить раппорт. Первая заключается в том, чтобы соответствовать настроению собеседника. Независимо от того, в каком вы настроении, всегда приятно находиться в обществе человека в том же состоянии духа. Поговорка «горе любит компанию» правдива. Несчастливые тянутся к другим несчастным. Счастливые предпочитают общество счастливых. Энергичные люди любят таких же энергичных. Людям нравятся те, кто похож на них.

Легче достичь взаимопонимания, когда вы в том же настроении, что и собеседник. Если вы от природы энергичны, общительны и хотите установить раппорт с тем, кто молчалив и

застенчив, вам стоит унять свою активность, пока взаимопонимание не наладится. Соответственно, если вы спокойный человек, нужно подстегнуть себя, чтобы найти общий язык с более коммуникабельным собеседником.

Вам кажется малореальным то, что можно произвольно приспособливаться к чьему-то настроению? Однако вы делаете это машинально, общаясь с друзьями. Когда вы приходите к другу, который так и пышет радостью, вы сами не успеваете заметить, как его настроение передается вам. И наоборот, если ваш друг печален и подавлен, уровень вашей энергии автоматически падает. Когда раппорт будет установлен, вы постепенно вернетесь к обычному состоянию своей личности, и, возможно, теперь другие люди будут подстраиваться под вас.

Отзеркаливание

Отзеркаливание – термин, который описывает ситуацию, когда два человека имитируют язык тела и движения друг друга. Как и регулирование уровня собственной энергии в соответствии с уровнем собеседника, отзеркаливание происходит неосознанно, когда рядом находится человек, который вам нравится. Можете проверить это, общаясь с другом. В какой-то момент сделайте паузу и отметьте положение своего тела, а потом посмотрите на друга. Есть вероятность, что вы приняли похожие позы. Например, если ваши руки лежат на столе, ваш приятель, скорее всего, также положит свои на стол.

Если вы сознательно отзеркаливаете чью-то позу, нужно делать это внимательно, осторожно, ненавязчиво. Копирование чужой позы может вызвать обиду, если человек решит, что вы намеренно его передразниваете.



Отзеркаливание

Когда вы научитесь замечать, как двое, находящиеся в состоянии раппорта, бессознательно отзеркаливают положение тел друг друга, начните присматриваться к группам людей и попытайтесь определить, между кем есть раппорт, а между кем его нет. Я

люблю делать это, сидя в кафе рядом с домом. Можно легко понять, кто из посетителей дружит, какие пары в ссоре, у кого деловой разговор и так далее.

Можно также поэкспериментировать с намеренным несоответствием своей позы положению собеседника. Вы увидите, что течение разговора и реакция партнера на вас изменятся. Как только вы начнете отзеркаливать человека опять, вы отметите, что вы оба заметно расслабились и общение снова протекает свободно.

Впервые узнав об отзеркаливании, я пытался применить этот трюк с каждым собеседником. Но скоро обнаружилось, что он не проходит с нервными, непоседливыми людьми – они постоянно меняют позу. Они сразу же замечали любую попытку отзеркалить их, и это вызывало обратный эффект.

К счастью, кое-что можно предпринять, даже если вы оказались в компании такого непоседы. Эта техника называется перекрестным копированием.

При перекрестном копировании вы отображаете положение собеседника при помощи других частей тела. Например, если человек сидит, скрестив ноги, вы можете скрестить руки. Если его ноги не скрещены, разведите в стороны руки.

Если собеседник барабанит пальцами по столу, начните притопывать ногой или слегка покачивать головой, как бы следуя ритму песни.



Перекрестное копирование

Отзеркалив собеседника, вы должны проверить, установился ли раппорт. Подождите 2–3 минуты и слегка измените позу. Если вы в раппорте, другой человек тоже изменит позу. Это произойдет не мгновенно, а займет от нескольких секунд до двух минут. Измененная поза собеседника не обязательно будет точной копией вашей, но это подскажет вам, что он подсознательно подражает вам и находится с вами в раппорте.

Это можно сделать только один раз в течение беседы. Если будете продолжать проверку постоянно, вы рискуете потерять состояние раппорта.

Но можно повторить это действие, чтобы восстановить прерванный раппорт – например, если прозвучал телефонный звонок или кто-то заговорил с вами на совершенно другую тему.

Синхронизация дыхания

Подстроить свой ритм дыхания под ритм другого – еще один действенный способ достичь состояния полного контакта. Собеседник этого не заметит, но раппорт будет установлен на уровне подсознания.

Этот способ можно использовать отдельно или усилить общее состояние раппорта, сочетая его с отзеркаливанием. Проще всего сделать это, понаблюдав за движением плеч и груди человека, а затем подстроив свое дыхание под его вдохи и выдохи.

Это также позволит установить раппорт при разговоре по телефону. Вы не сможете скопировать позу собеседника, не видя его, зато наверняка сумеете подстроиться под его дыхание.

Визуалы, аудиалы и кинестетики

Мы понимаем реальность на основе того, что мы видим, слышим и ощущаем. Обоняние и осязание тоже задействованы в процессе восприятия, но их влияние значительно меньше. Разумеется, люди используют все чувства, но у большинства доминирует только одно из них.

Того, кто воспринимает мир в основном с помощью зрения, называют визуалом.

Соответственно, тот, кто воспринимает мир главным образом на слух, является аудиалом.

Тот, чье восприятие основано больше на прикосновениях и ощущениях, именуется кинестетиком. (Термин «кинестетик» происходит от древнегреческих корней *cine* – «приводить в движение» и *aesthesis*, что значит «чувство, ощущение».)

Независимо от нашего ведущего чувства, мы используем и остальные. Человек, являющийся в основном аудиалом, полагается и на зрение, и на осязание. Но все же он больше доверяет слуху, чем, скажем, зрению.

Визуал

Около 60 % населения Земли – визуалы. Это показывает, насколько мощным инструментом является зрение. Визуалы любят наблюдать и рассматривать. Они хорошо запоминают прочитанное.

Произнося сложное слово, они «видят» его перед глазами. Визуалы быстро говорят и много жестикулируют для большей выразительности.

Поскольку речь всегда тесно связана с мыслями, визуалы часто употребляют такие фразы: «я вижу, что ты хочешь сказать», «все ясно», «представляю эту картину», «с глазу на глаз», «будем иметь это в виду», «рассмотрим этот вопрос», «моя точка зрения».

Аудиал

Около 30 % населения – аудиалы. Такие люди любят приятные звуки, но больше других страдают от резкого шума, например от воя сирен. Они любят поговорить и легко завязывают беседу. Однако они любят и слушать, и хорошо запоминают, что говорят другие. Они тонко улавливают интонации собеседника и легко могут обидеться на замечание или критику, если тон говорящего покажется им резким или грубым. Они частенько напевают или разговаривают сами с собой.

Они не любят спешку и предпочитают тщательно проанализировать информацию, прежде чем действовать.

Аудиалы часто употребляют такие выражения: «звучит заманчиво», «что-то щелкнуло у меня в мозгу», «кричащие цвета», « послушайте», «ну как, по-твоему, это звучит?»

Кинестетик

Примерно 10 % людей по преимуществу являются кинестетиками. Они живут в мире тактильных ощущений. Никто не способен выразить радость любви и счастья лучше кинестетика. У них сильно развито осязание, поэтому им хорошо удается любая тонкая ручная работа. Их реакция на прикосновение показывает, что им нравятся рукопожатия, объятия, похлопывания по спине или плечу и прочие физические знаки внимания. Они любят движение, им лучше думается на ходу. Кинестетики действуют, основываясь на ощущениях, и часто принимают решения на основе эмоций.

Они склонны употреблять выражения: «нутром чую», «чувствую, что это правильно», «касательно того вопроса», «ухватить суть», «приложить руку», «держать себя в руках», «что ты чувствуешь по этому поводу?»

Определив, какое чувство у собеседника ведущее, вы можете установить с ним раппорт, употребляя слова, на которые он хорошо откликается. Если, например, вы скажете «Да, я вижу» в ответ на реплику визуала, вы окажетесь на правильном пути и раппорт скоро будет налажен.

Вот пример беседы между двумя людьми с разными ведущими чувствами:

ДЖОН: Вау! Ты сегодня красивая, как картинка!

КАРЕН: Что-то я этого не ощущаю.

ДЖОН: Но ты выглядишь отлично.

КАРЕН: Мне тяжело и тошно. Чувствую, я простудилась.

ДЖОН: Ладно, я вижу, наши планы на вечер меняются.

Очевидно, что Джон – визуал, а Карен – кинестетик. Разговор, судя по всему, вызовет раздражение у обоих, поскольку они говорят на разных языках. А вот так мог бы звучать их диалог, если бы Джон обратил внимание на то, какую репрезентативную систему предпочитает Карен:

ДЖОН: Вау! Ты сегодня красивая, как картинка!

КАРЕН: Что-то я этого не ощущаю.

ДЖОН: Давай я тебя обниму. Тебе нужно немного заботы.

КАРЕН: Мне тяжело и тошно. Чувствую, я простудилась.

ДЖОН: Бедняжка. Давай обниму тебя покрепче. Не стоит идти гулять, лучше останемся дома, я могу о тебе позаботиться. Как ты себя чувствуешь?

Обращаясь к Карен на том же языке, которым она предпочитает выражаться, Джон налаживает раппорт, как он и хотел.

Тест «Кто я – визуал, аудиал или кинестетик?»

Этот тест поможет вам определить ваше ведущее чувство. Конечно, вы, как и прочие люди, используете все три, но одно из них является для вас главным.

Когда учитесь обращаться с новым электронным устройством, вы:

- А – читаете инструкцию;
- Б – просите кого-то объяснить вам, как оно работает;
- В – пытаетесь разобраться методом «проб и ошибок».

Делая покупки, вы:

- А – рассматриваете разные варианты, а потом уже решаете, что купить;
- Б – обращаетесь к персоналу магазина за помощью и советом;
- В – ощупываете предмет, берете его в руки, если это одежда – примеряете.

Когда сердитесь, вы:

- А – постоянно представляете то, что вас разозлило;
- Б – кричите, ругаетесь и рассказываете всем и каждому, что произошло;
- В – мечетесь по дому или офису, хлопая дверями и швыряя предметы.

Когда пишете слово с трудной орфографией, вы:

- А – словно бы видите слово перед собой и сверяетесь с этим образом;
- Б – проговариваете слово вслух или про себя;
- В – следите за своими ощущениями, произнося слово.

Когда вас что-то тревожит, вы:

- А – визуализируете все, что может пойти не так;
- Б – рассказываете сами себе о проблеме;
- В – суетитесь, расхаживаете взад-вперед, барабаните пальцами по поверхностям, притопываете, не находите себе места.

Принимая решение, вы:

- А – рисуете все возможные варианты в уме;
- Б – прислушиваетесь к мысленному диалогу;
- В – прикидываете, как будете себя чувствовать, когда выбор воплотится в жизнь.

Встретив старого друга, вы говорите:

- А – «Как я рад(-а) тебя видеть!»
- Б – «Как я рад(-а) слышать твой голос!»
- В – «Давай обнимемся!»

Когда отдыхаете, вам нравится:

- А – смотреть телевизор или ходить в кино;
- Б – читать книгу или слушать музыку;
- В – заниматься физическим трудом, например по дому, в саду, или спортом.

Гуляя по незнакомому городу, вы:

- А – берете с собой карту, чтобы сверяться с ней;
- Б – просите людей подсказать дорогу;
- В – следуете инстинкту.

Слушая песню, вы:

- А – подпеваετε, произнося текст вслух или про себя;
- Б – вслушивается в музыку и текст;
- В – двигаетесь в такт музыке.

Что вам ярче всего запомнилось из последней поездки на море?

- А – прекрасный вид: солнце, голубое небо, золотой песок;
- Б – шум прибоя и ветра, крики птиц, голоса людей;
- В – ощущение песка под ногами, прохлада воды, прикосновение бриза к лицу.

Когда выполняете задание по работе, вы предпочитаете:

- А – иметь в уме четкую картину того, что требуется сделать;
- Б – чтобы кто-то рассказал вам, что нужно сделать;
- В – ощущать, как правильно сделать то, чего от вас хотят.

Одна из ваших сильных сторон – это умение:

- А – видеть, что происходит;
- Б – слышать, правильно ли все звучит;
- В – осознавать свои ощущения и действовать в соответствии с ними.

Общаясь с людьми, вы чаще говорите:

- А – «Я вижу, к чему вы клоните»;
- Б – «Я вас услышал(-а)»;
- В – «По моим ощущениям, это правильно».

Когда находитесь в состоянии раппорта с кем-то, вы:

- А – видите его приятным в общении, привлекательным человеком;
- Б – слышите, что он или она высказывает свои мысли так же, как вы;
- В – ощущаете, что человек испытывает к вам те же чувства, что и вы к нему.

Подсчитайте количество вариантов А, Б и В, и вы поймете, какой тип восприятия у вас ведущий. Преобладание ответов А означает, что вы визуал, Б – аудиал, а В – кинестетик.

Поскольку каждый из нас пользуется всеми тремя чувствами, результат не всегда очевиден. Например, ясно, что тот, кто дал девять ответов А, четыре Б и два В, является визуалом. Но картина будет не так очевидна, если кто-то даст пять ответов А, пять Б и пять В. В таком случае следует через несколько дней пройти тест заново. Если результат не изменится, значит, вы одинаково хорошо владеете всеми тремя основными чувствами. Одно из них, скорее всего, слегка доминирует, но во многих ситуациях ваши действия основываются и на остальных двух.

Как почувствовать энергию других людей

Вы когда-нибудь входили в комнату, где только что произошла ссора? Даже если присутствующие кажутся спокойными и веселыми, вы, скорее всего, ощутите напряжение и гнев, повисшие в воздухе. Вы, вероятно, замечали, что подобное также случается, когда вы оказываетесь в обществе нервных, больных или обеспокоенных людей. И хотя они не скажут ни слова, вы безошибочно уловите энергию, излучаемую ими. Всякий раз, проводя время с друзьями, вы непременно воспринимаете их вибрации или персональную энергию. Вы всегда знаете, когда они печальны, расстроены либо подавлены, а когда игривы, веселы и жизнерадостны.

Совсем недавно я встретил одну женщину и тут же почувствовал волну горя и печали, исходящую от нее. Я удивился, ведь это была привлекательная, хорошо одетая дама средних лет с теплой дружелюбной улыбкой. У нее был совершенно беззаботный вид. Позже я узнал,

что ее единственный сын погиб в автокатастрофе три месяца назад.

Когда-то я работал с супружеской парой, у которой был совместный бизнес. Они постоянно спорили и ссорились по любому поводу, и сгустившуюся напряженную атмосферу в их офисе можно было прямо-таки резать ножом. Многие потенциальные клиенты обращали внимание на ощущение тяжести, царящее в помещении, даже когда их обоих там не было. Я уверен, они потеряли из-за этого массу прибыли.

У некоторых людей чувствительность к такого рода энергиям даже слишком развита. Может показаться, что это полезное свойство, но чрезмерно восприимчивым людям живется не так уж легко.

«Меня начинает тошнить, когда люди поблизости испытывают печаль или другие негативные чувства. Я так легко улавливаю эти эмоции! – жаловалась мне одна дама. – Обожаю находиться среди радостных людей, их чувства я тоже воспринимаю. К сожалению, похоже на то, что я обречена работать с теми, от которых так и несет негативом. Мне тяжело посещать кого-нибудь в больнице, потому что я ощущаю чужую боль. А еще я ненавижу бывать в толпе, так как меня захлестывает чужая энергия».

Большинство людей улавливает чувства других от случая к случаю, но не постоянно. Умея это, вы сможете научиться распознавать эмоции окружающих, когда пожелаете.

На самом деле вы постоянно «читаете» людей и ситуации. Ведь вы по-разному ведете себя на свадьбе, на деловой встрече или на корпоративной вечеринке. Вы поворачиваетесь к людям и предметам, чтобы лучше воспринимать их. И скрещиваете руки на груди, когда осознаете, что нужно защищаться, если чужая энергия слишком сильна. И вы видите эмоции других людей, особенно если от природы внимательны.

Вот упражнение, которое поможет вам развить чувствительность.

Одиночное упражнение на чувствительность

Сядьте поудобнее. В течение нескольких секунд с усилием потрите одну ладонь о другую. Разведите руки с ладонями, повернутыми внутрь, примерно на 30 см. Медленно сведите руки вместе. В определенный момент, скорее всего, когда ладони окажутся на расстоянии 3–5 см друг от друга, вы почувствуете слабое сопротивление, как если бы сдавливали резиновый мяч. Поэкспериментируйте с этим «мячом», сжимая его и снова отпуская. Соедините руки на несколько секунд, затем медленно разведите их. Вероятно, вы отметите легкий холодок в ладонях и кончиках пальцев.

Когда ощутите это, разведите руки в стороны, резко встряхните кистями, а потом снова установите их на расстоянии примерно 30 см. На это раз представьте, что держите большой воздушный шар, сожмите его и прочувствуйте все перемены, происходящие в ладонях. Возможно, вы ощутите, что шар пружинит, или уловите различные потоки энергии в своих руках.

Затем смените обстановку. Если вы сидели в теплой комнате, перейдите в неотапливаемое помещение, опять разведите руки и сосредоточьтесь на своих ощущениях. Ясно, что вы заметите разницу в температуре, но, возможно, и что-то другое. Продолжайте эксперимент во дворе, в гараже, на чердаке. Попробуйте сделать это в разных местах и проследите, что изменилось.

Следующий шаг – эксперименты с людьми. Этим можно заниматься везде, где бы вы ни находились. Посмотрите на человека и попробуйте ощутить его энергию. В этом нет ничего странного или необычного. Все дело в том, чтобы обращать внимание и быть восприимчивым к любым эмоциям или мыслям, приходящим к вам. Чтобы получить информацию, не надо напрягаться. Если вы останетесь восприимчивым, информация сама будет течь к вам. Большая часть этой информации, скорее всего, окажется позитивной. Но временами вы будете чувствовать боль, отвращение и даже гнев.

Упражнение на чувствительность с партнером

Это очень приятное упражнение наполнит энергией и вас, и вашего партнера.

Встаньте лицом друг к другу на расстоянии 1–1,5 м. Направьте энергию своему партнеру. Одновременно он должен посылать энергию вам. Это создаст поток энергии, который усилит раппорт, а также даст информацию. Как и в одиночном упражнении, не нужно особенно стараться, пытаясь ее получить. Просто сосредоточьтесь на том, чтобы посылать свою энергию, и получайте удовольствие, принимая энергию, передаваемую партнером.

Когда вам это удастся, поэкспериментируйте, увеличив дистанцию сначала на несколько метров, затем до 100 м и наконец до километра и больше. Со временем вы сможете воспринимать энергию вашего партнера, где бы он ни находился.

Таким же образом можно чувствовать целые группы людей. Вы, вероятно, ощущали, как сгущается энергия над толпами, собирающимися на спортивные игры, шоу, концерты. Как только вы начнете это осознавать, вы сможете практиковать данное упражнение где угодно. Экспериментируйте во время распродажи одежды в большом магазине, стоя в очереди на почте или в супермаркете, в автобусе или самолете.

Это знание поможет вам установить раппорт с людьми, а также избежать опасности. Если, к примеру, вы почувствуете, что настроение толпы становится агрессивным, вы успеете уйти, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Теперь, когда вы знаете, как устанавливать раппорт с людьми, вы готовы понять, что они думают. Фактически вы уже умеете это. В следующей главе мы сделаем большой шаг вперед и рассмотрим, как выражение лица и движения глаз позволяют нам читать мысли.

Глава 4

Я могу читать тебя, как книгу

Ты можешь читать меня, детка, как открытую книгу.
Уилл Хоудж

Сами того не зная, вы, как и все прочие, высказываете свои мысли и чувства посредством выражения лица и языка тела. Представьте, что вы находитесь на каком-либо мероприятии и знакомитесь с человеком. Уже через несколько секунд вы составите определенное представление о нем, основанное на том, как он стоит, ходит, держит голову, в каком положении его руки и ноги. Все это раскрывает его мысли, чувства и эмоции откровеннее, чем все, что он говорит.

Люди редко анализируют жесты и манеру поведения других, но подмечают их подсознательно и принимают решения на основе того, что восприняли. Именно поэтому порой вы, сами не зная почему, ощущаете мгновенную симпатию или антипатию к тому или иному человеку. Если вас спросить позже, вы, возможно, ответите, что он недружелюбно посмотрел или казался слишком самодовольным. Однако такие рассуждения возникают лишь потом. Первое впечатление формируется на основе языка тела.

К счастью, подмечать подобные вещи можно осознанно, а не только бессознательно, и это очень полезный навык, которому стоит научиться. На самом деле вы уже много знаете об этом. Увидев на общественном мероприятии человека, который все время смотрит в пол, вы поймете, что он смущен или чем-то расстроен. Если собеседник держит руки скрещенными, вы решите, что ему, вероятно, неинтересны ваши слова. А когда позже вам встретится кто-то, кто будет поддерживать с вами постоянный визуальный контакт, этот человек, скорее всего, понравится вам, так как вы подумаете, что он искренне увлечен тем, что вы говорите. Вы обычно сразу можете определить, что кто-то скучает, устал, заинтересован или равнодушен. На лицах окружающих вы легко распознаете радость, печаль, страх, гнев,

удивление, отвращение, удовольствие. Вы можете сказать, что кого-то трясет от ярости, а кто-то равнодушно пожимает плечами, один в нетерпении барабанит пальцами по столу, а другой хлопает себя по лбу, показывая, что забыл что-то.

Все это говорит о том, что вы уже многое знаете о языке тела. Даже если вы не в состоянии читать мысли в прямом смысле слова, люди решат, что вы это можете, если вы начнете сознательно обращать внимание на невербальную коммуникацию. Удивительно, но вы умели это уже через несколько недель после рождения. Младенцы обожают смотреть на лица и быстро учатся имитировать выражения близких. В два месяца младенцы начинают реагировать на эмоциональное состояние тех, кто о них заботится. Нэнси Айзенберг, профессор психологии Государственного университета Аризоны, утверждает, что «в возрасте двух месяцев дети отслеживают выражения лиц взрослых и ведут себя, руководствуясь этим»¹². Подрастая, дети естественным путем изучают язык тела и выражения лиц своих товарищей во время игр и общения. Также они учатся этим навыкам у других важных для них людей, особенно у нянь и учителей.

Основной секрет умения читать язык тела заключается в наблюдательности. Что вы подумаете, если кто-то, получив подарок, воскликнет: «Какая красота! Я в восторге!» – и только потом улыбнется? В этом случае что-то не так с порядком действий. Если человек действительно в восторге, он улыбнется, уже открывая подарок и произнося слова, а не после этого. Что вы подумаете, когда кто-то скажет: «Я люблю тебя» – но при этом нахмурится? Если не наблюдать за происходящим, можно упустить нечто важное.

Оба случая – примеры неконгруэнтности. Чтобы вы были конгруэнтны и, соответственно, чтобы вам верили, ваш язык тела, тон голоса и выбор слов должны быть синхронизированы. Это часто называют тремя В-факторами – визуальным, вокальным и вербальным. Именно поэтому случается так, что человек вроде бы говорит правильные вещи, но после его ухода вы думаете: «Я ему не доверяю». Если человек конгруэнтен, вы, скорее всего, ему поверите.

Кроме того, нужно обращать внимание на чувства и интуицию. Ваше подсознание знает намного больше, чем вы думаете. Всякий раз, когда испытываете неуверенность в ситуации или человеке, позвольте своему чутью передать необходимую информацию сознанию. Для этого надо только сделать паузу и сосредоточиться на своих ощущениях. Эмоции и намерения людей раскрываются в языке их тела, а вы регистрируете эту информацию подсознательно. Прислушайтесь к своим ощущениям и интуиции, и это позволит сознанию получить сведения, на основе которых можно действовать.

Глаза

Глаза – самая выразительная часть лица. Неудивительно, что они считаются зеркалом души. Глаза выдают весь спектр человеческих эмоций, от любви до ненависти. Потому и появились фразы «убить взглядом», «есть глазами», «у него блудливые глаза».

Виктор Гюго (1802–1885), знаменитый французский писатель, автор многих книг, в том числе романов «Собор Парижской Богоматери» и «Отверженные», прославился не только своими сочинениями, но и многочисленными любовными связями. Его мемуары содержат множество историй его сексуальных походов. Кроме того, в них даются ценные советы, как добиться успеха у женщин. Гюго пишет: «Когда женщина говорит с вами, мсье, читайте, что она хочет сказать, по ее глазам». Другими словами, он обращал внимание на то, что отражалось в глазах женщин, расположения которых он добивался, и посылал им те же сигналы. Слушая, что люди хотят «сказать глазами», вы получите прямой доступ к их настоящим мыслям и чувствам, которые могут существенно отличаться от того, что они

говорят.

Глаза выдают широкий спектр переживаний, таких как доверие, любовь, желание, обида, гнев, смущение, нетерпение. Увидев любое из этих чувств в глазах собеседника, вы будете точно знать, что происходит в его голове.

Глаза выражают интерес

Зрачки выдают и интерес, и незаинтересованность. Расширенные зрачки являются признаком любопытства, возбуждения, удивления или страха. Они означают открытость мозга к восприятию информации. Если зрачки, наоборот, сужены, это говорит об отсутствии интереса или равнодушии. Эти нюансы нельзя учитывать при плохом освещении, так как если света недостаточно, зрачки у всех расширяются. Если свет в помещении слишком ярок, зрачки сужаются. Следовательно, прежде чем решить, что вы кому-то небезразличны, следует оценить освещение в комнате и понять, как оно влияет на ситуацию.

Если кто-то увлечен вами, его зрачки увеличатся. Это даст вам понять, что у человека на уме.

Вы можете проверить это, глядя себе в глаза в зеркале; вы увидите, как зрачки расширятся, когда вы подумаете о чем-то приятном.

Как известно, Аристотель Онассис (1906–1975), греческий магнат-судовладелец, во время деловых переговоров никогда не снимал темные очки, чтобы никому не позволить прочесть выражение своих глаз. Кроме того, он настаивал, чтобы люди, с которыми он вел дела, не надевали темные очки. Это давало ему огромное преимущество при заключении сделок.

Когда кто-то удивлен, взволнован, возбужден, его глаза широко раскрыты, а зрачки увеличены. Если неожиданность приятная, зрачки такими и останутся. Однако, если человек обнаружит нечто отталкивающее, через долю секунды зрачки сузятся.

Нравится или нет?

Можно определить, что вы нравитесь кому-то, по тому, как он на вас смотрит. Взгляд того, кому вы нравитесь, будет часто обращен к вам. Тот, кому вы неприятны, постарается смотреть на вас как можно реже. В обоих случаях вы поймете, что человек думает о вас. Иногда это происходит произвольно: естественно смотреть на то, что вызывает у вас интерес, и так же естественно отводить взгляд от всего, что вас не затрагивает.

Зрительный контакт

Прямой зрительный контакт говорит об интересе. Это также признак честности, искренности, доверия и открытости. Если во время знакомства человек будет смотреть вам в глаза дольше обычного, вы, вероятно, сочтете его привлекательным.

Зрительный контакт играет большую роль в повседневном общении. Подсчитано, что тот, кто говорит, поддерживает зрительный контакт от 40 до 60 % времени, а тот, кто слушает, – около 80 % времени¹³.

В западном мире прямой зрительный контакт – социальная необходимость. Людей, которым трудно его поддерживать, порой неправильно понимают. Застенчивым особам часто бывает тяжело смотреть в глаза другим, и некоторые ошибочно считают их лживыми или думают, будто им есть что скрывать. Собеседники могут решить, что этот человек говорит неправду. Например, им покажется, что он чувствует вину или стыдится чего-то.

Тем не менее тревожным, нервным или пугливым людям сложно смотреть на других в

¹³ Ken Cooper. *Nonverbal Communication for Business Success*. – New York, AMACOM, 1979. – P. 75.

упор. В некоторых культурах прямой взгляд считается непристойным. Люди с аутизмом или синдромом Аспергера также обычно избегают зрительного контакта.

По тому, как вы поддерживаете визуальный контакт, говорящий определяет, насколько вы внимательно его слушаете. Если ваш взгляд начнет блуждать, он подумает, что его слова вам неинтересны.

Тот, кто все время смотрит поверх вашего плеча или на других людей, когда вы что-то рассказываете, ведет себя грубо и оскорбительно. Он ищет более важного или занимательного собеседника.

Прямой пристальный взгляд может означать как любовь, так и ненависть. Вы можете прочесть чувства и эмоции любящего вас человека в его глазах. Тот, кто пожелает вас запугать, угрожающе уставится на вас.

Поймав чей-то взгляд, вы сможете понять, что на уме у человека, опять-таки по его глазам. Расширенные зрачки подскажут, что вы ему нравитесь, а суженные – что он сердится и настроен враждебно.

Выражение глаз

Выражение глаз дает ценную возможность проникнуть в чужие мысли. Например, если кто-то непроизвольно сужает глаза, это признак неодобрения.

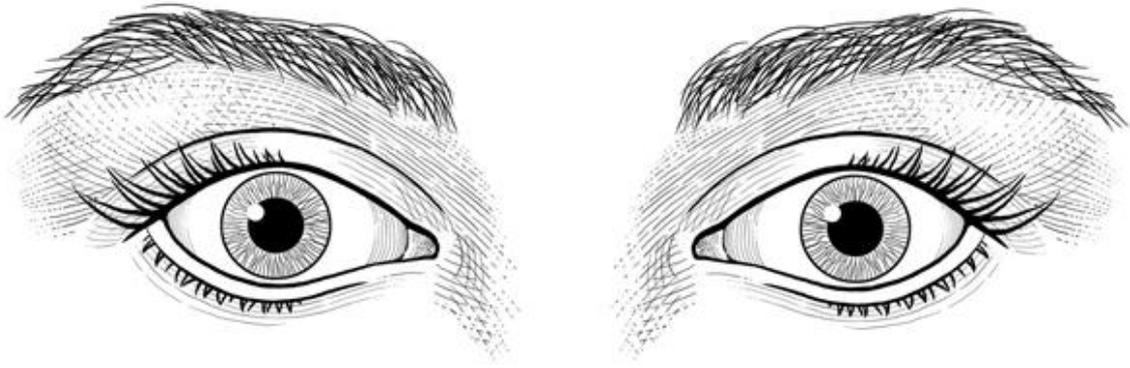
Взгляд в упор

Взгляд в упор, обычно сопровождающийся нахмуренными бровями, выражает гнев. Рассерженный человек смотрит прямо на предмет своего раздражения, широко раскрыв глаза, молчаливо требуя от другого человека прекратить безобразие.

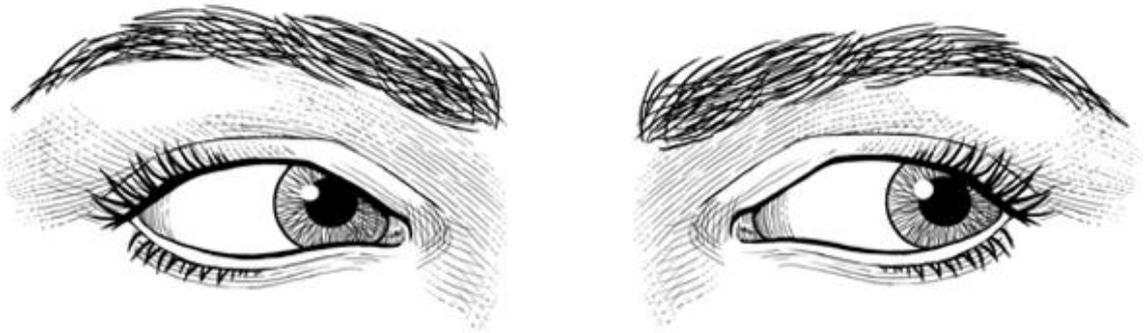
Страх

Когда кто-то напуган, его глаза расширяются, а брови поднимаются. Нижние веки напряжены, губы вытягиваются в прямую линию. Зрачки расширены, глаза моргают чаще обычного. Все это создает такое выражение, как у «оленья, застывшего в лучах фар».



Взгляд в упор***Страх*****Бегающие глаза**

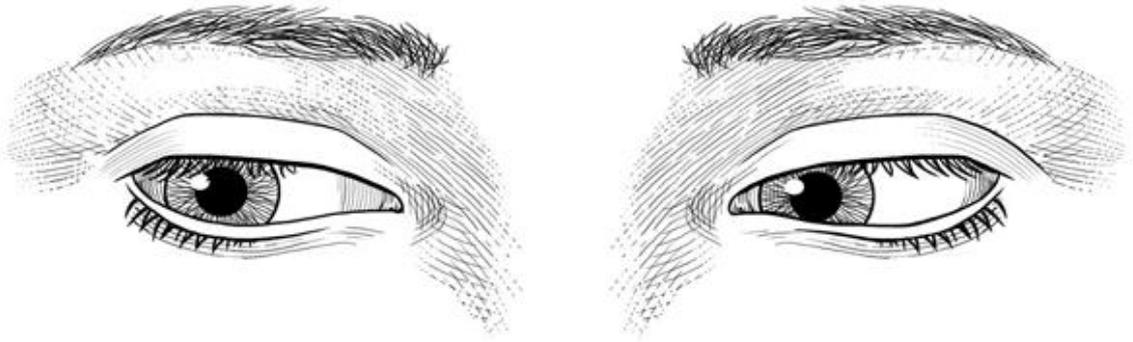
Когда людям тревожно или дискомфортно, их взгляд начинает словно метаться по сторонам. Это может быть признаком расстройства, беспокойства, смущения или неискренности. Именно из-за неискренности такой взгляд называют «бегающим». В подобных случаях многие заключают, что собеседник лжет или что-то скрывает. Бывает и так, но, скорее всего, он не чувствует себя в безопасности или нервничает.

***Бегающие глаза***

Если взгляд человека резко мечется из стороны в сторону, это означает, что он испытывает сильную тревогу или панику, отчаянно хочет выпутаться из тяжелой ситуации. А если он при этом еще и смотрит вниз, это признак страха, вероломства, предательства, трусости.

Взгляд вниз

Люди, находящиеся в подчиненном положении, опускают глаза, чтобы не вызвать раздражения у тех, кого считают выше себя. Это скорее произвольное, чем подсознательное действие. В прежние эпохи люди с высоким статусом были вольны смотреть, куда захотят, а люди с низким статусом не всегда обладали этим правом. Даже в наше время люди выражают смирение, склоняя голову в присутствии королевской особы или того, кто выше по статусу.



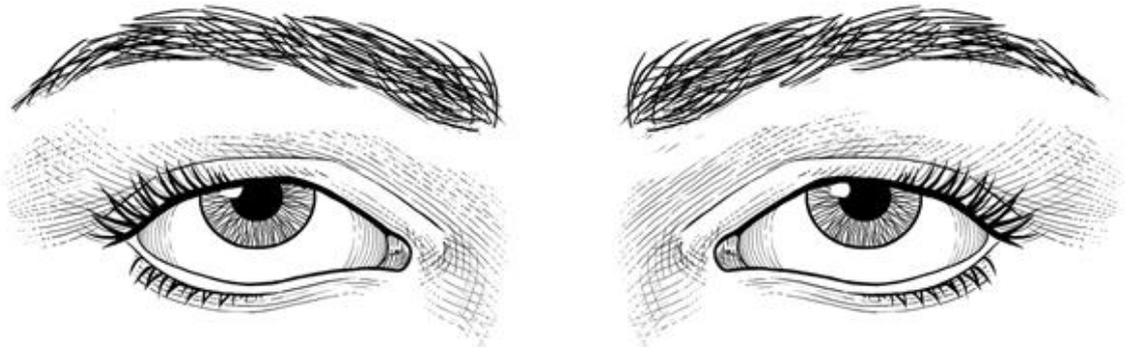
Взгляд вниз

Взгляд, направленный вниз, – часто признак застенчивости или неуверенности. Он также может быть и признаком вины или нечистой совести.

Взгляд вверх

Если кто-то закатывает глаза, слушая другого человека, значит, ему скучно или совсем не нравится, как идет беседа.

Взгляд, поднятый к потолку, может быть признаком изумления, однако чаще он демонстрирует нетерпение. Мой коллега имел привычку постоянно рассказывать одни и те же истории. Когда он это делал, кто-нибудь обязательно закатывал глаза, как бы говоря: «Ну, началось».



Взгляд вверх

Взгляд поверх очков

Это выражение главенства и снисходительности. Иногда такой взгляд бывает угрожающим, если тот, кто смотрит поверх очков, наклоняет при этом голову. Помню одного из моих школьных учителей, который часто выражал недовольство поведением учеников с помощью этого жеста.



Взгляд поверх очков

Закрытые глаза

Когда кто-то получает плохую новость, его глаза на миг закрываются в подсознательной попытке отрицать неприятную информацию. Порой человек даже закрывает рукой один или оба глаза, трет веки, зажмуривается. Если он держит что-то в руках, например газету или книгу, то заслонит лицо этим предметом. В этот момент он пытается взять контроль над негативными эмоциями.

Касаясь глаз при разговоре, человек демонстрирует, что он не в восторге от слов собеседника. Если он прячет глаза, это также может означать, что он расстроен, несчастен или чувствует угрозу. Лжецы иногда опускают глаза, но только не самые опытные из них – те, наоборот, будут нарочито сверлить вас взглядом.

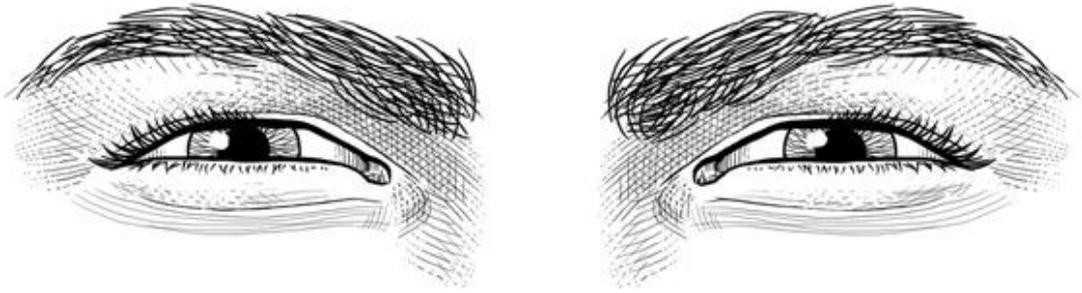
Взгляд искоса

Люди обычно смотрят искоса, когда вынуждены общаться с теми, кого не любят и кому не доверяют. Если кто-то вас терпеть не может, но должен смириться с вашим присутствием, он, скорее всего, будет бросать на вас косые взгляды. Косой взгляд порой длится долю секунды, но его легко распознает любой, кто его заметит.

Люди также смотрят косо, когда им неловко или неудобно. Если при этом они хмурят брови, это признак потери доверия.

Когда кто-то бросает косые взгляды, читая контракт или другой важный документ, – это указывает на сомнения. Хорошие продавцы знают об этом и сразу же принимаются объяснять, что означает слово, вызвавшее затруднения.

Некоторые люди намеренно бросают косые взгляды исподлобья, чтобы напугать других и заставить их делать что-то по своему желанию.



Взгляд искоса

Суженные глаза, сморщенный лоб, поднятая бровь выражают недоверие или сомнение. Человек спрашивает себя, что происходит.

Моргание и дрожание век

В обычной ситуации человек моргает шесть-восемь раз в минуту. Но когда люди нервничают, раздражены, напряжены или подавлены, они моргают чаще. Человек не прекратит моргать, пока не придет в себя. Президент Ричард М. Никсон казался спокойным и расслабленным, когда объявлял о своей отставке. Однако глаза его слишком часто моргали, что выдавало, под каким невероятным давлением он находился. Впоследствии Джозеф Текс, профессор психологии из Бостонского колледжа, назвал быстрое моргание в некомфортных ситуациях «эффектом Никсона»¹⁴.

Дрожание ресниц – более серьезный признак, он означает, что человек чем-то расстроен. Его веки будут дрожать, пока он не выбросит из сознания то, что его огорчило.

Несколько лет назад на вечеринке в моем доме один из гостей опрометчиво высказался о геях. Хотя дама, стоявшая рядом со мной, не произнесла ни слова, я заметил, что ее ресницы задрожали. Я хотел, чтобы все мои гости чувствовали себя комфортно, поэтому тотчас же сменил тему, и секунд через десять дрожание ее ресниц замедлилось, а затем постепенно прекратилось. Когда я позже рассказал жене про этот случай, она ответила, что это неудивительно, ведь недавно выяснилось, что один из ближайших родственников этой женщины – гей.

Движение глаз

Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) писал: «Глаз беспрекословно подчиняется движениям ума»¹⁵. Почти полсотни лет спустя Уильям Джемс (1842–1910), американский психолог, выяснил, что движения глаз связаны с мыслительными процессами¹⁶. Еще почти сто лет спустя, в начале 70-х годов XX века, психологи обнаружили, что глаза не просто воспринимают зрительные образы. Движения глаз способствуют мышлению и усвоению полученных впечатлений. Фактически движения глаз являются частью процесса обработки информации. Следовательно, обращая внимание на траекторию глаз, вы сможете лучше понимать, на что направлены мысли окружающих, а они даже не будут подозревать об этом.

¹⁴ Gordon R. Wainwright. *Master Body Language* //Rev. ed. by Richard Thompson. – London, Hodder Education, 2011. – P. 6.

¹⁵ Ralph Waldo Emerson. *The Conduct of Life*. – Boston, Ticknor & Fields, 1860. – Chapter V: Behavior //http://www.emersoncentral.com/behavior.htm

¹⁶ William James. *Principles of Psychology*. – New York, H. Holt and Company, 1890. – P. 193–195.

Например, торговые агенты часто отслеживают движения глаз людей, чтобы выяснить, какие именно сигналы те воспринимают: визуальные, аудиальные или кинестетические. Это помогает им, рекламируя товар, настроиться на волну клиента, угадать его потребности, интересы и способ мышления.

Такие произвольные движения глаз называют универсальными паттернами.

Универсальные паттерны глаз тесно связаны с темой предыдущей главы, в которой шла речь о визуалах, аудиалах и кинестетиках. Визуал, например, формирует свое мнение в основном в зрительных образах, но он также выражает свои мысли и с помощью движений глаз. То же касается аудиалов и кинестетиков. Это значит, что движения глаз человека выдают, какими именно воспоминаниями или размышлениями занят его ум.

Указанные далее движения глаз касаются людей, которые являются правшами. У левшей же глаза двигаются в противоположном указанному направлении. Например, если сказано, что в данном случае взгляд перемещается вверх и влево, то для левшей нужно учитывать, что их глаза посмотрят вверх и направо. Но бывают и исключения: глаза некоторых левшей описывают такую же траекторию, как у правшей, а у небольшого процента правшей паттерны те же, что у левшей. У некоторых амбидекстров одни движения совпадают с движениями правшей, другие – с движениями левшей.

Это не станет для вас проблемой, если вы научитесь отслеживать и использовать подсказки, которые будете читать по глазам окружающих. Если необходимо, можно задать несколько тестовых вопросов и присмотреться к тому, куда «побежали» глаза человека. После небольшой практики вы будете разбираться в этом, уже не задумываясь.

Паттерны глаз визуала (мысли-образы)

Большинство людей, представляя что-то в уме, смотрят вверх и влево или вправо. Если человек что-то вспоминает, взгляд поднимается вверх и влево. Если он визуализирует что-то, чего никогда прежде не видел, глаза движутся вверх и вправо.

Если вы вспоминаете дом, в котором жили в детстве, ваш взгляд, скорее всего, переместится вверх и влево. Если я попрошу вас визуализировать ярко-зеленого слона, вы, вероятно, посмотрите вверх и вправо.

Те, кто обычно использует фразы наподобие «это правильно, как я погляжу», «мне смутно это видится» или «я вижу, о чем ты», мыслят образами.

Паттерны глаз аудиала (мысли-звуки, мысли-слова)

Люди, которые смотрят горизонтально влево и вправо, обрабатывают информацию аудиальным способом. Если их взгляд направлен влево, значит, они вспоминают слова или звуки, которые слышали раньше. Мой отец коллекционировал часы. Когда я думаю о них, мой взгляд уходит влево, поскольку я вспоминаю звук, раздававшийся в полночь, когда все эти часы начинали бить. Если глаза уходят горизонтально вправо, значит, человек представляет слова или звуки, которых не слышал раньше.

Вы переводите глаза горизонтально влево, когда напеваете что-то себе под нос, потому что вспоминаете мелодию.

Люди прибегают к аудиальному способу мышления, когда решают, как ответить на вопрос, или придумывают, что сказать. Тот, кто выражается фразами «звучит заманчиво», «это резонирует с моими мыслями» или «это прямо-таки музыка для моих ушей», мыслит звуками.

Аудиальный диалог

Люди, которые смотрят вниз и влево, мысленно оценивают что-то. Это называется «разговор с собой» или внутренний диалог.

Паттерны глаз кинестетика (мысли-ощущения)

Те, чей взгляд направлен вниз и вправо, переживают какое-то ощущение или эмоцию. Они могут также вспоминать прикосновение, вкус или запах.

Те, кто часто повторяет «я чувствую, что это правильно», «я ухватил суть» или «заранее чую, что из этого получится», мыслят кинестетически. Разумеется, люди с развитой интуицией прибегают к этому типу мышления регулярно.

Тренировка чтения по движению глаз

Попросите друга помочь вам в простом эксперименте. Сядьте напротив него и зачитайте ему серию заданий и вопросов. Вашему другу не нужно отвечать вслух, он должен только обдумывать задания. Запишите, как двигаются его глаза во время работы над каждым пунктом.

- **Визуальное воспоминание.** Вспомните цвет вашей входной двери. Вспомните, кого вы встретили первым, выйдя утром из дома. Вспомните свою первую машину.

- **Визуальная фантазия.** Представьте себе, что летите на работу по воздуху. Представьте голову и шею жирафа на теле гиппопотама. Представьте свой дом, раскрашенный яркими красками в полоску и горошек.

- **Аудиальное воспоминание.** Вспомните любимую песню. Вспомните музыку из любимого телешоу. Вспомните звук голоса своей матери.

- **Аудиальная фантазия.** Попробуйте услышать звук скрипки, переходящий в звук закипающего чайника. Представьте, как сопрано мальчика внезапно меняет тональность и превращается в бас. Представьте реактивный самолет, урчащий, будто котенок.

- **Аудиальный самоанализ.** Прислушайтесь к собственному внутреннему голосу. Что он обычно говорит вам? Вы когда-нибудь вели спор со своим внутренним голосом?

- **Кинестетическое воспоминание.** Вспомните, когда вас в последний раз поздравляли с успехом, похлопывая по плечу. Вспомните, когда вас в последний раз гладили по лицу.

Скорее всего, глаза вашего друга будут двигаться в правильном направлении после каждого вопроса, хотя возможны исключения. Может случиться, что во время выполнения одного или двух заданий глаза вашего друга забегают в разные стороны. Это будет означать, что вы поставили добровольца в тупик и он не сумел сразу же осмыслить задачу.

Некоторые пользуются одним способом обработки информации намного чаще, чем другими. Если человек в основном является визуалом, он всегда будет смотреть вверх и вправо или влево – вне зависимости от того, какое задание вы ему дали. Если это так, попросите его рассказать, что происходит у него в голове, когда он мысленно отвечает на вопросы.

Завершив эксперимент, обсудите с другом его ощущения. Если вы не объяснили ему заранее, для чего все это предпринималось, ваш подопытный мог не сознавать, что движения его глаз выдавали, какие области его мозга были задействованы в данную минуту.

Закончив обсуждение, поменяйтесь местами и позвольте другу опробовать тот же тест на вас.

Как использовать умение читать по глазам

До сих пор вы, возможно, думали, что выражение «ваша идея хорошо выглядит» – это синоним фразы «ваша идея хорошо звучит» или «от вашей идеи у меня хорошее ощущение». На самом деле, с психологической точки зрения, это совершенно разные высказывания.

Наблюдение за движениями глаз собеседника позволит вам лучше и эффективнее общаться. Зная, как люди мыслят, вы сможете обращаться к ним на понятном им языке. Когда глаза собеседника уходят вниз и вправо, нужно спросить, что он чувствует по поводу

предмета разговора. Если он смотрит в сторону, поинтересуйтесь: «Как, по-твоему, это звучит?» Если человек смотрит вверх, задайте ему вопрос: «Что тебе показать, чтобы ты яснее понял?»

При этом надо очень внимательно следить, не появился ли у собеседника бегающий взгляд. Если не смотреть человеку прямо в глаза, можно упустить это короткое движение.

Когда вы говорите в одной модальности с человеком, раппорт усиливается и собеседник подсознательно ощущает, что вы на одной волне. Общение в разных модальностях чаще всего запутывает и раздражает того, с кем вы контактируете.

Нужно понимать, что движения глаз не всегда полностью корректны. Кто-то может поднять глаза (то есть действовать как визуал), но сказать при этом: «не чувствую в этом смысла». Так бывает, когда человек визуализирует что-то, но при этом сосредоточен на своих ощущениях по поводу данного вопроса. Если это происходит, можно выбирать между той модальностью, которую показывают его глаза, и той, о которой говорят слова. Обычно лучше верить тому, что отражают глаза, поскольку его чувства, скорее всего, порождаются визуализацией.

Иногда глаза людей вообще не двигаются. Если вы спросите кого-то, как дела, то, вероятно, последует ответ: «Хорошо, спасибо. А у тебя?» Тут нет ничего, что заставило бы глаза двигаться в определенном направлении. Ведь вопрос настолько банален, что отвечают на него просто автоматически.

Движения глаз человека часто подсказывают, насколько он честен. Если кто-то рассказывает о произошедшем с ним случае, его глаза должны быть направлены вверх и влево, свидетельствуя, что задействована память. Однако если взгляд перемещается вверх и вправо, это может значить, что рассказчик выдумывает или изменяет некоторые детали истории. Возможно, это признак того, что он лжет.

Иногда меня спрашивают, что означает пустой или расфокусированный взгляд. Он свидетельствует о том, что человек мечтает или что-то визуализирует. Чтобы вывести его из этого состояния, используйте излюбленные фразы визуалов.

Лицо

Почти 50 лет назад Альберт Мейерабиан, почетный профессор психологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и специалист по невербальным коммуникациям, пришел к заключению, что в общении лицом к лицу играют роль три важных элемента: слова, интонация голоса и язык тела. Слова определяют 7 % того, какое впечатление произведет человек, интонация – 38 %, а язык тела – 55 %. В свою очередь, в компоненте языка тела 15 % приходится на внешний вид и 40 % – на выражение лица и движения. К сожалению, до сих пор эти данные неверно интерпретировались, поскольку были выведены исключительно из наблюдений за чувствами и поведением людей. Тем не менее исследования Мейерабиана показали, какую важную роль играет физиогномика в непосредственном общении.

Научившись читать по лицам, вы в большинстве случаев будете знать, что думают люди, когда общаются с вами.

Выражение лица

Выражение вашего лица выдает очень многое. Есть семь универсальных выражений, свойственных представителям всех народов мира: радость, гнев, отвращение, страх, презрение, печаль и удивление. Поскольку эти эмоции очень легко читаются по лицу, люди часто пытаются скрыть за ними, что же на самом деле чувствуют.

Радость

Выражение радости создают глаза, рот и щеки. Нижние веки приподнимаются, под ними возникают морщинки. Глаза лучатся, в их внешних уголках проступают «гусиные лапки». Рот растягивается и приоткрывается. Вследствие этого носогубные складки углубляются, щеки заметно выпячиваются. Часто верхняя губа открывает зубы. Все эти движения складываются в теплую искреннюю улыбку.

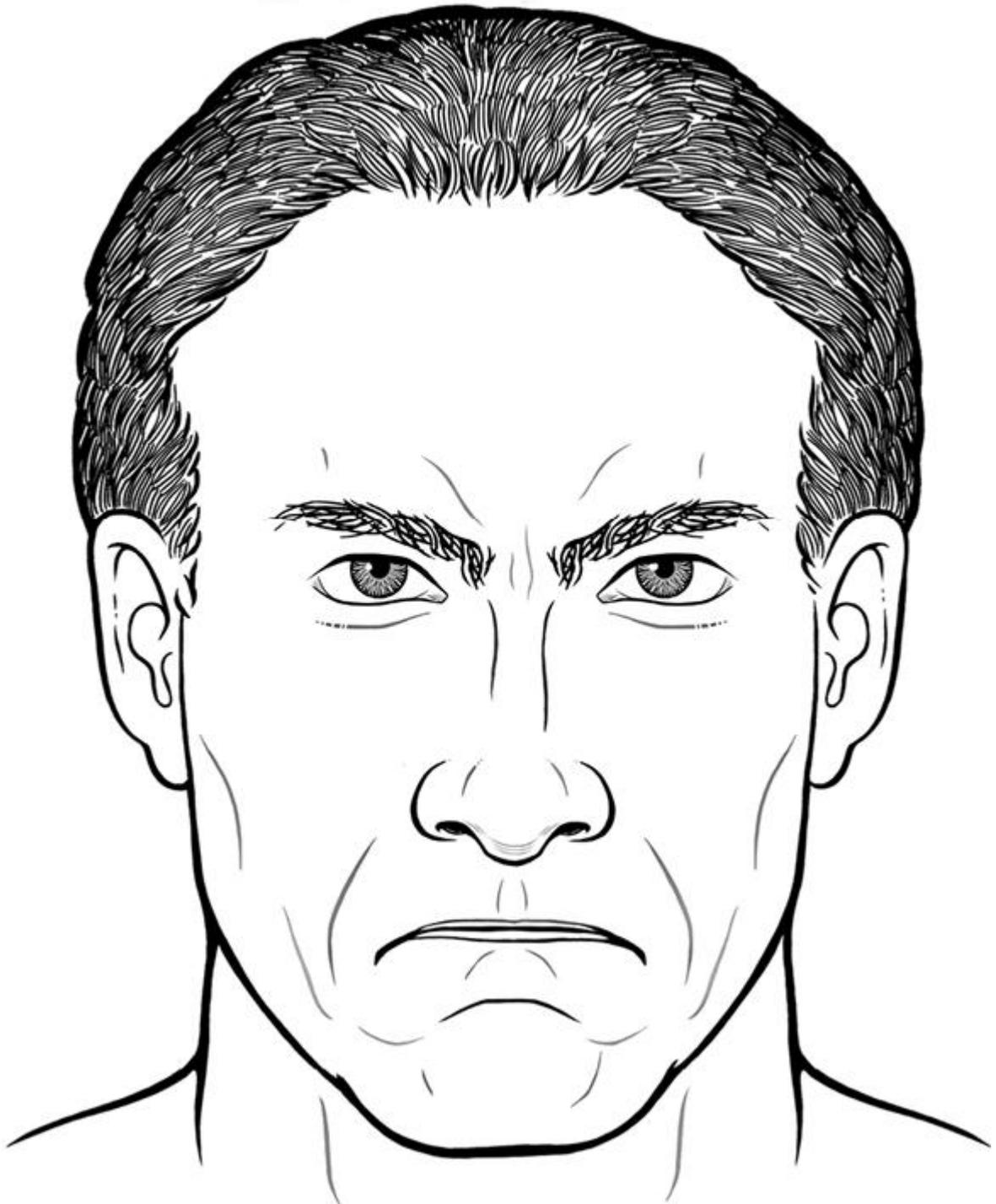


Радость

Гнев

Гнев выражают брови, глаза и рот. Брови опускаются и сходятся, подчеркивая вертикальные складки. Верхние и нижние веки слегка сближаются, суживая глаза, холодный взгляд устремляется на то, что породило гнев. Губы сжимаются, уголки их

немного опускаются. Нос тоже участвует в процессе – некоторые люди раздувают ноздри, когда сердятся.



Гнев

Отвращение

Мимика глаз, носа, рта и щек создает гримасу отвращения. Нижние веки складываются в тонкие горизонтальные линии прямо под глазами. Нос сморщивается, заставляя щеки приподняться.

Верхняя губа немного изгибается и тоже приподнимается в центре.



Отвращение

Презрение

Презрение выражают подбородок и губы. Подбородок поднимается, как и один из уголков рта.



Презрение

Страх

Движения бровей, лба, глаз и рта воплощают гримасу страха. Брови взлетают вверх и сдвигаются вместе. Кожа в центре лба собирается, вынуждая линии на нем проявиться четче. Веки поднимаются, открывая белки глаз. Губы растягиваются в стороны, формируя прямую линию, или же слегка приоткрываются.



Страх

Поза

Положение тела человека четко и ясно свидетельствует о том, что он чувствует. Тот, кто стоит прямо, высоко подняв голову, слегка расставив ноги и держа руки вдоль тела, уверен в себе и спокоен. Наоборот, скрещенные руки и ноги, скорее всего, показывают, что человек испытывает неловкость. Многим известно, что скрещенные руки – признак желания закрыться от происходящего. Однако, как и другие проявления языка тела, этот жест можно истолковать неправильно. Не исключено, что человек замерз, устал или просто поддерживает одной рукой другую, ноющую; я сам так делал, страдая от того, что принято называть «теннисным локтем». Или же такова его бессознательно приобретенная привычка. А значит, следует понаблюдать за собеседником некоторое время, прежде чем интерпретировать язык его тела. Посмотрите, как он двигается, когда

расслаблен и спокоен, то есть определите его базовое поведение. После этого вам будет легко заметить любые изменения в языке его тела. Если человек, за которым вы наблюдаете, начнет делать лишние движения, вы сразу поймете, что он нервничает.

В следующей главе вам пригодится все, что вы уже изучили, поскольку мы переходим к практическим экспериментам, развивающим общение между умами.

Глава 5

Связь между умами

Интуитивный ум – священный дар, а рациональный ум – верный слуга. Мы создали общество, которое почитает слугу и забыло о священном даре.

Альберт Эйнштейн

Прямая связь между умами – это то, о чем люди мечтали тысячелетиями. Я надеюсь, что, закончив чтение этой книги и попрактиковавшись в ее упражнениях, вы сможете передавать и принимать мысли, когда захотите. Гарольд Шерман (1898–1987), американский писатель и исследователь в области психики, обладал подобными умениями. Одно из проявлений его способностей было точно задокументировано и освещено в прессе того времени.

В 1937 году пропал советский самолет. Он пролетал над Северным полюсом, поэтому было решено, что он потерпел крушение в безлюдной части Аляски. Советские власти попросили сэра Хьюберта Уилкинса (1888–1958), знаменитого австралийского полярного исследователя, организовать авиационные поиски. Тот рассказал об экспедиции Гарольду Шерману, своему товарищу по Сити-клубу в Нью-Йорке, и они решили проверить, удастся ли им регулярно телепатически общаться между собой.

Гарольд Шерман согласился на то, чтобы три раза в неделю в течение 30 минут, начиная с 11.30 утра по восточному стандартному времени, предпринимать попытки связаться с путешественником. После каждого сеанса Шерман должен был подробно записывать то, что произошло. Эти заметки он передавал коллеге, который заверял, если нужно, что они были сделаны именно в то время, которое назвал Шерман. За пять месяцев Шерман сделал 68 записей, содержащих более трехсот точных и подробных утверждений.

Некоторые из них вызывали удивление, поскольку предполагалось, что сэр Хьюберт находится где-то в ледяной пустыне. В одном случае Шерман записал, что видел сэра Хьюберта в вечернем костюме, окруженного толпой мужчин и женщин, тоже нарядно одетых. Это было поразительно, поскольку в тот самый момент сэр Хьюберт в костюме, взятом напрокат, присутствовал на балу в честь Дня перемирия в канадском городе Реджайна. Его пригласили в последнюю минуту. И это только один из сотен примеров телепатической связи между ними, установленной во время поиска советского самолета. Сэр Хьюберт и Гарольд Шерман позже написали книгу о своих опытах под названием «Мысли сквозь пространство», которую стоит прочитать^[17].

И вы, и ваш партнер, с которым вы будете проводить эксперименты из этой книги, должны искренне интересоваться телепатией. Вы не обязаны безоговорочно верить в нее вначале – это придет со временем, когда вы лично ощутите ее реальность. Но важно, чтобы никто из вас не оказался полным скептиком, так как доказано, что скептицизм подавляет психический потенциал.

Статья в журнале «Nature» указывает, что «если кто-то из участников психического эксперимента напряжен или настроен враждебно и на самом деле не хочет, чтобы эксперимент удался, шансы на успех резко падают»^[18]. Лучший подход – относиться с доверием к идее связи между умами, но не терять бдительности и быть готовым к любым другим возможным объяснениям вашего успеха.

Вот два примера необходимости такого подхода. Две мои знакомые женщины были в восторге от своей способности мысленно передавать друг другу довольно сложные изображения. Я обнаружил, что они могли это делать, только находясь в одной комнате. Они сидели спинами друг к другу, и принимающая не видела движений карандаша передающей, однако она неосознанно угадывала их по звукам, когда передающая рисовала свою картинку. Этому ей хватало, чтобы подсознательно воспринять рисунок. Интересно, что она не отдавала себе в этом отчета.

Я знал человека, который мог назвать все карты перетасованной колоды, раскладывая их на столе рубашками вверх. Когда я попросил его повторить этот опыт с другой колодой, ничего не вышло. Его колода была порядком изношена, и он подсознательно отмечал мельчайшие метки, оставленные временем на рубашке каждой карты. Должен признаться, я сам точно так же обманывал себя, когда в отрочестве только начинал экспериментировать со связью между умами.

Эти люди не пытались никого водить за нос. Они искренне верили, что владеют телепатией, и были страшно разочарованы, узнав, что это всего лишь самообман. Таким образом, очень важно предварительно все проверить, прежде чем рассказывать кому-то о своих необычных способностях.

Многие начинают интересоваться возможностями людской психики после того, как испытают нечто необычное. Так случилось и с Гансом Бергером (1873–1941), немецким неврологом и изобретателем электроэнцефалографии. Как-то раз, когда он служил в армии, его конь встал на дыбы и он вылетел из седла и упал прямо под копыта лошадей, перевозивших орудие. Кучеру удалось остановить упряжку, но Бергер испытал сильное потрясение, оказавшись на волосок от смерти. Его сестра, находившаяся за много миль от него, вдруг почувствовала, что он в опасности, и заставила отца послать Гансу телеграмму. Та пришла уже через несколько часов после происшествия. Это был единственный раз, когда Бергер получил телеграмму от отца. В итоге Бергер вернулся к своим научным занятиям, решив посвятить себя изучению физиологической основы психической энергии. Между Первой и Второй мировыми войнами он провел серию экспериментов, которые, по его убеждению, ясно показывали, что люди способны передавать друг другу мысли на большие расстояния^[19].

Как правильно выбрать партнера

Важно правильно выбрать человека или группу людей для совместных экспериментов в области телепатии. Возможно, вам повезло, и вы уже знаете кого-то с похожими интересами. В школе у меня был друг по имени Стюарт, так же помешанный на мире сверхъестественного, как и я, и в старших классах мы вместе начали экспериментировать.

К сожалению, даже сегодня многие предпочитают умалчивать о своем интересе к паранормальному. Вы наверняка знакомы со множеством людей с подобными пристрастиями, но, поскольку вы не говорите на эту тему, никто из вашего окружения об этом и не догадывается. Предлагаю вам время от времени как бы случайно упоминать о своем увлечении телепатией и следить за реакцией. Если она окажется положительной, можно продолжить беседу в этом направлении. Если человек не принимает предмет всерьез или не хочет о нем говорить, просто смените тему.

Я несколько лет вел занятия по развитию сверхъестественных способностей, и многие мои студенты сдружились между собой. В конце каждого курса я воодушевлял студентов продолжать практиковаться в том, что они изучили. Некоторые, познакомившись на этих занятиях, общались потом годами, и я до сих пор иногда сталкиваюсь с людьми, продолжающими развивать свои умения с помощью друзей, которых они встретили на моих курсах.

Если вы не знаете никого, с кем могли бы работать, постарайтесь выяснить, проводятся ли поблизости аналогичные курсы или занятия. Запишитесь на эти курсы, и там вы

наверняка найдете людей с похожими интересами. Не исключено, что вам удастся обрести подходящего партнера для экспериментов, описанных в моей книге.

Можно встретить такого человека в книжном магазине или библиотеке. Я почти всегда завожу разговор с людьми, с которыми сталкиваюсь в библиотеке или магазине возле полок с книгами о развитии тела, ума и духа. Благодаря сходным интересам вы сразу же отыщете тему для разговора, и если вам покажется, что этот человек стал бы хорошим партнером для экспериментов, предложите ему подробнее обсудить эту тему за чашкой кофе.

Книжные магазины направления нью эйдж^[20] – тоже подходящее место для того, чтобы встретить единомышленников. Скажите владельцу магазина, что хотели бы найти кого-то для совместной телепатической практики. Вероятно, он будет счастлив представить вас другим своим клиентам с аналогичными интересами.

Многие магазины «нью эйдж» организуют различные мероприятия, например круглые столы, автограф-сессии известных писателей, мастер-классы. Посещая их, вы познакомитесь с другими посетителями, и, вполне возможно, вам встретится кто-то, с кем вы станете экспериментировать. Во многих таких магазинах есть доска объявлений с анонсами мероприятий. Вам наверняка позволят повесить небольшое объявление, в котором вы можете пригласить желающих вместе поработать над развитием телепатических навыков.

Возможно, рядом с вами появится не один подходящий человек, а несколько. Это хорошо: чем больше у вас будет партнеров для упражнений, тем лучше. Но сначала сосредоточьтесь на поиске одного человека, который придется вам по душе и с которым вы, по ощущениям, неплохо сработаетесь. Когда вы оба начнете рассказывать о своих экспериментах другим, к вам быстро потянутся люди, и даже такие, которых вы раньше никогда бы не заподозрили в подобных увлечениях.

Бросив школу, я устроился в большую издательскую компанию. Она выпускала множество разных произведений и на тот момент являлась крупнейшим в мире частным издательством религиозных книг. Поэтому я даже не заикался о своем интересе к сверхъестественному в течение всех семи лет, которые там провел. Один человек, работавший вместе со мной, также остро интересовался миром сверхъестественного, но мы понятия не имели, что у нас общие увлечения, пока не встретились снова – двадцать с лишним лет спустя. Если бы я в то время искал, с кем бы поэкспериментировать, никогда бы не подумал о нем.

Хорошим партнером станет тот, кто имеет определенный опыт, ведь он уже знает, что общение между умами возможно. Но это необязательно. Любой, кто готов побороть недоверие и действовать интуитивно, подойдет для этих экспериментов.

Важно, чтобы вы и ваш партнер получали удовольствие от своих занятий. То есть, хотя и нужно относиться к экспериментам серьезно, в то же время они должны приносить радость. Побольше смейтесь, шутите. Кроме того, стоит сделать тренировки достаточно короткими, слишком длинные занятия могут навеять скуку. Лучше завершить их с желанием провести еще пару тестов, чем вздохнуть с облегчением, когда занятие наконец-то закончится.

Подготовка

Поначалу вам будет проще проводить эксперименты в знакомой обстановке. Нужно найти теплое, комфортное и безопасное пространство. Пусть это будет комната у вас дома или у вашего партнера. Сядьте в этой комнате и оглядитесь. Вы не должны обнаружить ничего отвлекающего. Беспорядок обычно рассеивает мысли. Кроме того, нужно пропылесосить комнату и вытереть в ней пыль.

Поместите на видном месте все, что, по вашему мнению, поможет в экспериментах. Например, для некоторых это будет магический кристалл или подвеска-талисман.

Скорее всего, вы будете волноваться или нервничать. Это хорошо, поскольку волнение будет подпитывать предвкушение эксперимента, который вы собираетесь провести.

Возможно, перед занятием вы захотите принять душ или ванну, чтобы воспринимать эксперимент не как что-то будничное. Оденьтесь в удобную свободную одежду, немного перекусите и попейте воды.

Временно отключите городской телефон, а на мобильных поставьте беззвучный режим.

Релаксация

Прежде всего вам следует расслабиться. Если вы обеспокоены домашними или рабочими делами, сначала нужно выполнить упражнение на релаксацию. Для этого есть множество способов. Вот простое упражнение, которое я очень люблю.

Лягте на пол спиной вниз. Если нужно, подложите под голову подушку. Закройте глаза, глубоко дышите животом. При необходимости положите ладонь на область пупка, дабы убедиться, что живот поднимается и опускается. Удостоверившись, что дышите животом, сделайте три медленных глубоких вдоха. На каждом выдохе говорите себе: «Расслабься».

После трех выдохов сосредоточьтесь на своей левой стопе. Позвольте ей расслабиться как можно больше. Когда почувствуете в ней полное расслабление, проделайте то же с правой. После этого дайте расслаблению растечься по голени до колена. Повторите то же с правой ногой. Расслабляйте таким образом все тело, пока не ощутите в нем полную релаксацию с ног до головы.

После этого сосредоточьтесь на глазах и позвольте им максимально расслабиться. Мысленно просканируйте свое тело, чтобы убедиться, что в нем нет напряженных зон. Если найдете такие, сосредотачивайтесь на них, пока напряжение не отступит. Еще раз просканируйте свое тело и убедитесь, что теперь оно полностью расслаблено.

В этом состоянии представьте себе, что вы стоите на прибрежной скале, глядя на пляж и океан. Прямо перед вами – лестница из десяти ступенек, ведущая вниз, на пляж. Возьмитесь за перила и молча считайте от десяти до одного при каждом выдохе. Представляйте, как ваше расслабление усиливается по мере того, как вы спускаетесь, – на ступеньку с каждым выдохом. Оказавшись на пляже, лягте на песок и наслаждайтесь ощущением полного покоя.

Получайте удовольствие от приятной релаксации столько, сколько пожелаете. Когда будете готовы опять прийти в себя, медленно сосчитайте до пяти. Откройте глаза, потянитесь и через несколько минут встаньте.

Не всем нравится море. Если хотите, представьте себя наверху великолепной лестницы, ведущей в прекрасную спальню. Сосчитайте от десяти до одного, спускаясь по ней. Затем подойдите к удобной кровати и лягте на нее.

Вместо спальни можно визуализировать укромную уютную комнату, обставленную именно так, как вам нравится. Пусть в ней окажется невероятно удобное кресло, в которое вы сядете отдохнуть.

Куда бы ни привела вас лестница, вы должны найти там полный комфорт и покой. Если предпочитаете место под открытым небом, но не песчаный пляж, представьте себя в живописном парке, где лестница ведет в маленькую скрытую рощу. Там вы полностью расслабитесь, улегшись на свежую зеленую траву.

Положительный настрой

Каждый эксперимент нужно начинать с положительным настроением. Вы добьетесь успеха с большей вероятностью, если будете ожидать его. Если вы полны скепсиса или сомневаетесь в исходе эксперимента, скорее всего, вас постигнет неудача.

Вы должны просыпаться с положительным настроением, даже если эксперименты запланированы на вечер. Делайте все с энтузиазмом. В свободные моменты представляйте себя, только что прочитавшего чьи-то мысли. Ощущайте заранее волнение и радость, которые вы переживаете.

Можно также подготовиться к экспериментам, сделав упражнение на релаксацию. Когда вы спуститесь по лестнице и устроитесь на уютном ложе, полностью расслабившись, вообразите, как вы успешно передаете и принимаете мысли.

Уверенность в себе

Вы должны быть безоговорочно уверены в своей способности передавать и принимать мысли. Отправляя кому-то послание, нельзя испытывать и тени сомнения в том, что оно будет принято. Малейшая тревога или колебание затруднят вам путь к успеху.

Мне легче это делать, когда я представляю, как мысль покидает мою голову и летит прямо в мозг адресата. Эта визуализация помогает сосредоточиться на послании и на получателе. Кроме того, когда я «вижу», как мысль движется к тому, к кому следует, это дает мне полную уверенность в том, что я действую правильно.

Советы передающему

Не нужно стараться изо всех сил. Сосредоточьтесь на мысли, которую хотите передать. Визуализируйте то, как вы вкладываете в нее энергию, и отпустите ее. Вообразите, как она летит через эфир к получателю, где бы он ни находился.

Советы принимающему

Вы достигнете наилучших результатов, если останетесь спокойным и уравновешенным. Те, кто когда-либо занимался медитацией, знают, как нелегко успокоить ум. Даже если телепатическая беседа жизненно важна для вас, ваши мысли легко могут уплыть в сторону и вы пропустите сказанное. Не раз случалось, что я приходил послушать речь известного оратора на чрезвычайно интересную для меня тему, и уплывал в мечты, которые обрывались только со словами оратора «На этом я хочу закончить».

Вот несколько советов, которые помогут вам сосредоточиться в ожидании мысли-послания от передающего.

- Представьте, как вы молча и спокойно отдыхаете в том месте, куда вас привела лестница в упражнении на релаксацию.
- Слушайте свое дыхание. Нет необходимости менять ритм дыхания или контролировать его. Также не нужно считать вдохи. Просто осознавайте, что дышите.
- Если вас посещают посторонние мысли, мягко отбросьте их. Мне нравится как бы отталкивать их, приговаривая про себя: «С глаз долой, из сердца вон».

Разминка

Это приятное упражнение вы, вероятно, захотите продолжать практиковать, даже когда успешно освоите более сложные эксперименты. Перед началом вам с партнером следует решить, кто будет передающим, а кто – принимающим. Не важно, кто станет первым, потому что потом вы поменяетесь ролями.

Вы с партнером должны прямо сидеть на стульях друг перед другом. Нужно находиться близко, однако проверьте, чтобы ваши стопы и колени не соприкасались. Слегка наклонитесь вперед, если надо, и возьмите партнера за руки. Закройте глаза, сделайте несколько медленных глубоких вдохов, затем представьте поток энергии, текущий из вашей правой руки и входящий в руку партнера. Визуализируйте, как эта энергия

поднимается по его руке, плечу и шее, огибает макушку и возвращается в ваше тело через его левую руку. Затем она потечет вверх по вашей руке до макушки, после – вниз и опять в правую руку. Визуализируйте круговорот энергии снова и снова. Пока вы представляете это, ваш партнер будет делать то же самое, создавая противоположный поток энергии. Примерно через 60 секунд вы почувствуете крепкую связь между вами.

Осознав эту связь, сделайте следующий шаг. Пусть передающий представит какой-либо цвет и мысленно отправит его по волне энергии в руки партнера. Как только принимающий почувствует цвет, он назовет его вслух. Принимающий должен быть готов озвучить первую же мысль, которая придет ему в голову. Мысли, полученные телепатически, тонки и эфемерны. Любая попытка проанализировать их может привести к неверному ответу.

Когда принимающий правильно назовет цвет, поменяйтесь ролями, чтобы принимающий стал передающим. Теперь последний должен транслировать мысль о цвете бывшему передающему, который сейчас принимает. Как только эксперимент удастся, снова поменяйтесь ролями.

Если принимающий не сможет уловить мысль о цвете, передающему следует представить другой цвет, чтобы принимающий предпринял еще одну попытку. Продолжайте, пока принимающий не поймает мысль, и тогда поменяйтесь ролями.

Эксперимент длится, пока каждый не даст три правильных ответа.

Используйте основные цвета, прежде чем наберетесь уверенности и мастерства. Когда ваши умения совершенствуются, можете выбрать необычные оттенки, например бордовый, фиалковый или перламутровый. Но на ранних стадиях придерживайтесь простых цветов – красного, зеленого, синего, желтого.

Когда закончите эксперимент с цветом, разомкните руки, встаньте и подвигайтесь пару минут. Если почувствуете жажду, выпейте воды. Результаты окажутся лучше, если вы будете избегать стимулирующих напитков, таких как кофе или алкоголь, до конца эксперимента.

Затем сядьте опять, представьте энергию, устремляющуюся из ваших рук в руки партнера и возвращающуюся по кругу. Достигнув этого состояния, передающий должен задумать число и транслировать его через руки принимающему. Пусть на первых порах это будут цифры от одного до десяти. Позже вы сможете передавать любые числа, но достигнете прогресса быстрее, если сначала ограничите размах.

Как и в упражнении с цветом, принимающему следует назвать первое число, которое придет ему на ум. Если ответ окажется правильным, поменяйтесь ролями так же, как прежде. Передавайте и принимайте числа, пока каждый не даст три правильных ответа. Когда у обоих это получится, встаньте и пройдитесь по комнате, прежде чем перейти к следующей стадии.

В этом эксперименте можно использовать какие угодно понятия. Передавайте и принимайте названия разных заведений, где продается фаст-фуд, планет Солнечной системы, европейских стран, знаков Зодиака, любимых видов спорта, пород собак, имена президентов и так далее.

Потренировавшись, вы обнаружите, что реализация каждой части этого упражнения занимает у вас всего несколько минут. Необходимо вставать и прохаживаться по комнате между каждым его этапом, чтобы прервать концентрацию и позволить вам обоим отдохнуть. После этого вы вернетесь к упражнению с новыми силами. Кроме того, окажется, что с каждым разом вы все быстрее визуализируете круговорот энергии.

Хотя это весьма приятный эксперимент, остановитесь, как только ощутите, что на сегодня достаточно. Например, мне, как выяснилось, хватает двадцати минут. Скука может испортить многие телепатические эксперименты, а это влияет на результаты.

Лучше прекратить их, пока вы еще не устали, и тогда очень скоро вам снова захочется к ним вернуться.

Упражнение на передачу энергии

Это тоже весьма приятное упражнение, которое можно выполнять отдельно либо практиковать его до или после предыдущей разминки. В этом упражнении вы с партнером посылаете друг другу взрывную энергию.

Начните, стоя на расстоянии трех метров друг от друга. Для ясности предположим, что вы передаете энергию партнеру. Затем поменяйтесь местами, и партнер передаст энергию вам.

Встаньте друг за другом, глядя в одну сторону. Закройте глаза и представляйте, что вся энергия, какая только есть в вашем теле, собирается у вас в сердце. Когда ощутите, что сердце переполнилось энергией, откройте глаза и поднимите правую руку над головой, выпрямив пальцы. Глубоко вдохните и на выдохе опустите руку так, чтобы пальцы были направлены прямо в центр спины партнера. Одновременно визуализируйте, как энергия, собранная в вашем сердце, устремляется через вашу руку в спину партнера. Может, вам легче будет представить, что вы выбрасываете заряд энергии в партнера с силой пушечного удара. Весь процесс, от опускания руки до выстрела энергии, должен занять не больше секунды или двух.

Пусть партнер ожидает и будет готов принять вашу энергию. Как только это произойдет, он даст вам знак, что получил заряд энергии, который вы ему послали. Он может сказать что-то, обернуться, поднять обе руки или как-то иначе показать вам, что эксперимент удался.

Вероятно, сперва вашему партнеру понадобится несколько попыток, чтобы ощутить передачу энергии. Но, освоив упражнение, он начнет чувствовать ее моментально, поскольку заряд энергии очень мощен.

Как только добьетесь результата, поменяйтесь ролями, чтобы вы могли пережить то же самое.

В данном эксперименте вы оба посылали энергию из сердца. Приобретя в этом некоторый опыт, попробуйте передавать энергию из разных частей тела. Соберите энергию в голове или солнечном сплетении и отправьте ее партнеру. Спросите его, ощущает ли он эту энергию иначе, чем энергию сердца. Очень скоро вам не придется говорить партнеру, из какой части тела исходил заряд, он сам будет это чувствовать.

Со временем вы, вероятно, начнете проводить эксперименты в группе. Это упражнение можно будет проводить как групповую разминку. В данном случае не отворачивайтесь друг от друга, а встаньте в круг. Затем решите, кто начнет упражнение. Тот, кто стартует, должен осмотреть круг и выбрать, кому послать энергию. Пусть он соберет как можно более мощный заряд и посмотрит ему в глаза, после чего поднимет правую руку на миг, а потом резко опустит ее, выбрасывая энергию в сердце выбранного человека.

Приняв заряд энергии, этот человек таким же образом сразу выстрелит им в другого. Так будет продолжаться, пока каждый из круга не получит заряд энергии минимум трижды.

Это упражнение повышает уровень энергии каждого участника и усиливает раппорт между ними. К нему стоит относиться как к игре, так что можете смеяться, выполняя его. Один мой знакомый всегда хватался за сердце и делал вид, что его чуть не сбило с ног, когда принимал энергию в этом упражнении. Такое поведение веселит остальных участников и побуждает их импровизировать и добавлять свои штрихи к разминке. Через несколько минут каждый окажется позитивно заряжен и готов к более серьезным экспериментам.

Телепатическое упражнение начального уровня

Для этого упражнения вам понадобятся пять простых рисунков или набросков. Идеально подойдут изображения животных или другие карточки из детских игр. В крайнем случае нарисуйте что-нибудь на пяти листах бумаги. Если решите создать собственный набор карточек, раскрасьте каждую из них разным цветом.

Как и во всех подобных экспериментах, один участник является принимающим, а другой передающим.

Проводя этот эксперимент впервые, вы с партнером, скорее всего, предпочтете находиться в одной комнате. Лучше расположиться друг за другом. Принимающий может сесть в удобное кресло лицом к стене, а передающий – в нескольких футах от него, глядя ему в спину. Проверьте, чтобы в комнате не было зеркал или отражающих поверхностей, которые могут дать подсказку принимающему.

Передающий перемешивает карточки и выбирает одну наугад. Изучает ее десять секунд, затем сообщает, что передает изображение. Передающий продолжает смотреть на рисунок и представляет, как транслирует его получателю.

Принимающий должен сидеть молча и ждать, пока образ не появится в его разуме. Когда это произойдет, он скажет об этом принимающему, а тот ответит, прав ли он.

Затем передающий снова смешивает карточки, выбирает другую картинку наугад и опять телепатически направляет ее в разум принимающего. Это следует повторить три или четыре раза, затем поменяться ролями, чтобы принимающий стал передающим.

Результаты будут намного лучше, если вы отнесетесь к этому как к игре, а не как к серьезному эксперименту. Смех больше способствует успеху, чем угрюмая решимость. А значит, тест надо прекратить до того, как вам станет скучно. Как только он превратится в работу, ваши показатели, скорее всего, упадут.

Нужно вести записи о своих успехах и неудачах. Повторяйте упражнение снова и снова, несколько месяцев подряд.

Вероятно, вы обнаружите, что кто-то лучше передает, чем принимает, а кому-то одинаково хорошо (или плохо) удастся и то, и другое. Не стоит переживать из-за этого, ведь ваши навыки улучшатся по мере практики.

Стоит провести этот эксперимент с максимальным числом партнеров. Есть одно условие: те, с кем вы работаете, должны по меньшей мере не возражать против идеи связи между умами. Если кто-то не верит, что это возможно, его негативные убеждения плохо повлияют на результат. Может быть, сначала вам будет легче достичь эффекта, привлекая к экспериментам душевно открытых членов вашей семьи.

Упражнения для ежедневной практики

Проведите этот интересный эксперимент с другом или членом семьи, верящим в возможность связи между умами. Скажите этому человеку, что завтра вы в определенное время пошлете ему мысль. Если он воспримет ее, пусть позвонит или напишет вам.

В нужный момент на следующий день, в идеале – в то время, когда вы обычно не думаете об этом человеке, отложите все дела и сосредоточьтесь на нем. Подумайте о том, как он вам дорог, и пошлите ему мысли о любви. Возможно, вам поможет взгляд на фотографию того, кому вы передаете мысль.

Надеюсь, ваш адресат свяжется с вами, чтобы подтвердить, что получил ваше мысленное послание. Однако, если вы отправите мысль днем, в этот момент человек может быть слишком занят или сосредоточен на своей задаче, чтобы принять вашу

мысль. Либо случится так, что он получит ваше послание, но не сумеет сразу с вами связаться. Тогда позже постарайтесь сами уточнить, пришла ли ваша мысль по адресу.

Когда вам это удастся, попросите этого человека точно так же послать мысль вам.

Потом можно сделать следующий шаг – не сообщать человеку, в какой день недели вы свяжетесь с ним телепатически.

Эксперимент с рисунками

Для этого эксперимента принимающему и передающему понадобятся блокнот и карандаш или ручка. Им нужно сесть и расслабиться. В условленное время передающий набросает в своем блокноте простой рисунок. Для начала подойдут, например, звезда, цветок, лодка, домик. Пусть передающий сосредоточится на рисунке и мысленно отправит его принимающему. Он должен быть полностью убежден, что принимающий получит его мысль. Уловив образ, принимающий рисует его в блокноте. Весь эксперимент занимает от двух до пяти минут.

Потом поменяйтесь ролями, чтобы каждый мог побыть и передающим, и принимающим.

Чтобы освоить этот навык, нужна практика. Но не стоит повторять эксперимент десятки раз за один вечер, лучше остановиться, скажем, через двадцать минут и продолжить позже. Когда вы оба достигнете определенного мастерства, усложните свои рисунки.

Семейная телепатия

Этот эксперимент можно проводить в любое время, когда члены вашей семьи или близкие друзья находятся рядом с вами. Выберите человека, которому вы хотите передать мысль. Не смотрите на него, но молча отправьте ему послание. Например, телепатически попросите его налить вам стакан воды. Или просто дайте этому человеку знать, как вы его любите.

Думайте об этом 3–4 минуты или до тех пор, пока адресат как-нибудь не отреагирует. В том случае, если вы заказали стакан воды, он, вероятно, встанет и принесет его вам. Но, скорее всего, он спросит, не хотите ли вы чего-нибудь, или скажет что-то вроде: «Налью себе стакан воды. А тебе налить?» Если вы посылали мысли о любви, человек может повернуться к вам и улыбнуться.

«Обернись!»

Во введении я упоминал, как, бывало, сосредотачивался на ученике, сидящем передо мной в школе, и заставлял его обернуться. Когда это удавалось, я фокусировался на ком-нибудь другом, и так постепенно обращался ко всему классу. Несколько месяцев назад мы с женой пришли на спектакль, который показывали в рамках комедийного фестиваля. И тут я заметил того самого одноклассника, которого не видел со школьных времен, – он сидел на одном из рядов впереди нас. Я сфокусировался на его затылке и приказал ему обернуться. Через минуту он оглянулся, и мы помахали друг другу. В перерыве мы разговорились. По его словам, он сразу понял, что это я, поскольку у него появилось такое же чувство, как и в классе более пятидесяти лет назад, когда я слал ему те же мысли. Что интересно, он помнил это ощущение спустя столько лет.

Этот эксперимент можно проводить всякий раз, находясь в окружении множества людей. Начните с друзей и знакомых, когда они не смотрят на вас. Глядя им в затылок, посылайте такие мысли: «Обернись, Билл (назовите нужное имя). Я смотрю на тебя. Я фокусируюсь на тебе прямо сейчас. Пожалуйста, обернись и ответь мне». Посылайте

такого рода мысли, пока человек не обернется – скорее всего, со слегка сконфуженным видом.

Несколько раз успешно проведя этот эксперимент с друзьями, попробуйте проделать то же с незнакомыми людьми. Это может занять больше времени, но если вы будете настойчивы, то и они начнут оглядываться.

Тест «Рука на голове»

Этот простой эксперимент можно проводить где угодно. Попросите партнера осмотреть комнату и мысленно выбрать один из находящихся в ней предметов. Положите руку на голову партнера и попросите его сконцентрироваться на нем. Важно, чтобы он не смотрел, даже не косился на выбранный предмет, иначе все испортит. Вам не нужно пытаться думать о предмете, который он выбрал. Просто будьте пассивны и расслаблены, при этом следите за тем, что приходит вам на ум. Когда почувствуете, что догадываетесь, о чем речь, оставьте партнера и пройдитесь по комнате. Покажите на предмет, который вас привлек, и спросите партнера, правы ли вы. Если да, поменяйтесь ролями и повторите все сначала. Если у вас не получится сразу найти нужный предмет, пробуйте снова и снова, пока не добьетесь успеха.

Когда эксперимент удастся несколько раз подряд, проделайте то же самое, но без физического контакта с партнером.

Вместо предмета ваш партнер может представить эмоцию или дать простую команду, такую как «Встань возле двери». Для меня это значительно труднее, чем думать о предмете, но я встречал немало людей, которым намного легче давался такой вариант. Поэкспериментируйте, и увидите, что для вас окажется более сложным.

Тест «Глаза в глаза»

Это интересный тест, в котором вы воспринимаете впечатления чужого ума. Сядьте с партнером лицом к лицу. Не соприкасайтесь коленями, однако расположитесь достаточно близко, чтобы смотреть друг другу в глаза. Это звучит просто, но многим людям бывает нелегко пристально смотреть в глаза другому человеку.

Конечно, ваш взгляд не должен быть угрожающим. Наоборот, пусть он будет ласковым и сочувственным, а партнер ответит вам тем же. Храните при этом молчание. Просто смотрите в глаза партнеру и следите за тем, что приходит в ваше сознание.

Первые несколько попыток, скорее всего, не увенчаются успехом. Если так ничего и не получится, прекратите эксперимент и попробуйте снова в другой день. Набираясь опыта, вы обнаружите, что, заглянув в глаза партнера, начинаете отчетливо ощущать, что происходит в его сознании.

Закончив, спросите партнера, о чем он думает, чтобы узнать, правильную ли информацию вы получили. Естественно, вы также должны сказать партнеру, о чем думали вы.

Когда вы разовьете этот навык, он будет крайне полезным в повседневной жизни. Например, вы сможете понять, лжет ваш собеседник или говорит правду. Кроме того, вы будете знать, что чувствует человек по поводу темы вашего разговора.

Во всех этих экспериментах необходимо личное присутствие партнера. В упражнениях следующей главы это не обязательно, так как вы будете экспериментировать с приемом и передачей мыслей по телефону, а также при помощи электронной почты или СМС.

Глава 6

Эксперименты с телефоном

Вероятность того, что телефонная телепатия – случайное совпадение, тысяча миллиардов к одному.

Доктор Руперт Шелдрейк

Наверное, почти каждый из нас хоть раз догадывался о том, кто ему звонит, еще не взяв телефонную трубку. Если опросить группу людей, сталкивались ли они лично с телепатией, велика вероятность того, что большинство из тех, с кем это случалось, скажут, что все подобные ситуации были связаны с телефоном. Аппарат еще только звонит, а они уже знают, кто на другом конце провода; а может быть, как раз накануне они думали об этом человеке. Чаще всего это происходит с родственниками и близкими друзьями.

Первый такой случай (из тех, которые я помню) произошел, когда мне было девятнадцать. Я жил в большом городе за пятьсот миль от родного дома. Никогда раньше я не покидал его на столь долгий срок. Поздно вечером в воскресенье зазвонил телефон, и в тот же миг я понял, что моя младшая сестра Мередит умерла. У меня не было никаких оснований для этого вывода. Но, не успев встать с кровати, чтобы ответить на звонок, я уже знал, что стряслось. Очевидно, я уловил мысль кого-то из родителей.

Я помню и более приятные ситуации, когда думал о ком-то и намеренно побуждал этого человека позвонить мне. Почти всегда я получал отклик. В этом нет ничего необычного, я встречал многих, кому это тоже удавалось. Похоже, люди часто поступают так непроизвольно, когда хотят, чтобы кто-то с ними связался.

Когда моя мама была жива, она обычно звонила мне ежедневно в пять часов вечера. Ясно, что мне не требовались экстрасенсорные способности, чтобы догадаться, кто на линии, когда телефон звонил в это время. Но однажды в пять часов вечера раздался звонок, и, прежде чем ответить, я сказал жене, что это, наверное, мой старый школьный друг. К нашему великому удивлению, я оказался прав. Друг жил за пять тысяч миль от нас, в другой стране, и я понятия не имел, что он приехал домой навестить родных. Я не думал о нем, но он, разумеется, подумал обо мне, перед тем как набрать номер. Жалею только, что не решился назвать его по имени до того, как он заговорил.

Стремительный прорыв в технологиях заставил людей по-новому взглянуть и на телепатию. Например, вы можете угадать, кто неожиданно прислал вам СМС или электронное письмо, еще до того, как посмотрите на экран.

До изобретения телефона телепатия была важным способом общения между людьми, живущими далеко друг от друга. В конце XIX века наука принялась всерьез исследовать мир психики, и в то время ученые зафиксировали немало случаев, когда люди получали телепатические сообщения от друзей и родственников, живущих в других частях страны. Многие из этих случаев были заверены независимыми свидетелями.

Зафиксировано также множество ситуаций, когда люди думали о ком-то, а через день-два получали от этого человека письмо. Марк Твен (1835–1910), американский писатель-юморист, сообщил об этом в 1884 году: «Я пожинаю плоды многолетних постоянных наблюдений... Я уберегся от написания массы посланий, отказываясь подчиняться этим сильным побуждениям. Я всегда знал, что мой адресат садится писать в тот момент, когда у меня возникает подобный импульс, – так какой смысл нам обоим заниматься одним и тем же? Люди всегда бывают изумлены, когда их письма пересекаются. Если бы они сопротивлялись побуждению взяться за перо, не случилось бы никаких пересечений, поскольку писал бы только один из них. Для Вас я любезно делаю исключение»^[21].

О таких случаях время от времени сообщают до сих пор, но телефон и прочие средства связи окончательно отодвинули на задний план телепатию как способ связи.

Телефон, как ни странно, является полезным устройством для передачи телепатических посланий. Решив кому-то позвонить, вы думаете об этом человеке, возможно, ищете его контакты в телефонной книжке или Интернете, а затем набираете номер. Все это время вы сосредотачиваетесь на личности того, с кем хотите поговорить, и потому, возможно, он воспринимает ваши мысли еще до звонка.

Не исключено, что каждый человек иногда угадывал, кто на линии, до того как брал трубку. Это вполне вероятно, учитывая то, как сфокусирован звонящий на личности абонента.

У многих людей есть такая способность: стоит им подумать о ком-то, и через несколько минут этот человек уже звонит. Часто при этом говорят: «я только что подумал о тебе», «как раз собиралась тебе позвонить», не зная, что звонящего заставила действовать их мысль. Конечно, иногда это бывает лишь совпадением. Но если такое повторяется часто, вряд ли это можно объяснить простой случайностью.

Современные технологии предоставляют еще больше возможностей проверить связь между умами. Я регулярно шлю электронные письма своему старшему сыну в Лондон, и часто ответное письмо приходит через несколько секунд после отправки моего. Мы оба думаем друг о друге и пишем свои письма почти синхронно. Я не считаю это телепатией, поскольку мы регулярно обмениваемся электронными письмами, причем обычно в одно и то же время дня.

Однако со мной происходило и то, что вполне можно назвать телепатией. Недавно я написал электронное письмо старому другу в Шотландию. Мы видимся примерно раз в год и обмениваемся поздравлениями на дни рождения и Рождество. Как-то раз мы с женой заговорили о нем за завтраком. Поднявшись наверх, чтобы проверить почту, я решил написать ему короткое сообщение. Около десяти минут ушло на то, чтобы рассказать ему о наших новостях. Я отправил электронное письмо и меньше чем через минуту получил от него длинное, полное новостей послание. По его словам, он только что вспомнил обо мне и решил написать мне. Не нахожу этому другого объяснения, кроме телепатии. Мы оба не имели никаких причин для внеочередного контакта, но одновременно вспомнили друг о друге и решили связаться по электронной почте.

Руперт Шелдрейк, выдающийся английский исследователь, писатель и парапсихолог, и его коллега Леонидас Авраамидес провели исследование на тему того, могут ли люди верно угадать, кто прислал им электронное письмо, до того как получают его. Добровольцы дали свои электронные адреса вместе с адресами трех своих друзей, согласных участвовать в эксперименте. Через несколько минут компьютер случайно выбрал одного из трех друзей участника и послал ему письмо с просьбой написать сообщение, которое будет отправлено участнику. При этом друга просили не связываться с участником, пока тест не закончится. Когда друг сделал это, компьютер автоматически отправил участнику письмо о том, что для него есть сообщение от друга, и предложил угадать, от которого именно. Участник ответил, и, как только его ответ был получен, компьютер автоматически передал ему письмо друга. Этот эксперимент повторялся от шести до девяти раз, примерно с пятиминутными перерывами между попытками.

Как видите, весь процесс был автоматизирован. Компьютер выбирал друга и промежуток времени между попытками. Поскольку все тесты проводились по электронной почте, точное время каждой стадии было четко зафиксировано.

Эксперимент прошел успешно. Было получено 175 правильных ответов при 419 попытках, то есть их доля составила 41 %, что значительно больше 33 %, отведенных на случайные совпадения (поскольку в каждом тесте участвовало три друга, шанс угадать равнялся одному из трех). Интересно, что когда временные промежутки продлевались от 1–5 минут до 10 и больше, успех немного повышался – до 45 %. Однако, если перерыв длился от 3 до 10 минут, результаты оставались примерно на уровне случайности (32,1 %)^[22].

Недельный тест

Для этого эксперимента вам понадобятся только тетрадь, ручка и телефон. Отключите все определители входящих звонков. На протяжении недели каждый раз, когда вам звонят, подумайте, кто бы это мог быть, прежде чем ответить. Закончив разговор, запишите свои наблюдения. Описывайте все интуитивные подсказки, появляющиеся у вас перед тем, как вы ответите на звонок, и все ощущения по поводу того, кто звонит. Не включайте в этот эксперимент ожидаемые звонки. Я, например, не записывал свои ежедневные разговоры с мамой ровно в пять часов вечера.

В конце недели проанализируйте результаты и посчитайте, сколько раз вы угадали. Предлагаю проводить этот тест в течение недели, но на практике я иногда продлеваю его до нескольких недель. Это простое и приятное упражнение, которое заставит понять, насколько телепатия связана с прибором, изобретенным для того, чтобы мы не нуждались в телепатии.

Тест с телефоном

Для проведения этого теста вам нужно привлечь четырех друзей. В какой-то момент, прежде чем позвонить вам, они должны решить, кто из них это сделает. В назначенное время этот человек наберет ваш номер. Прежде чем взять трубку, попытайтесь определить, кто из друзей звонит. То есть вы должны ответить: «Привет, Дженет (называете имя того, кто, по вашему мнению, связался с вами)». Либо можно назвать имя звонящего тем, кто находится рядом с вами, прежде чем ответить.

Звонящий должен фокусироваться на вас в течение нескольких минут перед тем, как набрать номер. Постарайтесь подготовиться к звонку по меньшей мере за пятнадцать минут, убедившись, что вы спокойны и расслаблены. Фактор случайности в этом тесте равняется одному из четырех, то есть 25 %.

Однако, когда доктор Шелдрейк провел этот эксперимент с 63 подопытными в колледже Голдсмита в Лондоне, в результате он получил 40 % правильных ответов на 570 попыток. Это показывает, что тут есть что-то еще, кроме случайных совпадений. Подобные же результаты дали эксперименты в университетах Голландии и Германии. Позже, когда доктор Шелдрейк повторил этот эксперимент на британском телевидении с пятью девушками – участницами группы «Сестры Нолан», доля правильных ответов составила 50 %^[23].

Тест с телефоном (другой вариант)

Это вариант предыдущего эксперимента с группой друзей. Одному из участников звонят разные люди, и, прежде чем ответить, он угадывает, кто звонит. Он в это время находится дома. Остальные собираются в чьей-то квартире. В назначенное время один из них бросает игральную кость, и выпавшее число обозначает того, кто будет звонить. Если в комнате шесть человек, каждый получает номер от одного до шести. Если вас всего четверо, возьмите себе соответствующие номера, а когда на кости выпадет пять или шесть, бросьте ее снова, пока не появится цифра от одного до четырех.

Человек, выбранный таким образом, позвонит другу, и тот, взяв трубку, осмелится сказать: «Привет, Дженнифер (назвать имя звонящего)». Результаты нужно записывать.

Тест нужно повторять с промежутками 5 минут и прекратить после десятого звонка.

Наверное, стоит начать с двух звонящих, а когда добьетесь определенных результатов, постепенно увеличьте число участников. Если звонят двое, их очередь можно определить, бросая монетку.

Тест с электронной почтой

Этот тест похож на тест с телефоном. Вам снова понадобятся четверо друзей. В идеале нужен еще и пятый, который будет ведущим. Допустим, один из ваших друзей должен прислать вам электронное письмо в три часа тридцать минут. За пятнадцать минут до этого ведущий свяжется с кем-то из четырех участников и попросит его отправить вам письмо в три тридцать. Остальные не получат никаких сообщений от ведущего, и это подскажет им, что в этот раз их не выбрали. А тот, на кого указал ведущий, будет думать о вас несколько минут, оставшихся до назначенного времени, а затем отправит письмо. За минуту до этого, в три часа двадцать девять минут, вы должны послать ведущему письмо с именем того, кто свяжется с вами.

Цель всего этого – четко зафиксировать происходящее, поскольку в каждом электронном письме есть время и дата. Как и в предыдущем эксперименте, доля случайных совпадений здесь составляет один к четырем, или 25 %.

Тест «Позвони мне»

Вероятно, в вашей жизни случалось так, что стоило вам подумать о ком-то, и этот человек тут же вам звонил. Иногда люди при этом говорят, что они набрали ваш номер под воздействием импульса или что они вспомнили о вас и решили связаться с вами. В этом эксперименте вы отправите другу или родственнику телепатическое послание с просьбой позвонить вам.

Это упражнение на связь между умами можно провести с любым своим знакомым. Хорошо то, что им не обязательно знать об этом. Упражнение заключается в том, что вы, сидя в удобном кресле и расслабившись, мысленно обращаетесь к человеку с просьбой позвонить вам по телефону. Сначала следует попробовать это с одним из ваших партнеров по предыдущим занятиям. Когда что-то начнет получаться и вы обретете уверенность, мысленно попросите и других людей связаться с вами.

Лучшее время для этого – вечер или любое время суток, когда тот, к кому вы обращаетесь, отдыхает. Начните с мыслей о человеке, которого выбрали для этого эксперимента. Сядьте поудобнее, закройте глаза, сделайте несколько глубоких медленных вдохов, затем визуализируйте человека как можно яснее. Желательно увидеть внутренним взором, чем он сейчас занимается. Представьте, как этот человек бросает свои дела и тянется к телефону. Визуализируйте, как он звонит вам. Представьте, как он радуется, когда вы отвечаете на звонок, разговариваете с ним. Сделайте три глубоких вдоха и на каждом выдохе повторяйте про себя: «Позвони мне. Позвони мне сейчас же». Думайте о своем друге несколько минут, затем скажите примерно следующее: «Мне нужно, чтобы ты связался со мной. Пожалуйста, позвони мне сейчас же. Я дома, жду твоего звонка. Позвони, пожалуйста. Мне нужно с тобой поговорить. Пожалуйста, (назовите имя), позвони мне. Очень важно, чтобы ты позвонил мне сейчас». Продолжайте повторять это про себя около 5 минут.

Вам могут ответить уже через несколько минут. Но не исключено, что у этого человека не будет возможности позвонить сразу же, если он на деловой встрече, или в кино, или просто спит. Будьте готовы, что он ответит вам телепатически, мысленно. А может быть, ответ придет совсем не тем путем, каким вы ожидали. Хотя вы просили позвонить, человек ответит СМС-сообщением или электронным письмом.

Если вы не получите ответа в тот же день, повторяйте упражнение в течение следующих 3–4 дней. Будем надеяться, что человек ответит вам за это время. Не получив никакого ответа, позвоните ему, чтобы просто немного поболтать. Не говорите о своем эксперименте, прежде чем он не расскажет о своих новостях. Может оказаться, что ваш друг думал о вас, но не имел возможности позвонить.

Не сдавайтесь, если эксперимент с конкретным человеком не удался. Выберите другого, и, может быть, с ним вам повезет больше.

Практикуясь с партнером, предупредите его, что свяжетесь с ним, скажем, в пятницу вечером. Это даст вам обоим временные рамки для передачи мысли. Когда партнер услышит ее, пусть он свяжется с вами как можно скорее. Если вам обоим удастся это сделать, увеличьте срок эксперимента на весь день. Добившись успеха, выполняйте упражнение когда угодно, без предварительных договоренностей.

Последний шаг предполагает, что вы телепатически свяжетесь с друзьями и родственниками и проверите, сможете ли вы одной только силой мысли заставить их позвонить вам.

В следующей главе мы повторим некоторые эксперименты доктора Дж. Б. Райна из Университета Дьюка с использованием игральные карты и ЭСВ-карт^[24].

Глава 7

Эксперименты с картами

Одним словом, мы вынуждены не только принять факт существования экстрасенсорного восприятия: мы должны признать, что это еще один обычный процесс наряду с иными, только менее понятный нам, чем некоторые другие.

Доктор Дж. Б. Райн

Когда мне было лет шестнадцать, мы с другом решили попытаться овладеть телепатией и ясновидением, а также научиться предсказывать будущее при помощи игральные карты. Я нашел в школьной библиотеке экземпляр монументального труда доктора Райна «Новые рубежи сознания: история экспериментов в Дьюке», и мы со Стюартом вознамерились проверить, обладаем ли мы экстрасенсорными способностями. Мои родители играли в бридж, и мы воспользовались их неполными, старыми и потрепанными колодами. Это был не идеальный вариант, поскольку некоторые карты можно было легко распознать по рубашкам. Поначалу нас это не смущало. Только когда мы стали вести записи, пришлось купить новые колоды на карманные деньги. Кроме того, я смастерил собственную колоду ЭСВ-карт, нарисовав их на обороте визитных карточек отца.

До того как нам попала книга доктора Райна, мы использовали карты только с целью развлечения. Эксперименты с ЭСВ-картами так очаровали нас со Стюартом, что мы и думать забыли о покере и прочих азартных играх.

Иногда мы позволяли другим своим приятелям присоединиться к экспериментам, но ни один не задержался надолго. Некоторые считали нас чокнутыми и не понимали, почему мы так увлечены этой темой. Другим сперва нравились занятия, но потом они начинали скучать, так как у нас была привычка затягивать эксперименты.

Мы упражнялись так и эдак около трех лет, пока Стюарт не поступил в колледж. К сожалению, я много лет назад потерял записи, которые мы вели. Не знаю, как это получилось, но я сохранил одну из наших колод, и каждый раз, когда я вижу ее, она навевает теплые воспоминания.

Первые научные опыты с применением игральные карты для проверки экстрасенсорных способностей были проведены в Стэнфордском университете, который находится в Пало-Альто, Калифорния. В 1913–1917 годах Джон Э. Кувер (1872–1938), старший преподаватель психологии в университете, задействовал в более чем тысяче экспериментов 97 передающих и 105 принимающих участников, большинство из которых были студентами. В тестах с картами требовалось назвать цвет, масть и число карты. Короли, дамы и валеты не использовались^[25].

Доктор Райн, которого обычно называют отцом современной парапсихологии, был утвержден на должность преподавателя психологии в Университете Дьюка, Северная Каролина, в 1928 году. Профессор Уильям Мак-Дугал, его руководитель, поддерживал его исследования в сфере парапсихологии. Испытуемые доктора Райна проводили долгие часы, передавая пять изображений ЭСВ-карт: крест, квадрат, круг, звезду и волнистые линии^[26]. Сперва доктор Райн достиг значительных успехов, но постепенно показатели добровольцев снижались – по мере того, как они теряли интерес к опытам.

Главная проблема доктора Райна заключалась в том, что его добровольцы начинали с большим энтузиазмом, но вскоре им надоело угадывать изображения. Бэйзил Шеклетон был участником серии подобных экспериментов, проведенных в Великобритании. Позже, читая лекцию в Обществе психических исследований, он ударил кулаком по столу и завопил: «Мне было скучно, скучно, скучно!»

Такие же проблемы возникли у Эйлин Гаррет (1893–1970), которую иногда называют величайшим экстрасенсом XX века. Когда доктор Райн в 1934 году провел с ней серию экспериментов по угадыванию карт, ее результаты были не лучше, чем процент случайных совпадений. Ее это удивило, и она решила, что такие плохие показатели – следствие скуки. Она не чувствовала личной заинтересованности, и, как она писала, без «эмоциональных ключей, которые необходимы, чтобы отпереть двери восприимчивости», она не могла показать хороший результат. В конце концов Эйлин Гаррет все-таки добилась больших успехов в экспериментах доктора Райна с угадыванием карт, но только после того, как визуализировала «активную эманацию между двумя людьми или между человеком и объектом». Она заявляла, что картам «недостает личности», но как только она начала фокусироваться на сознании людей, передающих информацию, а не на одних только картах, ее показатели резко возросли^[27].

Поскольку долго сосредотачиваться на картах – занятие скучное и утомительное, важно как-то вознаградить себя по окончании эксперимента. Не обязательно чем-то масштабным – пусть это будет приятная мелочь: чашка кофе или чая в кафе, прогулка, встреча с друзьями.

Еще одна проблема научных экспериментов – то, что называется «эффектом экспериментатора». Он заключается в том, что отношение экспериментатора к участникам значительно влияет на показатели опыта. Тот, кто считается всего лишь объектом, не будет работать так же хорошо, как тот, к кому относятся как к партнеру или коллеге по эксперименту.

Личные убеждения людей тоже играют важную роль. Тот, кто желает выяснить, существует ли телепатия, но на самом деле сомневается в этом, неизбежно покажет результаты, которые подтвердят то, во что он верит. Другой экспериментатор, знающий, что телепатия существует, поскольку сталкивался с ней раньше, покажет результаты, подтверждающие реальность связи между умами. Это называется «эффектом агнцев и козлищ». Он был открыт в 1942 году доктором Гертрудой Шмейдлер, профессором психологии Городского университета Нью-Йорка. Она разработала опросник, чтобы выяснить, каких взглядов придерживаются ее студенты относительно экстрасенсорного восприятия. Когда они заполнили анкеты, она провела с ними серию тестов с ЭСВ-картами. Сравнив результаты тестов с ответами в опроснике, она обнаружила, что те, кто верил в ЭСВ («агнцы»), достигли результатов более высоких, чем уровень случайных совпадений. С другими студентами («козлищами») все было наоборот: они показали результаты намного ниже уровня случайности^[28].

Следующий вывод, к которому пришел доктор Райн, – то, что разные формы ЭСВ тесно связаны. Если человек способен угадывать карты с результатом выше уровня случайности при условии, что на них смотрит кто-то другой, это считается проявлением телепатии. Подобный эксперимент может выявить и ясновидение, если подопытный сможет сделать то же при условии, что на карты никто не смотрит. А если же человек

угадает порядок карт в колоде после того, как ее перетасуют, это уже относится к сфере предсказания.

Все здесь кажется простым, но на самом деле возникают и сложности. Возможно, подопытный определяет карты путем ясновидения, а не телепатически, читая мысли передающего. Тест на ясновидение выявит способность к предсказательной телепатии, если подопытный прочтет мысли экспериментатора, проверявшего порядок карт.

Чтобы избежать подобной путаницы, доктор Райн изобрел эксперименты с «чистой телепатией». В них передающий представлял себе карты в случайном порядке, не глядя на колоду. Чтобы порядок действительно был совершенно случайным, передающие пользовались списком чисел, которыми обозначались карты с помощью кода, заученного испытуемыми, но не записанного. После того, как принимающий записывал название карты, передающий тоже фиксировал то, что передал. Этот метод работал отлично. Доктор Райн отмечал: «В результате всех сопоставлений выяснилось, что нет принципиальной разницы в показателях, не важно, применялся ли тест чистой телепатии или старомодная процедура недифференцированного ЭСВ»^[29].

Доктора Райна на протяжении всей его карьеры незаслуженно обвиняли в том, что он не принимал мер предосторожности против мошенничества. Каждый раз, когда его критиковали, он воспринимал это как повод проверить, удастся ли улучшить методы контроля. Во многих случаях он добивался в этом успеха. Например, когда кто-то заподозрил, что человек, тасующий карты, может незаметно давать подсказки подопытному, доктор Райн заменил такого человека машиной. Также он постарался устранить все контакты между экспериментаторами и подопытными добровольцами. Когда возникли вопросы к его статистической процедуре, доктор Райн предложил сотрудникам Американского института математики тщательно исследовать методы, которые применяли он и его коллеги. В 1937 году Американский институт математики заявил, что статистика доктора Райна совершенно корректна. Никто больше не мог оспорить его честность.

Замена карт в колоде

В 80-х годах XX века Фабрисе-Анри Робишон, французский врач, узнал о работе доктора Дж. Б. Райна и тоже решил провести некоторые эксперименты. Он создал для этого специальную колоду ЭСВ-карт. Кресты в ней были красными, квадраты – черными, круги – желтыми, звезды – зелеными, а волны – синими. Такие карты оказались намного интереснее стандартных ЭСВ-карт, где все символы были напечатаны черным.

Другое его нововведение касалось выбора карт. В предыдущих тестах колода тасовалась и передающий транслировал названия всех карт по порядку, от первой до последней. В тестах доктора Робишона после перетасовки передающий вытаскивал любую карту из колоды и транслировал ее образ принимающему. Затем он возвращал карту в колоду и снова тасовал ее, прежде чем достать наугад другую карту.

Достоинство этого подхода заключается в том, что принимающий в данном случае не имеет понятия, сколько раз ему передадут образ или название каждой карты^[30]. Этот метод называется методом замены и в настоящее время регулярно используется в научных опытах с картами всех видов.

Доктор Робишон проводил эксперименты в основном с близнецами. Самые замечательные результаты дала серия опытов с двадцатилетними близнецами мужского пола. В своих записях он с некоторым сожалением отмечал, что наибольшего успеха (92 % правильных ответов) они достигали, будучи «подвыпившими».

Вероятности

Когда парапсихологи начали использовать игральные и ЭСВ-карты в своих экспериментах, им пришлось определять долю вероятности успеха для каждого возможного результата. Например, когда передается цвет игровой карты, вероятность

убеждения. Будет любопытно комбинировать состав участников и затем сравнивать результаты, полученные при работе с разными людьми.

Красный или черный

В первый раз проводя этот эксперимент, вы с партнером можете сесть лицом к лицу. Набравшись опыта, следует садиться так, чтобы принимающий не видел передающего и не отмечал его произвольную мимику.

Перед передающим лежит перетасованная колода карт рубашками вверх. Он берет верхнюю карту и изучает ее, удостоверившись, что принимающий не подсматривает. Передающий пристально разглядывает карту несколько секунд, потом поднимает глаза на принимающего и мысленно транслирует ему цвет карты.

Принимающий называет цвет, и тогда карту открывают. Если цвет назван правильно, передающий кладет карту слева от себя. Если нет, то справа. Передающий берет следующую карту и пытается транслировать ее цвет принимающему. После чего кладет ее слева или справа, в зависимости от того, угадал партнер или нет.

Процесс продолжается, пока не будет назван цвет всех пятидесяти двух карт.

Будет нетрудно определить, насколько удачлив принимающий: понадобится лишь пересчитать карты слева. Вероятность угадать случайно составит один к двум, то есть двадцать шесть карт. Если принимающий даст, скажем, тридцать два или тридцать шесть правильных ответов, это можно считать значительным результатом, однако его нужно показывать регулярно, в серии тестов.

После этого карты опять перемешивают. Тест повторяется с переменной ролей: передающий становится принимающим, и наоборот.

Даже если участники бодры и мотивированны, тест стоит прекратить после того, как участники попробуют на себе обе роли. Лучше остановиться до того, как вы устанете, чем продолжать до полного изнеможения. Так вы избежите падения показателей, вызванного утомлением.

Эксперимент следует повторить, когда вы оба будете готовы к этому. Если хотите, проведите его снова через несколько часов, но результаты окажутся лучше, если вы перенесете его на другой день.

Проведя этот эксперимент несколько раз, вы можете внести в него некоторые изменения и посмотреть, как они повлияют на результаты. Самое важное – повернуться в разные стороны, чтобы не видеть друг к друга. Так вы избежите произвольных визуальных подсказок со стороны передающего. Кроме того, принимающий не увидит растущей стопки правильно угаданных карт и не сумеет догадаться о цвете оставшихся или вычислить их на основе количества карт в стопке.

Но звуковые подсказки это не отменяет. Передающий все равно должен сообщать принимающему, когда происходит передача. Против его желания тембр голоса может слегка меняться при виде определенного цвета. Такое маловероятно, но если хотите, чтобы ваш эксперимент был чистым, нужно устранить любую возможность дать подсказку принимающему. Только тогда вы будете уверены, что результаты получены путем передачи и приема мыслей.

Попробуйте обойтись без голоса: подавайте сигналы с помощью колокольчика или другого механического источника звука. Я обычно использую стакан и ложечку. Когда я слегка постукиваю ложкой по стенке стакана, принимающий знает, что я сейчас буду передавать мысль. Другой метод – синхронизировать секундные стрелки на часах обоих участников. Передающий посылает мысль через оговоренные промежутки времени, например каждые пятнадцать, двадцать или тридцать секунд.

Если вы уже провели эксперимент несколько раз и ваши показатели растут, можно добавить финальную проверку. Принимающий произносит вслух, что он уловил. Передающий никак не реагирует на это, но делает запись в блокноте. Все карты складывают лицом вниз в одну стопку. Когда будут переданы все пятьдесят две карты, принимающий обернется к вам и вы проверите результаты, перевернув стопку карт, чтобы первая оказалась сверху. Если ее цвет совпадет с записью в блокноте, вы поставите галочку. Проверив все карты, подсчитайте галочки, чтобы узнать результат.

Для более научного способа проверки понадобятся лист бумаги или тетрадь. Я предпочитаю заносить все результаты в обычную тетрадь, чтобы они хранились в одном месте. Просмотрев прежние записи, вы увидите прогресс в развитии телепатических способностей принимающего. Разделите лист на два столбика. Подпишите левый столбик «Передано», а правый – «Принято». Отправив мысль, передающий отметит цвет в столбике «Передано». Когда принимающий назовет цвет карты, передающий запишет его в колонке «Принято». Когда карты закончатся, вы подведете итог, чтобы узнать, насколько преуспел принимающий.

Если вы проводите эти эксперименты с определенной целью, например с серьезным намерением развить свои способности, необходимо записывать результаты. Если вы лишь развлекаетесь с картами, это делать необязательно, но я считаю, что и в этом случае полезно все записывать. Ведь бывает, что память нас подводит и трудно в точности вспомнить, что происходило недели или месяцы назад.

Червы, пики, бубны или трефы

Следующий шаг – удвоить варианты выбора. Теперь передающий транслирует не черный или красный цвет, а название одной из четырех карточных мастей. Это делается точно так же, как и в предыдущем эксперименте: двое сидят спиной друг к другу, и передающий звонит в колокольчик, давая знак, что собирается транслировать название масти. Передав все карты, проверьте результаты.

Если колокольчик звонит достаточно громко или часы участников синхронизированы, они могут сидеть в разных комнатах, так как расстояние не имеет значения для телепатии. Однажды я проводил этот эксперимент вместе с другом, который находился на другой стороне Земли.

По телефону мы синхронизировали секундные стрелки на наших наручных часах. Сразу после звонка, в оговоренное время, мы начали эксперимент, и я передавал своему другу одно название масти каждые пятнадцать секунд. Потом мы поменялись ролями. Мы уже не раз проводили этот опыт, когда он гостил у меня в Новой Зеландии, и мне было интересно, окажутся ли наши результаты хуже или лучше, когда между нами будет лежать расстояние в двенадцать тысяч миль. Результаты оказались практически теми же, а значит, огромная дистанция не играет никакой роли.

Один к десяти

Этот тест намного труднее предыдущих. Из колоды убирают валетов, дам и королей, в ней остается сорок номерных карт (от туза до десятки). Их тщательно перемешивают, потом передающий шлет число карты принимающему. Ясно, что вероятность угадать в каждом случае равняется одному из десяти. Если показатели окажутся заметно выше, это значит, что ваши телепатические навыки растут.

Можно расширить этот тест, добавив остальные карты: валета обозначьте числом одиннадцать, даму – двенадцать, а короля – тринадцать.

Одна красная карта

Это мой любимый телепатический тест с игральными картами, один из тех, которые мы со Стюартом проводили, когда были подростками. Вам понадобятся несколько черных карт и одна красная. Тщательно перемешайте карты и выложите их в одну линию на столе рубашками вверх. Расстояние между ними должно быть не меньше ширины карты. Принимающему нужно выйти в другую комнату или отвернуться, пока передающий будет просматривать их, чтобы узнать, где лежит красная.

Когда передающий закончит с этим, принимающий (пусть это будете вы в данном случае) приблизится к столу и в нескольких дюймах над ним медленно проведет рукой вдоль ряда карт, от начала до конца. Ваш партнер телепатически скамандует вам «стоп», когда ваша рука окажется над красной картой. Продолжайте водить рукой над картами от начала до конца ряда, пока не почувствуете сильное желание перевернуть определенную карту. Не спешите делать это, подождите. Если вас не так уж сильно тянет перевернуть карту, передвиньтесь дальше и посмотрите, что будет, когда вы вернетесь к ней. Возможно, вы уловите слово «стоп», или вам может показаться, что мощный магнит тянет вашу руку вниз, к красной карте. Когда будете уверены в своем выборе, опустите руку и переверните карту.

Если у вас получилось, поменяйтесь ролями и позвольте партнеру тоже попытаться угадать красную карту. Если у него не выйдет, попробуйте еще четыре раза, затем снова поменяйтесь местами.

Этот эксперимент – прекрасный способ познакомить людей с идеей чтения мыслей, так как его можно провести с большой группой. Объясните процедуру, затем выйдите из комнаты, чтобы все могли посмотреть, где лежит красная карта. Вернувшись, начните водить рукой над рядом карт. Попросите всех мысленно скамандовать «стоп», когда дойдете до нужной карты. Как только вы продемонстрируете успех, окажется, что все ваши гости хотят повторить этот трюк. Неудивительно, что чем больше людей присутствует, тем легче проходит эксперимент.

Десять раз по пять

В этом эксперименте принимающий пытается выбрать из пяти карт ту, о которой думает передающий. Сначала уберите из перетасованной колоды две карты, в том числе туза пик. Туза пик следует удалить, потому что это уж очень популярная карта, ее загадывают чаще всего. Вторую карту нужно убрать для ровного счета – останется ровно пятьдесят карт.

Разложите эти карты в десять стопок по пять штук в каждой. Если в одной стопке окажутся карты с одинаковым числом, например семерка пик и семерка трэф, распределите их по разным стопкам.

Все стопки положите на стол рубашками вверх. Возьмите одну стопку и выложите в ряд пять карт из нее лицом вверх. Передающий должен посмотреть на карты и мысленно выбрать одну. Затем встать за принимающим и, пока тот смотрит на карты, передать ему название выбранной карты. Принимающий решит, которая из пяти карт загадана, назовет ее и узнает, угадал ли он.

То же повторите с остальными девятью стопками. По статистике, принимающий может случайно угадать два раза из десяти попыток, так как вероятность в данном случае составляет 20 %, или один к пяти.

Прежде чем повторить тест, поменявшись ролями, перетасуйте карты. Но этот эксперимент утомляет разум, так что должно пройти много времени, прежде чем принимающий и передающий смогут повторить его в прежних ролях.

Детектор лжи

Эта забавная игра позволит вам развить интуитивные навыки. В повседневной жизни она поможет легко определить, лжет ли ваш собеседник. Вам понадобятся только колода игральных карт, карандаш и бумага. Участвуют два игрока или больше.

Тот, кто первым наберет определенное количество очков, выигрывает. Десять – хороший счет для начала. Но вам, возможно, захочется увеличить его, когда вы приобретете опыт в игре.

Очки набирает только ведущий. Но поскольку ведущий меняется в каждом раунде, у всех будут равные шансы выиграть. Первого ведущего вы можете выбрать каким угодно способом. Обычно это делается так: каждый участник тянет карту из перетасованной колоды. Тот, кому достанется старшая карта, водит первым.

Ведущий снова тасует колоду и раздает по перевернутой карте каждому участнику. Они смотрят на нее, но не показывают другим. Когда все проверят свои карты, ведущий должен повернуться к участнику слева от себя. Допустим, того зовут Билл. «Какая у тебя карта, Билл?» – спрашивает ведущий. Билл не обязан называть свою карту правильно – он может и лгать, и говорить правду.

Допустим, у Билла дама треф. Но поскольку он не обязан говорить правду, он может сказать, к примеру, что это семерка бубен. Ведущему нужно решить, говорит Билл правду или лжет.

Допустим, ведущий чувствует, что Билл лжет. «Это неправда», – говорит он. Билл показывает свою карту, подтверждая, что солгал. Ведущий получает очко.

То же самое ведущий повторяет со всеми участниками. Скажем, второй будет Джулия, и у нее двойка червей. На вопрос ведущего она отвечает: «Двойка червей». Если ведущий решит, что она лжет, он не получит очко. Так продолжается, пока ведущий не опросит всех. Количество его правильных догадок записывается, а колода переходит к человеку слева от него. Тот становится новым ведущим и начинает новый раунд, то есть тасует колоду, раздает карты и набирает очки.

Процесс устранения

Это очень увлекательный тест, так как в нем принимающий должен избегать мысленно выбранной карты. Принимающему нужно выйти из комнаты, пока передающий выкладывает на стол в ряд шесть карт лицом вверх. Передающий выбирает одну из них и переворачивает все карты.

Принимающий заходит, и передающий предлагает ему найти выбранную карту. Передающий становится за спиной у принимающего и думает о выбранной карте и ее месте в ряду. Кроме того, он требует от принимающего обойти эту карту.

Принимающий переворачивает карты одну за другой, стараясь пропустить выбранную. Само собой, лучший результат получится, когда ему удастся перевернуть все пять карт, кроме загаданной. Но успешным результатом также считается, если принимающий перевернет четыре карты, особенно, если он сможет повторить это несколько раз.

ЭСВ-карты

В начале 30-х годов XX века доктор Дж. Б. Райн попросил Карла Зенера, специалиста в области психологии восприятия и своего давнего коллегу, разработать колоду символических карт для тестирования экстрасенсорных способностей. Первоначально они получили имя карт Зенера, но теперь их называют ЭСВ-картами. В колоде ЭСВ двадцать пять карт, по пять с каждым из пяти символов: круг, волнистые линии, знак плюс, квадрат и звезда. Их можно купить в большинстве магазинов «нью эйдж». Так как иллюзионисты часто используют ЭСВ-карты в своих магических шоу, эти карты продаются и в соответствующих магазинах. Можно их заказать и онлайн.

В своей книге «Экстрасенсорное восприятие» доктор Райн описал эксперименты, проведенные им с ЭСВ-картами при участии студента-выпускника по имени Адам Линцмайер. 21 мая 1931 года Линцмайер правильно назвал первые девять карт в колоде ЭСВ. Вероятность такого совпадения – примерно один шанс из двух миллионов. Позже доктор Райн повез Линцмайера на прогулку в своем автомобиле, чтобы помочь ему расслабиться. По пути они остановились и провели неформальный тест. Линцмайеру удалось правильно назвать пятнадцать карт подряд. Вероятность этого – меньше единицы к тридцати миллиардам^[32].

Поразительно, но Линцмайер был не самым выдающимся подопытным доктора Райна. Первенство принадлежит Хьюберту Пирсу, студенту-теологу, чей средний показатель на первые пять тысяч попыток составлял десять правильных ответов из двадцати пяти. Однажды Пирс смог угадать все двадцать пять карт подряд. Вероятность этого – один к 298023223876953125! Интересно, что Пирсу не всегда удавалось выдерживать длительные тесты. Однако в описанном выше случае доктор Райн предложил ему по сотне долларов за каждую угаданную карту. Это, без сомнения, мотивировало Пирса, заработавшего 2500 долларов за эксперимент^[33].

ЭСВ-карты были задуманы как набор символов, не несущих смыслового значения. Многие, например, считают даму червей картой любви, а туза пик – картой смерти. ЭСВ-карты не имеют никаких эмоциональных коннотаций.

Если вы уже экспериментировали с игральными картами, ЭСВ-карты позволят вам развить свои способности.

Делать это можно двумя способами. Для начала необходимо тщательно перетасовать колоду. (В первых экспериментах доктора Райна карты перемешивали вручную. Позже он задействовал специальные машины, дабы никто не сомневался, что карты перетасованы честно.) Хорошенько перемешав карты, передающий начинает транслировать символы принимающему, а тот вслух сообщает, что он получил. Результаты проверяют после передачи всех двадцати пяти карт.

Проблема тут в том, что колода содержит по пять карт каждого вида. То есть, принимающий может понять, что уже пять раз назвал, скажем, круг. А если он снова увидит образ круга, назвать ли его или другую карту?

Поэтому можно также возвращать карты в колоду, тасуя ее каждый раз перед передачей нового символа. Это значительно замедлит процесс, но зато передающий каждый раз будет выбирать из всех пяти символов. А значит, передающему придется записывать переданную карту, так же как и карту, названную принимающим. После двадцати пяти попыток эксперимент завершается, и участники меняются ролями.

Опять-таки, эти эксперименты должны проходить с радостным позитивным настроем и заканчиваться прежде, чем кто-то из участников устанет.

Другие типы карт

Варьируя типы карт, вы получите прекрасную возможность устранить фактор скуки. Много лет назад я сделал собственный набор цветных карт, наклеив разноцветные квадраты на пустые карточки. Вы можете купить колоду пустых игровых карт в магазине для иллюзионистов. Но в наше время также легко можно заказать собственную колоду карт^[34]. Например, вы можете изготовить колоду из тридцати пяти карт, в которой будет по пять карт каждого цвета радуги. Создайте колоду с изображениями животных, фотографиями друзей и родных, мест, где вы любите бывать и т. д. Теперь уникальные колоды вполне доступны по разумной цене, так что можно не ограничивать себя в этом.

Не исключено, что вам захочется создать колоду, насыщенную эмоциональными ассоциациями. В 50-х годах XX века исследователи в области психики работали с участником эксперимента, который отлично улавливал кресты и круги во время тестов с

ЭСВ-картами. Остальные три образа он воспринимал куда хуже. Когда его об этом спросили, мужчина ответил, что ассоциирует крест и круг с мужским и женским символами. Исследователи создали специальную колоду, заменив эти изображения соответствующими мужским и женским гендерными знаками. 240 попыток показали, что этот испытуемый принимал такие символы крайне успешно, а остальные – только на уровне вероятности. Разница между эротическими и неэротическими символами была очевидна^[35]. Это говорит о том, что карты, содержащие эмоциональные ассоциации, в определенных случаях легче передавать и принимать.

Один мужчина, которого я знал много лет назад, соотносил образы ЭСВ-карт с едой. Он представлял, что круг – это пицца, знак плюс – ароматный пасхальный кулич, волнистые линии – ломти бекона, квадрат – торт, а звезда – блюдо с конфетами. У его матери было блюдо в форме звезды, которое она наполняла конфетами на Рождество. Его результаты чрезвычайно возросли, когда он начал принимать и передавать мысли о еде, а не бездушные символы. Точно так же Эйлин Гаррет нуждалась в некой эмоциональной связи между собой и ЭСВ-картами, чтобы продемонстрировать хорошие показатели.

Средства контроля

Если вы проводите тесты с разными людьми, необходимо иметь средства контроля, чтобы устранить возможность обмана. Большинство людей достаточно честны и не будут мошенничать намеренно. Но попадаются и обманщики. Возможно, такие люди хотят, чтобы ими восхищались другие, не столь успешные участники. Неважно, что ими движет, но больше не следует проводить с ними тесты. Ведь тот, кто поступил таким образом однажды, всегда может прибегнуть ко лжи снова.

Все предметы с отражающими поверхностями, такие как зеркала и даже чашки с напитками, нужно убрать хотя бы из поля зрения принимающего.

Желательно использовать новые или почти новые колоды карт. Со временем на картах появляются мелкие отметины. Тому, кто хочет смошенничать, эти отметины могут помочь улучшить результаты. Но чаще эти мелкие отличия фиксируются неосознанно, и человек этого даже не замечает. В любом случае, они влияют на результаты. Это еще одна причина, по которой карты нужно держать вне поля зрения принимающего.

Эксперименты с картами увлекательны. Но у них есть один большой недостаток – отсутствие персональной составляющей. Человек, сидящий в одной комнате, телепатически транслирует образ ЭСВ-карты кому-то, находящемуся в другой комнате. Даже если им это удастся на уровне выше теории вероятности, это не та телепатия, какой представляют ее многие.

«Настоящее» чтение мыслей, по мнению большинства, происходит между людьми в критические для них моменты. Например, когда дочь, находясь в опасности, телепатически связывается с отцом через полмира, и тот приходит ей на помощь. Испытав подобное, вы этого никогда не забудете. К сожалению, хотя зафиксированы уже тысячи случаев такого рода, ученые не могут признать их, поскольку их невозможно воспроизвести.

В следующей главе мы перейдем к более сложным опытам с элементами «настоящего» чтения мыслей.

Глава 8

Более сложные эксперименты

Вероятность случайно угадать составляет в среднем пять к двадцати пяти. Если число правильных ответов растет, также растет и вероятность, что это не совпадение. Элемент ясновидения и экстрасенсорного восприятия вступает в игру.

Доктор Дж. Б. Райн

Если вы достигли некоторого успеха в предыдущих экспериментах, значит, вы готовы перейти к более сложным тестам. Думаю, они покажутся вам интересными, но непростыми.

Существует множество вариаций экспериментов с картами. К примеру, передается не название цвета или масти, а образ конкретной карты. Передающий может транслировать эту информацию двумя способами. Если карта – тройка червей, передающий фокусируется на ней и пытается сообщить ее название принимающему. Или же он делает это поэтапно – начинает с цвета, потом передает масть, число и в конце концов полный образ карты. Второй метод обычно эффективнее, так как принимающий получает информацию пошагово, и каждый новый фрагмент помогает ему построить целостную картину.

Кроме того, можно увеличить расстояние между принимающим и передающим. Если вы с вашим партнером по чтению мыслей живете в разных домах, поэкспериментируйте с передачей мыслей в оговоренное время. Когда вам это удастся, попробуйте посылать партнеру мысли в разное время суток. Записывайте, когда отправили послание, а принимающий будет отмечать время получения. В этом конкретном тесте часто происходит так, что принимающий вдруг осознает присутствие передающего, но ощущает ничего, кроме этого. Это не считается неудачей, если передающий транслирует мысль именно в это время.

Фотографии

В своих телепатических экспериментах я часто использовал почтовые открытки, которые покупал в каждом путешествии. Сейчас в этом нет необходимости, так как можно скачать из Интернета фото, которые отлично подойдут для экспериментов с чтением мыслей. В книгах и журналах вы также найдете множество интересных фотографий и иллюстраций. Используйте любые понравившиеся изображения, но для начала лучшими станут:

- фотографии легко узнаваемых объектов или мест, например Тадж-Махала, Эйфелевой башни или Большого каньона;
- фотографии любопытных архитектурных сооружений, таких как пирамида у входа в Лувр или башни Петронас в Куала-Лумпуре;
- фотографии, демонстрирующие жизнь дикой природы: паутина, чайка в полете, слон, змея;
- фотографии, на которых запечатлены радостные или трогательные моменты: старушка в кресле-качалке, малыш с бабушкой, мальчик с собакой, встреча солдата с любимой после долгой разлуки;
- фотографии людей или животных, которых и принимающий, и передающий знают лично.

Все это сравнительно легко передавать и принимать. Предлагаю несколько экспериментов с фотографиями.

Один к пяти

Для первого вам понадобятся пять снимков или рисунков. В идеале все фото должны как можно больше отличаться друг от друга. Выберите, к примеру, по одному снимку из всех перечисленных выше групп.

По условиям, оба участника знают, какие фотографии будут использованы в эксперименте. Все фото вкладывают в непрозрачные конверты, затем конверты перемешивают. Передающий берет один конверт, открывает его и транслирует фотографию принимающему. Этот процесс гарантирует, что передающий будет транслировать их наугад, а не выбирать сначала свои любимые. Если передающему особенно нравится какой-то снимок, он может незаметно для себя послать его образ принимающему до начала эксперимента.

Поэтому желательно попросить третье лицо вложить фотографии в конверты, перемешать и выбрать одну из них.

Если принимающий находится в одной комнате с передающим, он должен отвернуться, чтобы случайно не увидеть фото. На этом этапе вы поймете, что для телепатии расстояние не имеет значения и обоим участникам не нужно находиться в одной комнате, в одном городе или даже в одной стране.

Итак, передающий концентрируется на фотографии и телепатически посылает ее образ принимающему. Вероятность угадать в этом тесте – один к пяти, так же, как в эксперименте с ЭСВ-картами из предыдущей главы.

Когда принимающий справится с этим тестом, его можно усложнить. В следующем варианте передающий перемешивает конверты с фотографиями и складывает их стопкой перед собой. Потом смотрит на фото в первом конверте и транслирует его принимающему. Тот записывает, что удалось уловить.

После этого передающий заглядывает в следующий конверт и посылает партнеру этот образ. Процесс продолжается, пока не будут переданы все фотографии. Только тогда результаты проверяют.

Этот эксперимент еще больше усложнится, если вкладывать переданные фото обратно в конверт. После этого все пять конвертов нужно снова перемешать и выбрать один из них. Повторите эту последовательность пять или десять раз подряд. В данном случае одну и ту же фотографию можно передать несколько раз на протяжении теста.

Один к пятидесяти

Для этого теста понадобится много фотографий. Я использую пятьдесят, поэтому называю этот тест «Один к пятидесяти». Допустим, вы передающий. Тщательно перемешайте снимки и выберите один из них, либо возьмите первую фотографию в стопке перевернутых изображений, либо наугад вытащите ее из середины пачки. Сконцентрируйтесь на ней и передайте ее партнеру. Повторяйте это действие, пока не перешлете столько фотографий, сколько было оговорено до начала теста.

Этот тест значительно труднее, чем «Один к пяти», поскольку фотографий слишком много для того, чтобы принимающий мог просто угадывать их.

При желании комплект фотографий можно перемешивать перед каждой передачей.

Чистая телепатия

Я назвал этот эксперимент «Чистая телепатия», так как по его условиям ни один из партнеров не должен видеть фотографии заранее. Третье лицо просит принести для сеанса десять интересных снимков или рисунков, и именно их передающий посылает принимающему. Однажды, когда я проводил этот эксперимент, друг принес большой альбом с работами известного фотографа. Еще одного человека попросили назвать

наугад десять чисел, и снимки с тех страниц альбома, которые соответствуют этим числам, были отправлены принимающему.

Кажется, что данный эксперимент не сложнее, чем «Один к пятидесяти», но на самом деле это не так. Даже при наличии пятидесяти фотографий передающий и принимающий постепенно привыкают к ним. То есть принимающий знает, что будут передаваться только изображения из этой группы, и автоматически отсекает все образы, не связанные с ними.

Если ему в голову вдруг придет образ, скажем, совы-сипухи, но ему известно, что среди пятидесяти фотографий такой нет, он отбросит эту мысль и будет ждать появления другой.

Игральные кости

Азартные игры с костями известны уже много веков. Самой древней из найденных игральных костей от четырех до пяти тысяч лет^[36]. Игроки регулярно практикуются в психокинезе, пытаясь заставить вращающиеся кости остановиться на определенной цифре. Это было проверено научным путем, и результаты получились неоднозначные^[37].

У типичной кости шесть граней, что предполагает шесть возможных результатов. Лучше бросать кость из игрального стаканчика или другой небольшой емкости, чем из рук. В научных тестах с костями использовались различные барьеры: кость выкатывалась из стаканчика на стол, где отскакивала от барьера, прежде чем улечься на столе.

Пятьдесят на пятьдесят

Этот тест похож на угадывание цвета карт, так как вероятность правильного ответа составляет один к двум. Передающий бросает кость, смотрит на выпавшее число и транслирует его принимающему. Тот должен угадать, что выпало: чет, нечет, нижние (1, 2, 3) или верхние (4, 5, 6) числа. Тест повторяют десять раз, затем меняются ролями.

Один из шести

Кость бросают таким же образом, но в этот раз принимающему необходимо назвать конкретное число на верхней грани. Нужно сделать десять попыток, прежде чем поменяться ролями.

Можно усложнить этот эксперимент, увеличив количество костей. Если их две, передающий будет транслировать сумму двух чисел на верхних гранях либо передавать каждое число отдельно.

Рисунки

Нетрудно оценить результаты телепатических тестов с применением игральных и ЭСВ-карт либо костей. Немного сложнее сделать это, когда используются рисунки и фотографии. Обычно в таких экспериментах применяют строго ограниченный набор фотографий и рисунков. Неудивительно, что такие тесты называются «тестами с ограниченным количеством ответов». Но эксперименты становятся намного интереснее при тестах с неограниченным количеством ответов, когда можно передавать образы любых предметов.

В своей книге «Ментальное радио» Эптон Синклер (1878–1968), американский романист, описал серию экспериментов со свободными ответами, которую он провел со своей женой Мэри Крейг Синклер. Эптон Синклер рисовал случайно выбранный предмет и пытался телепатически передать рисунок жене. За какой-то период времени он переслал 290 рисунков. Она успешно приняла 65 и с частичным успехом – еще 155.

Остальные 70 принять не удалось. Это заметное достижение. Невозможно оценить его статистически, но выдающиеся успехи пары говорят об их способностях.

Уэйтли Карингтон (1892–1947), британский парапсихолог, увлекся экстрасенсорикой после Первой мировой войны. Его заинтересовали эксперименты с ЭСВ-картами, проведенные доктором Райном. Он понимал, что многочисленные опыты такого рода подтверждают существование ЭСВ, но не дают информацию о его природе.

«Использование рисунков в качестве материала для тестов предоставляет... несравнимо большие возможности, чем использование карт и т. п. для того, чтобы пояснить происходящее», – писал он^[38]. Он придумал немало экспериментов с рисунками и пытался вывести на их основе определенную статистику.

Самый знаменитый эксперимент Карингтона с рисунками продолжался десять дней. Каждый день он наугад выбирал номер страницы в словаре Уэбстера, и первое же слово на ней, которое можно было изобразить, становилось объектом передачи. Его жена делала набросок этого образа, и в семь часов вечера Карингтон вешал рисунок на стену в своей студии. Он оставался там до девяти тридцати утра следующего дня. Испытуемые рисовали то, что Карингтон мысленно посылал им, в блокнотах с десятью листами. Каждый десятидневный тест считался одним экспериментом. После серии экспериментов Карингтон смешал все рисунки и отправил их посторонним экспертам, чтобы они оценили результат. Он провел одиннадцать таких экспериментов, собрав в процессе 20000 рисунков.

Особенность опытов Карингтона заключалась в том, что он отказывался засчитывать неточно интерпретированные рисунки, даже если изображение во многом соответствовало тому, что передавалось. Если, например, транслировалось изображение апельсина, аналогичная картинка с подписью «персик» считалась ошибкой.

Результаты Карингтона намного превышали уровень случайных совпадений. Он обнаружил, что его принимающим необязательно рисовать картинки, так как они были способны просто запоминать переданные образы. Кроме того, он открыл эффект предвидения. Большинству его принимающих образы приходили ночью, когда он фокусировался на них, но некоторые из участников получали образы днем раньше или днем позже^[39].

Другие объекты

В целом телепатически можно передать что угодно. Если уровень успехов в экспериментах стал снижаться, полезно на время сменить объекты передачи. Поэкспериментируйте с предметами разного размера, чтобы проследить, как разница в объемах скажется на результатах. Стоит также учитывать отличия по цвету и текстуре.

Доктор Рамакришна Рао, индийский философ и парапсихолог, обнаружил, что некоторые испытуемые справляются лучше, если в тестах используются монеты, а не стеклянные шарики. Возможно, потому, что монеты кажутся им более ценными. Кроме того, он выяснил, что дети лучше передают и принимают образы простых, знакомых им объектов, чем более сложных и неизвестных. Причина в том, что знакомые предметы вызывают у них любопытство, а более сложные – скуку^[40].

Тест с напитками

В этом интересном эксперименте испытуемый пытается телепатически определить, какой напиток пьет его партнер. Напитки, в идеале безалкогольные, следует варьировать. Примеры напитков: чай, кофе, молоко, томатный сок, компот, газировка разных сортов.

По условиям, принимающий со стаканом воды уходит в другую комнату. В это время передающий наливает себе напиток и медленно пьет его. Принимающий также медленно отхлебывает воду из стакана и пытается определить вид напитка, который

плет передающий. Тот старается помочь принимающему ощутить, что за продукт он пробует сейчас. Как правило, принимающие лучше угадывают напиток по вкусу воды, чем благодаря мысленному образу.

Этот же эксперимент можно проводить с разными видами пищи.

Объекты со многими свойствами

Объекты со многими свойствами – это предметы, для определения которых нужно назвать две и более характеристики. Например, красная роза. В одном из экспериментов предыдущей главы требовалось определить цвет, масть и номер игральной карты.

В тестах такого рода трудно оценить успех. Само собой, идеальный результат – когда принимающий улавливает все детали и говорит: «Это красная роза» или «Это семерка бубен». Но многие люди хорошо воспринимают только цвет предмета, а другие могут распознать сам предмет, но не «видят» никаких цветов.

Парапсихолог Дж. Л. Манган описал эксперимент с определением цвета и формы. Его подопытный отлично распознавал оба аспекта в первой половине эксперимента, но во второй части показал хорошие результаты только с определением цвета^[41]. Некоторые люди от природы хорошо видят цвет и форму одновременно, так как эти аспекты неразрывно связаны. Другие должны сначала определить одну характеристику, потом остальные, по очереди.

Тесты со многими аспектами бывают крайне сложными. Два исследователя провели эксперимент с участием 55 добровольцев, которые передавали многозначные числа – от одного до пяти знаков. Испытуемые успешно принимали первую и последнюю цифру, но пропускали те, которые находились между ними^[42].

Еще один интересный эксперимент с объектами со множественными свойствами – это передача двух чисел. Принимающий должен сложить эти числа и записать ответ.

Цитаты и шутки

Этот увлекательный эксперимент можно проводить в любое время. Мы с партнером обычно прибегаем к нему, когда замечаем, что наш интерес к телепатии начинает угасать.

Первый шаг – собрать коллекцию известных цитат и высказываний, которые нравятся вам обоим. Включите в нее поговорки, короткие шутки и даже целые анекдоты. Скопируйте их на отдельные карточки.

Во время эксперимента передающий тщательно перемешивает карточки, перевернутые лицом вниз, и складывает их стопкой. Затем берет карточку наугад из середины стопки, фокусируется на записанных словах и транслирует их принимающему.

Мы с партнером оба любим рискованные шутки и считаем, что их легко передавать и принимать. Думаю, это происходит потому, что такой юмор близок нам обоим. Забавно, что мы оба получаем дополнительную пользу от этого упражнения – оно помогает нам запоминать понравившиеся шутки.

Иногда мы на протяжении долгого времени передаем и принимаем одни только шутки. Это отличный и проверенный способ восстановить интерес к занятиям после слишком длинных и утомительных сеансов. Обычно же мы используем и афоризмы, и пословицы, и цитаты, и короткие шутки, и анекдоты, чтобы разнообразить эксперимент.

Четыре коробки

Вам понадобятся четыре одинаковые большие картонные коробки и по меньшей мере двадцать разных предметов, например игрушки, бытовые мелочи, продукты, канцелярские принадлежности – все, что поместится в коробку.

В начале этого эксперимента принимающий выходит из комнаты. Передающий берет четыре предмета из общей массы и кладет по одному в каждую из четырех коробок. Все остальное он убирает, а коробки выстраивает в ряд на столе. В идеале расстояние между ними должно быть не более 30 см. Передающий загадывает один из четырех предметов в коробках. Если в эксперименте участвует третий человек, он может перемешать коробки, чтобы даже передающий не знал, в какой именно находится выбранный предмет.

Принимающего просят войти. Передающий концентрируется на предмете, стараясь мысленно передать его образ принимающему. Тот может обойти вокруг стола, поддержать руки над разными коробками, проверяя, не появятся ли у него какие-либо ощущения. Принимающий может точно определить конкретный предмет, но многие в этом случае чувствуют лишь то, что объект поиска относится, например, к разряду фруктов или игрушек. Любые догадки такого рода это уже хорошо, так как цель эксперимента – не точно назвать предмет, а найти ящик, в котором он находится. Определив коробку, принимающий касается ее, и тогда ее открывают, чтобы узнать, прав ли он.

Затем участники меняются ролями, чтобы позволить каждому побывать и принимающим, и передающим.

Когда вы с партнером достаточно попрактикуетесь, усложните эксперимент, попросив третье лицо уложить предметы в коробки. Нужно будет определить не только то, в какой коробке лежит предмет, но и что он из себя представляет. В этом случае ни передающий, ни принимающий не будут знать, что в находится в коробках до того, как их откроют.

Невидимая картина

Эксперимент заключается в том, что передающий рисует в воображении некую картину или образ и передает его принимающему. Тот может нарисовать или описать словами то, что пришло ему на ум.

Принимающий молча сидит в комнате с блокнотом и ручкой. Закрыв глаза, он ждет, когда в его сознание придет образ.

В это время передающий также молча сидит в другой комнате с закрытыми глазами. Сделав несколько глубоких медленных вдохов, он представляет образ, слово или форму. Он фокусируется, пока образ не проявится четко в его уме. Достигнув этого состояния, передающий начинает думать о принимающем и транслирует ему мысль. Ему ни в коем случае не следует напрягаться или форсировать передачу. Намного лучше передавать мысль медленно и плавно. Я люблю посылать мысль с каждым тихим выдохом, чтобы принимающий мог уловить ее как серию образов в сознании. Еще я визуализирую то, как мысль перемещается в разум принимающего.

Получив представление о том, что было передано, принимающий берет блокнот, ручку и пишет либо рисует то, что ему представилось. Важно записывать все, что вы «увидели», каким бы странным или смешным оно ни казалось. Многие принимающие сомневаются в том, что пришло им в голову, или пытаются анализировать свои мысли. Это уничтожает все шансы на успех, так как телепатический процесс основан скорее на чувствах и ощущениях, чем на логике.

Этот эксперимент намного сложнее прочих упражнений из данной главы, поскольку передающий может выбрать для передачи буквально все, что угодно. Так как большинство людей предпочитают получать мысли о простых объектах, стоит просмотреть книги и журналы с интересными яркими фотографиями в поисках идей.

Передающий должен послать принимающему мысль два или три раза, прежде чем сверить результаты. Перед тем, как поменяться ролями и повторить эксперимент, обоим участникам следует перекусить или что-нибудь выпить.

Несмотря на сложность этого эксперимента, некоторые легко справляются с ним и не понимают, почему другим приходится долго практиковаться, чтобы научиться тому, что дано им от природы. Не стоит огорчаться, если ваш партнер лучше, чем вы, улавливает мысли в том или другом эксперименте. Регулярно тренируясь и экспериментируя, вы разовьете такие же навыки.

Эксперимент с болью

Несмотря на название, в этом эксперименте нет ничего опасного или особенно болезненного. Передающий всего лишь легонько колет себя иголкой или булавкой. Если под рукой нет ни того, ни другого, можно ущипнуть себя. Принимающий должен телепатически уловить ощущение в соответствующей части тела. Обычно это чувство, что именно сюда передающий себя уколол. Но некоторые восприимчивые личности могут ощутить слабую боль, как будто их тоже укололи.

Много раз сообщалось о близнецах, у которых подобное происходит непроизвольно. К примеру, если одному из близнецов случалось повредить правую ногу, у второго, пусть даже находящегося за много миль, появлялось некое ощущение или даже боль в том же месте и в то же время.

Тест «Общность ощущений»

В конце XIX века Альфред Рассел Уоллес (1823–1913), британский натуралист, известный главным образом своей работой о теории эволюции, и Уильям Барретт (1844–1925), пионер в области физических исследований, обнаружили, что в некоторых случаях загипнотизированные особым образом реагируют на действия гипнотизера. Если гипнотизер колол себя булавкой, загипнотизированный потирал то же место на своем теле. Если гипнотизер пробовал что-то горькое, загипнотизированный реагировал гримасой отвращения. Этот феномен был назван «общностью ощущений». Такие эксперименты можно повторить и без гипноза.

Для них вам понадобятся разные вещества, такие как соль, сахар, перец, мускатный орех, гвоздика, которые можно пробовать или нюхать. Убедитесь, что принимающий находится достаточно далеко от вас и не почувствует никаких запахов. Положите немного вещества на язык. Принимающий должен определить, что это такое, почти мгновенно. Поочередно кладите в рот другие вещества, чтобы увидеть, сможет ли принимающий определить их все.

Игральные кости

Азартные игры с костями известны уже много веков. Самой древней из найденных игровых костей от четырех до пяти тысяч лет^[36]. Игроки регулярно практикуются в психокинезе, пытаясь заставить вращающиеся кости остановиться на определенной цифре. Это было проверено научным путем, и результаты получились неоднозначные^[37].

У типичной кости шесть граней, что предполагает шесть возможных результатов. Лучше бросать кость из игрового стаканчика или другой небольшой емкости, чем из рук. В научных тестах с костями использовались различные барьеры: кость выкатывалась из стаканчика на стол, где отскакивала от барьера, прежде чем улечься на столе.

Эксперименты с ганцфельдом

«Ganzfeld» – немецкое выражение, которое означает «пустое поле». Эта техника была открыта в 30-х годах XX века Вольфгангом Метцгером (1899–1979), немецким психологом, но только в начале 70-х годов три исследователя, работавших независимо друг от друга, начали серьезные телепатические эксперименты с ее применением. Это были Чарльз Онортон (1946–1992) из лаборатории исследования снов Медицинского центра Маймонида; Уильям Брод (1942–2012), адъюнкт-профессор психологии Хьюстонского университета, штат Техас, и Адриан Паркер, адъюнкт-профессор психологии из Гетеборгского университета в Швеции.

Вольфганг Метцгер обнаружил, что когда добровольцы всматриваются в пустое визуальное поле, у них обычно начинаются галлюцинации. Люди, оказавшиеся на какое-то время под землей, тоже часто галлюцинируют, так как лишаются функции зрения, а мозг тщетно пытается восполнить эту утрату. В экспериментах с техникой ганцфельда практиковалось выключение органов чувств, что позволяло нервной системе уловить тонкие телепатические послания, которые иначе можно не заметить. Это весьма увлекательное переживание.

В экспериментах с техникой ганцфельда принимающий погружается в состояние информационной депривации на тридцать минут. В это время передающий посылает ему мысли. Принимающий говорит вслух, что он «видит», и эти комментарии записываются. В конце теста принимающему показывают четыре объекта, образ одного из которых ему транслировали, то есть вероятность совпадения – один к четырем.

В начале 70-х годов XX века Онортон, изучавший сны и ЭСВ в лаборатории исследования снов в Медицинском центре Маймонида, начал эксперименты с техникой ганцфельда. Он полагал, что незначительная сенсорная депривация увеличит возможность психического контакта между людьми. Он опубликовал результаты своих первых экспериментов в этой области в 1974 году. С тех пор эта техника значительно усовершенствовалась, и она остается одним из главных методов, которые применяют ученые для изучения связи между умами.

С 1974 по 1981 годы было проведено 42 эксперимента с техникой ганцфельда. Из них 55 % дали положительные результаты с 33 % успеха, что значительно превышает уровень случайных совпадений, составляющий 25 %. В 2004 году проведено 88 таких экспериментов, 32 % из них – удачно.

Вероятность такого совпадения – один к двадцати девяти миллионам триллионов^[43].

Большинству людей нравятся опыты с техникой ганцфельда. Хотя научные эксперименты, основанные на данной методике, сейчас компьютеризированы, можно легко воспроизвести самые первые из них.

Вам понадобится шарик для пинг-понга, разрезанный пополам, удобное кресло с откидной спинкой, источник красного света, наушники и запись белого или розового шума. Я предпочитаю розовый, поскольку он напоминает шум водопада^[44]. Если такого нет под рукой, подойдет запись атмосферных помех. Кроме того, понадобятся десять или больше фотографий, которые будут использоваться в качестве объектов. Если принимающий нервничает или нуждается в релаксации перед процедурой, нужно приготовить для него запись приятных расслабляющих звуков.

Принимающий сидит в кресле, на голове у него наушники. Глаза закрыты половинками шарика для пинг-понга. Красный свет направлен на его лицо и создает розоватое сияние внутри половинок шарика. Принимающий не закрывает глаза. Он откидывается на спинку кресла, расслабляется и слушает белый или розовый шум.

Через несколько минут у принимающего обычно начинаются галлюцинации. Он должен рассказывать обо всех своих переживаниях в течение примерно 20 минут.

В это время передающий перемешивает перевернутые фотографии и не глядя выбирает четыре из них. Остальные снимки убирает. Затем переворачивает одну фотографию и фокусируется на ней, телепатически передавая мысли о ней принимающему.

Примерно через 30 минут после начала эксперимента следует выключить белый или розовый шум и снять с глаз принимающего половинки шарика. Принимающий встает, потягивается и заново знакомится с окружающей обстановкой. Затем ему показывают выбранные фото и просят оценить, насколько каждое соответствует его переживаниям во время эксперимента. В итоге он указывает на то, которое больше совпадает с полученными им мыслями. Эксперимент считается успешным, если он правильно называет снимок.

Можно усовершенствовать опыт с техникой ганцфельда, сделав его более научным, особенно если у вас найдутся помощники. В этом случае принимающий и передающий должны сидеть в разных комнатах или даже в разных зданиях. Если есть возможность, поместите принимающего в звуконепроницаемую комнату. Пусть третье лицо возьмет, к примеру, восемьдесят фотографий и вложит четыре из них, выбранные наугад, в непрозрачные конверты. Затем перемешивает конверты, а кто-то другой, возможно, передающий, выберет один из них для эксперимента. В идеале передающий не должен общаться с тем, кто выбирает фото, до конца эксперимента. Все, что скажет принимающий, нужно по возможности записывать, чтобы позже сверить результаты.

Мы с моей приятельницей Джорджией начали эксперименты с техникой ганцфельда в середине 80-х годов. Подготовив шарики для пинг-понга, мы настроили радио на атмосферные помехи и накрыли настольную лампу красным целлофаном. Затем бросили монетку, чтобы выбрать, кто будет первым подопытным, и Джорджия выиграла.

Она удобно вытянулась в кресле, прикрепив скотчем половинки шарика к глазам. Я направил лампу так, чтобы свет падал ей на лицо, и наугад выбрал четыре открытки из набора, который мы купили специально для эксперимента. Перемешав эти четыре фотографии, я снова выбрал одну наугад. На открытке был изображен берег моря в летний день; люди плавали и загорали на песке; на заднем плане виднелось старое каменное здание, где находился музей.

Чтобы расслабиться, Джорджии понадобилось больше времени, чем я думал. Она долго возилась и сопела, хотя потом говорила мне, что была спокойна и ничего подобного не замечала. Иногда казалось, будто она хочет что-то сказать, но вместо целых слов ей удавалось произнести только отдельные звуки и слоги. Когда она утомилась, я посмотрел на открытку и попытался передать Джорджии впечатление от чудесного пляжа. Я представлял себе крики чаек и веселые голоса детей, плещущихся в море и играющих на песке. Стремился передать тактильное удовольствие от ходьбы по теплomu песку. Я воображал солнечные лучи на своей спине и тихий шорох волн, лижущих песок. Через несколько минут я заметил, что Джорджия молчит. А мы договорились, что она будет рассказывать обо всем, что переживает во время эксперимента.

– Тебе что-нибудь пришло? – спросил я.

Ответом был смешок.

– Ничего? – допытывался я.

– Собака. Я вижу собаку, – сказала Джорджия. – Она очень красивая, с длинным белым мехом. Верхом на ней сидит крошечный человечек, собака бежит.

Я не слишком удивился, поскольку знал, что у нее должны быть галлюцинации, но я думал, что это будут лишь вспышки ярких цветов, а не четкие образы.

– Куда она бежит?

– Я не знаю. Она мчится через лес, полный сов, и они с человечком смеются. –

Джорджия захихикала. – Теперь я тоже скачу верхом на собаке, мы поднимаемся на розовую гору. Мы с человечком подпрыгиваем на собачьей спине.

Джорджия замолчала и больше не отвечала на вопросы. Я сказал еще несколько слов. Она все улыбалась, и, поскольку лицо у нее было счастливым, я не беспокоился, хотя все

инструкции к эксперименту, прочитанные мной, предполагали, что она должна говорить, не умолкая. Под конец я спросил:

– Что сейчас происходит?

Джорджия вздохнула.

– Мы на вершине горы. Не знаю, где собака. Человечек сидит на моем плече.

– Что перед тобой?

– Никогда не встречала ничего прекраснее, – сказала Джорджия. – Цвета кристально чистые и, кажется, пульсируют энергией. Я вижу на много миль вокруг. Наверное, это остров: вдали со всех сторон раскинулись прекрасные пляжи, а за ними – сверкающий голубой океан. Растительность просто поражает. Я почти ощущаю, как поднимаются к небу растения, и они здесь всех цветов, какие только можно представить. Я слышу птиц, и те из них, которых я замечаю, тоже великолепны. На небе ни облачка, оно, словно огромный синий купол, нависает над этим пейзажем. Это невозможно описать.

– Хорошо, – сказал я. – Что еще ты видишь?

Джорджия помедлила.

– Только цвета, – сказала она. – Прекрасные мерцающие цвета.

Она замолчала, а я взял фотографию и сконцентрировался на ней, стараясь передать ей образ пляжа в погожий летний день. Джорджия время от времени снова начинала говорить о месте, где находилась, и о том, как оно прекрасно. Казалось, ничто из этого не имело отношения к фото, на которое я смотрел.

Через тридцать минут я сказал:

– Пора возвращаться, Джорджия. Сделай несколько глубоких медленных вдохов, и я уберу шарики с твоих глаз.

Я выключил радио и красную лампу, пока она глубоко дышала, затем подождал несколько минут и отклеил половинки шарика от ее лица. Секунд тридцать Джорджия приходила в себя. Но к тому моменту, когда я принес ей воды и горсть миндаля, она уже очнулась и могла подробно рассказать мне, что случилось. Поначалу ей казалось, что ничего не выйдет, – она созерцала только зеленовато-синюю дымку, похожую на туман. Так длилось довольно долго, пока она вдруг не увидела собаку и человечка верхом на ней. Она не слишком обрадовалась, когда я позвал ее назад, к повседневной жизни, и не могла поверить, что находилась в ганцфельде почти полчаса.

В конце концов я показал ей четыре открытки. Она тут же выбрала изображение пляжа, которое я ей проецировал. Другие фото резко отличались: малыш, смотрящий на фейерверк, круизный корабль посреди океана и автомобиль «Форд-Т».

– Почему именно эта? – спросил я. В ее рассказе не было ничего, что напоминало бы о картине, на которую я смотрел.

– Я видела пляжи вокруг, – ответила Джорджия. – Но никаких круизных кораблей или фейерверков. И уж точно не видела никаких машин, тем более таких старых.

Не то чтобы она меня полностью убедила, но пришлось признать, что она выбрала открытку правильно. Теперь пришла моя очередь.

Мне легко удалось расслабиться. Долгое время я не видел ничего, но вдруг обнаружил, что иду по мокрому шоссе. Дождь уже прекратился, на дороге не было ни одной машины. Наступала ночь. Я не наблюдал никаких признаков жизни вокруг, но мне это не казалось странным. Я совершенно не задавался вопросом, куда иду. Просто шел и шел по дороге.

Казалось, я шел уже несколько минут, когда заметил впереди мерцающие огни. Сначала я решил, что это полицейская машина, но подойдя ближе, понял, что это вывеска бара.

Я вошел и очутился, судя по всему, в английском пабе. Там не было ни души, но на стойке бара меня ждала кружка пива. Присев у стойки, я стал потягивать напиток.

Когда Джорджия вернула меня к реальности, она была крайне взволнована. Она передавала мне образ трех мужчин, пьющих пиво на веранде. Они явно находились где-то на юге, а не в английском пабе, но пиво однозначно присутствовало на фотографии. Просмотрев четыре снимка, я нашел только один, связанный с алкоголем и напитками.

Мы с Джорджией экспериментировали с техникой ганцфельда около года, пока она вместе с мужем не переехала в другой город из-за смены работы. За это время мы добились поразительных успехов, но случались и сеансы, когда не происходило ничего. Нам нравились наши совместные опыты. Впрочем, хотя у нас и бывали галлюцинации, никто из нас не достиг таких невероятных переживаний, о каких сообщают некоторые люди, побывавшие в состоянии ганцфельда.

Надеюсь, вы поэкспериментируете с этой техникой. Если вы поговорите об этом с друзьями, то без труда найдете желающих участвовать. Это легко устроить. Все, что вам нужно, – это шарик для пинг-понга, источник красного света, шумовые помехи и удобное кресло или диван.

Харагеи

Харагеи – японское искусство передачи мыслей и чувств без помощи слов и языка тела. Мысли подразумеваются, но не высказываются. То есть молчание между репликами в беседе может быть важнее и красноречивее, чем произнесенные слова. Японские бизнесмены часто прибегают к харагеи на переговорах и при заключении сделок. На Западе, если пауза в беседе длится больше 4–5 секунд, сразу же возникает неловкость, но на деловой встрече в Японии никто не станет переживать, если молчание затянется на 40 секунд и даже больше.

Эту технику иногда называют «искусством живота». Выражение «харагеи» происходит от слов «хара», что значит живот, и «геи» – чувствительность. Подразумевается, что во время разговора животы собеседников – средоточие их жизни – тоже общаются друг с другом. Так что харагеи иногда переводят как «разговор животов».

В Японии живот считается священной частью тела, так как это физический и духовный его центр, обиталище души. «Человек живота» – щедрый, чуткий, понимающий, храбрый, уверенный в себе и целеустремленный, очень цельная личность. О человеке с чистой совестью говорят, что у него «чистый живот», а тот, кто «бьет в барабан живота», живет счастливой и полной жизнью.

Эксперимент с харагеи

Вы с партнером должны встать на расстоянии 1–1,5 метра друг от друга, лицом к лицу. Постарайтесь без всякого выражения смотреть на партнера в течение 5 минут. Взгляд не должен быть навязчивым. В отличие от эксперимента «Глаза в глаза», который вы проводили раньше, не обязательно пристально смотреть партнеру прямо в глаза. Позвольте взгляду свободно скользить по его лицу и шее.

По истечении 5 минут обсудите, что вы чувствовали во время эксперимента. Появились ли у вас похожие мысли? Ощущали ли вы при этом некую связь с партнером? Трудно ли было вам это делать? Возникло ли у вас особое понимание партнера, пока вы смотрели ему в глаза?

Эксперимент с харагеи (другой вариант)

Этот тест провести труднее, поскольку в качестве партнера должен выступать незнакомый вам человек. Идеально было бы познакомиться с ним после эксперимента. Можно выбрать фудкорт торгового центра, поезд, остановку автобуса или любое другое место, где вы окажетесь рядом с кем-то на несколько минут. Старайтесь выбирать тех, кто выглядит дружелюбно и не имеет спутников.

Этот человек не должен знать, что вы проводите опыт, поэтому сядьте чуть позади и в стороне от него. Ненавязчиво рассматривайте его в течение 5 минут. Важно, чтобы ваш взгляд был добрым, не оценивающим. Ведь всякий встревожится, если незнакомец будет разглядывать его в упор.

Молча ждите, придет ли в ваш разум информация об этом человеке. Вы можете догадаться о его семейном положении, количестве детей, профессии, любимых блюдах, хобби, интересах, даже о музыкальных предпочтениях. Через 5 минут запишите все, что пришло вам на ум.

Следующий этап – узнать, насколько вы оказались правы. Подойдите к объекту и попытайтесь завязать разговор. Если дело происходит в фудкорте, можно спросить, где он заказал свое блюдо. На вокзале или в аэропорту можно сказать пару слов по поводу поезда или самолета, который вы ждете.

Не исключено, что человек будет рад поддержать разговор. В этом случае просто наслаждайтесь общением какое-то время, иногда задавая вопросы, связанные с тем, что вы записали. Если ваш объект неразговорчив, задайте ему вопрос, на который нельзя ответить односложным «да» или «нет». Можно спросить: «Здесь есть другие кафе поблизости?» Если человек ответит «да» и снова замолчит, спросите, лучше ли оно того кафе, в котором вы сейчас сидите. «Там приличная еда? А какая? Если так, почему вы здесь?» Вы сами не заметите, как втянетесь в разговор и расскажете что-то о себе. Это подтолкнет собеседника тоже поведать о своей жизни, и вы в конце концов узнаете, насколько вам удался эксперимент с харагеи.

Конечно, на этом этапе можно рассказать человеку об опыте, но можно и не говорить. Я предпочитаю промолчать. Ведь не все положительно относится к таким вещам, как чтение мыслей. Практикуясь в харагеи, я познакомился с интересными людьми, и мне хотелось бы, чтобы у них остались приятные воспоминания о встрече, а не тревога о том, какие их тайные мысли я ухитрился уловить.

В следующей главе мы рассмотрим высшие практические формы чтения мыслей. Овладев техникой контактной телепатии, вы сможете демонстрировать ваше умение где угодно.

Глава 9

Контактное чтение мыслей

Контактное чтение мыслей – тонкий процесс. Чтобы овладеть им, требуется практика. Нужно потратить время на обучение. Зато затем вы станете экспертом в этом способе чтения мыслей, и это мастерство повысит вашу осознанность во всем, что вы делаете в жизни.

Ормонд Мак-Гилл

Как ясно из названия, контактное чтение мыслей подразумевает физический контакт между двумя участниками эксперимента. Принимающий держит передающего за запястье или другую часть тела и старается уловить его мысли о некоем предмете или задании, которое передающий должен выполнить. Нередко в тесте дают указание найти спрятанную вещь. Передающий знает, где она, и телепатически шаг за шагом посылает информацию принимающему, пока тот не найдет спрятанное.

Телепатию такого рода часто применяли эстрадные экстрасенсы XIX столетия, и некоторые до сих пор называют контактное чтение мыслей «хеллстромизмом» или «кумберлендизмом» – в честь Экселя Хеллстрорма и Стюарта Кумберленда, прославившихся в то время благодаря этому мастерству. Джон Р. Браун считается первым, кто начал развлекать публику контактной телепатией. Он вдохновил Вашингтона Ирвинга Бишопа, который стал примером для Стюарта Кумберленда, а тот, в свою очередь, побудил других освоить этот полезный навык. И в наше время многие эстрадные телепаты показывают трюки с контактным чтением мыслей.

Джордж М. Берд (1839–1883), американский невролог, известный скептик, называл контактное чтение мыслей «гаданием по мышцам». Он предполагал, что передающий своей мимикой непроизвольно подталкивает принимающего в правильном направлении и удерживает, если тот идет не туда. Но сложность заданий, которые способны выполнять опытные контактные телепаты, безоговорочно опровергла такое объяснение. Передающие, которые пытались «помочь» партнеру, направляя или удерживая его, только портили эксперимент.

В данном эксперименте вы с партнером должны по очереди побывать в ролях принимающего и передающего. Кроме того, чем больше людей вы привлечете на роль передающего, тем лучше. Вы обнаружите, что любой человек, расположенный к идее телепатии и достаточно любознательный, может стать хорошим передающим. Но чтобы стать принимающим, нужна практика.

Как это работает

Контактное чтение мыслей осуществимо благодаря тому, что наши тела обладают так называемой идеомоторной реакцией. Это тот же механизм, который заставляет двигаться маятник или прут в руках лозоходца. В подобных опытах можно использовать все свое тело. Если в книжном магазине я сомневаюсь, какую из двух книг выбрать, я кладу одну в полуметре от себя слева, а другую – в полуметре справа. Затем закрываю глаза и спрашиваю, какую из двух мне купить. Все мое тело действует как маятник, слегка подаваясь в сторону книги, которая, вероятно, пригодится мне больше.

Научившись чувствовать идеомоторные реакции другого человека, вы сможете прочитать его мысли и намерения, так как они отражаются в непроизвольных движениях тела. Занимаясь любимым хобби или работая над увлекательным проектом, вы, вероятно, слегка улыбаетесь – это физическая реакция на то, что вы делаете. Нет, вы не улыбаетесь осознанно, испытывая радость, но ваше тело само отражает ощущение удовольствия. Точно так же и мысли физически влияют на тело, а тот, кто настроен на это, может уловить их. Держа человека за кисть руки или за запястье, вы почувствуете его малейшие неосознанные реакции в ответ на собственные мысли.

Можно провести интересный эксперимент, демонстрирующий, как люди бессознательно реагируют на свои мысли, сами того не зная. Попросите кого-нибудь поднять руку и растопырить пальцы. Затем попросите его сконцентрироваться на одном из пальцев. Подождите секунд десять, после чего нажмите своим указательным пальцем на каждый его палец по очереди. В одном из пальцев вы почувствуете больше сопротивления, чем в прочих: это и будет палец, на котором подопытный сконцентрировался.

Передающий

Передающий знает, чем закончится эксперимент, и просто думает о шагах, которые следует предпринять принимающему, чтобы достичь желаемого результата. Ему не нужно делать никаких сознательных усилий, чтобы передать мысль. Но каждая мысль должна быть максимально ясной. Вместо того чтобы думать: «Я хочу, чтобы ты прошел в левый угол комнаты к книжному шкафу и коснулся третьей книги в верхнем ряду», передающий начинает с указания «Двигайся влево». Когда принимающий достаточно

продвинется в нужном направлении, передающий командует «Стоп!» и дает ему следующее задание. Как только принимающий окажется перед книжным шкафом, передающий подумает: «Подними правую руку». Когда рука поднимется на нужную высоту, передающий мысленно скажет: «Стоп! Теперь медленно сдвинь руку влево. Стоп! Коснись книги прямо напротив твоей руки». Именно таким образом передающий сумеет заставить напарника выполнить все действия, на которых концентрируется.

Вначале передача и прием всех мыслей в подобных экспериментах занимают несколько минут. Но после некоторой практики окажется, что можно добиться чудесных результатов и за минуту.

Принимающий

Принимающему нужно расслабиться и внимательно слушать свои мысли. Если он почувствует, что надо «идти прямо» или «повернуть налево», ему следует сразу же сделать это. Как и передающий, принимающий не должен делать никаких сознательных усилий, пытаясь уловить мысли.

Перед физическим контактом с передающим я обычно несколько секунд стою с закрытыми глазами. Затем делаю несколько медленных глубоких вдохов и открываюсь для любых сообщений. Если не приходит ничего, я начинаю медленно двигаться вперед и почти сразу же получаю информацию, что иду в правильном направлении или что надо свернуть в сторону.

Иногда передающий хочет направить вас в нужную сторону физическим действием. Это нарушит ход эксперимента. Чтобы избежать этого, двигайтесь немного впереди передающего, а не рядом или за ним. Но даже в этом случае некоторые партнеры могут попытаться «помочь» вам. Лучший способ избежать этой проблемы – оговорить ее заранее и объяснить, что это не только бесполезно, но и вредно.

Некоторым проще дается роль принимающего в контактном чтении мыслей, когда их глаза закрыты повязкой. Они полностью полагаются на способность передающего давать четкие мысленные указания, куда и когда двигаться так, чтобы не налететь на людей, мебель и хрупкие предметы. В эстрадных выступлениях часто используют повязку, но иногда это делают просто ради того, чтобы действие выглядело еще таинственнее, чем есть на самом деле. Повязка и правда бывает полезна, поскольку препятствует поступлению зрительных сигналов. С завязанными глазами легче сфокусироваться на едва уловимых произвольных импульсах передающего.

Контакт

На протяжении всего эксперимента передающий и принимающий должны находиться в физическом контакте. Для этого есть много способов, и вам нужно попробовать несколько, чтобы узнать, какой больше подходит вам.

- Самый распространенный способ: принимающий охватывает запястье передающего большим и указательным пальцами. Остальные пальцы лежат на запястье передающего. Неважно, какая это будет рука, правая или левая.
- Передающий сгибает руку под углом 90°. Принимающий помещает свое предплечье за предплечьем передающего и кистью охватывает запястье последнего.
- Участники эксперимента соприкасаются тыльными сторонами кистей.
- Передающий и принимающий передвигаются, взявшись под руки, как двое близких друзей на прогулке.
- Еще один способ – переплести пальцы. Нужно держать кисти свободно, так как слишком крепкий захват мешает чувствовать вибрации.

- Необычный метод, который я видел только один раз: передающий держит кисть тыльной стороной на лбу принимающего.
- Некоторые предпочитают поддерживать контакт при помощи платка или короткой ленты. Передающий держит предмет за один конец, принимающий – за другой.
- Вместо платка можно использовать прут или палку длиной примерно 50 см. Оба участника сжимают ее концы в кулаках.
- Участники не держатся за руки; передающий находится позади принимающего, и его правая рука лежит на левом плече партнера.
- В последнем способе заняты обе руки принимающего. Принимающий берет передающего за правое запястье левой рукой. Правой рукой он обхватывает кончики пальцев передающего, поместив большой палец снизу, а остальные – сверху. Это очень эффективный захват, но его недостаток заключается в том, что руки принимающего заняты, и он не может коснуться цели.

Тест со стульями

Это хороший эксперимент для начинающих. Три стула расставляют на расстоянии около метра друг от друга. Передающий (или какой-либо другой человек) выбирает один из них. После этого принимающий входит в комнату и устанавливает физический контакт с передающим. Тот дает первое мысленное указание, что делать принимающему, чтобы в конце концов оказаться перед выбранным стулом. Принимающий замирает на некоторое время, возможно, с закрытыми глазами, прежде чем начать движение.

Не стоит спешить в этом начальном тесте. Если принимающий не занимался подобным раньше, ему нужно освоиться, чтобы уловить мысли передающего и начать действовать соответственно. Можно подойти к каждому стулу по очереди и проверить, какие ощущения при этом появятся. После этого принимающий поймет, какой стул загадан, и подойдет к нему. Окончательно выбрав объект, принимающий должен произнести какие-то слова, например «вот он», чтобы подтвердить свой выбор.

Вероятность случайного совпадения составляет здесь один к трем. Однако, немного потренировавшись, принимающий будет способен каждый раз отвечать правильно. Когда он начнет делать это уверенно, можно увеличить число стульев или давать дополнительные команды. К примеру, передающий дает мысленную команду коснуться сиденья стула, сесть или встать на него, перевернуть стул либо перенести в другую часть комнаты. Но не следует вносить изменения в тест, пока принимающий не освоит навыки контактного чтения мыслей.

Найти предмет

В этом эксперименте передающий входит в комнату и выбирает какой-либо предмет в ней. Как только он это сделает, входит принимающий, и они устанавливают физический контакт одним из способов, описанных выше. Несколько секунд они ждут, когда принимающий будет готов начать. Передающий не смотрит на предмет, но думает, какие шаги должен сделать принимающий, чтобы добраться до цели. Он может давать команды «иди вперед», «поверни налево» или любые другие, которые направят принимающего в нужную сторону. Принимающий начинает движение, а передающий телепатически направляет его, пока тот не коснется выбранного предмета.

К сожалению, передающий может физически направить партнера, толкая или удерживая его. Важно, чтобы этого не случилось, ведь тогда упражнение потеряет смысл. Передающий должен сосредоточиться на движениях и действиях принимающего на всех этапах эксперимента.

После того как принимающий научится находить выбранный предмет в комнате, попробуйте немного изменить тест, предложив ему угадать один из предметов, лежащих на столе. Этот эксперимент выглядит весьма интересно и эффектно.

По его условиям, пока принимающего нет в комнате, передающий находит шесть небольших предметов и раскладывает их на столе. Затем загадывает один из предметов и зовет принимающего. Передающий просит принимающего провести рукой над предметами. Когда рука окажется над выбранным предметом, передающий должен скомандовать «Стоп!». Если принимающий не остановится и уведет руку от цели, передающий будет транслировать ему мысль «Назад!», пока партнер не выполнит команду. Принимающий может долго водить рукой над выбранным предметом, прежде чем поймет, что это и есть цель.

Найти спрятанный предмет

Этот тест несколько труднее, чем предыдущий. В эксперименте «Найти предмет» принимающий должен был отыскать вещь, находящуюся на виду. В данном же случае нужно найти нечто спрятанное. Со временем принимающий сможет находить объекты величиной с булавку, но для начала выберите предмет не меньше шариковой ручки.

Передающий прячет предмет где-нибудь в комнате. Можно положить его в ящик стола или в комод, за картину или за штору, сунуть под стул или под кровать. Важно, чтобы вещь находилась там, откуда принимающий сумеет достать ее без помощи приставной лестницы или кресла, не устраивая беспорядок в комнате.

Когда предмет будет спрятан, входит принимающий. Установив контакт, передающий начинает думать о первых шагах, которые должен сделать его партнер. Это направит его в ту зону, где находится предмет. Затем передающий должен указать точное место, а для этого мысленно скомандовать партнеру поднять или опустить руку, наклониться, открыть ящик стола или комода, и так далее, пока предмет не будет обнаружен.

Во время этого (и любого другого) теста принимающему не возбраняется что-нибудь говорить. Некоторые не умолкают все время, некоторые говорят, только когда это необходимо, другие всегда молчат. Например, принимающий может сказать передающему: «Я совсем запутался. Подумай еще раз, направо или налево? Хорошо. Пойду направо... Ой, чувствую, ты зовешь меня назад. Наверное, я ушел слишком далеко. Так лучше. Думаю, у нас с тобой получится. Кажется, ты хочешь, чтобы я наклонился. Наклоняюсь. Ничего не чувствую... А, да, ты желаешь, чтобы я заглянул под кресло. Все равно не вижу... Нет, вот оно!»

Когда принимающий приобретет определенный навык, можно значительно расширить рамки теста. Например, искать предметы во всем доме и даже в большом офисном здании. Фактически здесь нет никаких ограничений. Даже если тайник находится где-то в большом городе, передающему достаточно знать, где именно, и он сможет сообщить информацию принимающему и направить его к цели.

Найти человека

Некоторые из этих экспериментов можно проводить на различных мероприятиях. Людям нравятся подобные зрелища, и ваши новоприобретенные умения произведут на них впечатление. Хотя показ нужно проводить в непринужденной обстановке, следует заранее предупредить гостей, чтобы они не старались помочь или что-либо подсказать принимающему, ведь это испортит всю демонстрацию.

В данном тесте одного человека из группы выбирают целью. Принимающий должен найти его и пожать ему руку. Установив физический контакт с передающим, принимающий начинает двигаться согласно мысленным подсказкам, пока не пожмет руку выбранной персоны.

Повторяю: количество участников здесь не ограничено. Если вы способны сделать это в переполненной комнате, то почему не сможете успешно повторить свой опыт на стадионе, перед многотысячной аудиторией?

Найти игральную карту

Для этого эксперимента тщательно перетасуйте колоду и разложите карты на столе. Пока принимающего нет в комнате, пусть зритель выберет одну из карт. Когда принимающий вернется, он возьмет передающего за руку, а второй рукой начнет водить над столом. Когда принимающий почувствует, что нашел нужную зону, он станет сужать над ней круги, пока не определит нужную карту. Тогда он опустит руку, возьмет карту и покажет ее аудитории.

Найти игральную карту (другой вариант)

В этом тесте один из зрителей выбирает карту из перетасованной колоды, показывает ее аудитории и возвращает обратно. Карты опять тасуют, и колоду кладут на стол лицом вверх. Входит принимающий, которого не было в комнате, когда выбирали карту. Он берет передающего за руку, а свободной рукой снимает карты по одной. Каждую карту он должен какое-то время подержать в руке, прежде чем отложить в сторону.

Тест продолжается, пока принимающий не ощутит, что нашел нужную карту.

Этот тест труднее, чем первый эксперимент с поиском карты. Однако стоит потренироваться, и, освоив его, вы сможете сделать его еще эффектнее. Например, предложить аудитории выбрать какую-нибудь комбинацию из покера, например две пары, три карты одной масти или флеш-рояль.

Такой трюк покажется совершенно невероятным, так как вы будете находить нужные карты по одной.

Найти книгу

Это похоже на эксперимент с поиском человека, но в данном случае ищут книгу, находящуюся на полке в книжном шкафу или даже в книжном магазине либо библиотеке. Когда принимающий наберется опыта, он сумеет достать нужную книгу из шкафа и открыть ее на определенной странице, которую в мыслях назвал ему передающий. При желании принимающий может даже указать определенное слово на выбранной странице, о котором думает передающий. Это эксперимент высокого уровня, но он вполне достижим при условии достаточной практики.

Знак Зодиака

Почти каждый знает свой знак Зодиака, и вы легко прочтаете эту информацию при помощи контактной телепатии. Вам понадобится только большой кусок картона с изображениями двенадцати знаков Зодиака. Каждый, кто хочет испытать принимающего, должен шепотом назвать свой знак передающему.

Затем принимающий проведет свободной рукой над всеми знаками по очереди, пока передающий будет транслировать ему мысленные команды. Например: «Дальше... еще дальше... еще... почти... теперь стоп». Если принимающий пропустит нужный знак и уведет руку слишком далеко, передающий подумает: «Стоп. Назад. Еще... еще немного... теперь стоп».

Это весьма популярный эксперимент, и если вы покажете его группе людей, то наверняка каждый захочет, чтобы вы определили его знак.

Если пожелаете, можете расширить тест, добавив число и месяц рождения в список того, что нужно определить принимающему. Для этого сделайте таблицу с названиями месяцев и числами от одного до тридцати одного, и принимающий будет угадывать по очереди число и месяц.

Кто это сделал?

После того, как вы приобретете определенные навыки в контактном чтении мыслей, вы сможете сами разрабатывать сценарии выступлений, которые понравятся вашим гостям. Вашингтон Ирвинг понимал, как важно, чтобы выступления были эффектными, и регулярно включал детективные загадки в свои шоу 70—80-х годов XIX века. Подобными шоу развлекают публику до сих пор.

Вот пример такого сценария. Вы (принимающий) играете роль детектива. Пока вас нет в комнате, одного из гостей выбирают убийцей, другого – жертвой.

Вы возвращаетесь, и передающий пошагово дает вам мысленные команды, которые должны привести сначала к жертве, а затем к убийце.

Если хотите, можно расширить этот тест, добавив третьего участника, который будет прятать оружие убийства, и четвертого – важного свидетеля. В этом случае сначала вы находите жертву, затем оружие, затем свидетеля и наконец убийцу.

Если тема убийства кажется вам неприятной, можно изобразить детектива, который арестовывает вора, укравшего драгоценности, находит украденное и возвращает законному владельцу.

Выступления такого типа публика обычно принимает с восторгом, и вашим гостям будет о чем поговорить еще долгое время после представления.

Почтальон-телепат

В данном эксперименте принимающий должен вручить письмо нужному адресату. Это тоже неплохое развлечение для гостей, и если послание в конверте будет иметь особый смысл для адресата, это придаст ему изюминку. Например, на одной вечеринке, где я присутствовал, в конверте находилось поздравление хозяйке, ведь это был ее день рождения. В другом случае я видел, как адресату вручили конверт с сообщением, что он стал «сотрудником месяца». Чудесно, когда тест так персонализирован, но не меньшее впечатление производит и то, как вы находите выбранного адресата в помещении, где собрались два десятка людей или больше.

Спрятанное кольцо

В этом тесте кольцо прячут где-нибудь в комнате. Принимающий находит драгоценность, определяет его владельца и надевает кольцо на палец, на котором тот его обычно носит.

Эффект броши или цепочки

Этим экспериментом тоже можно развлечь гостей на вечеринке. Пока принимающего нет в комнате, одна из женщин снимает брошь, цепочку или другое украшение. Эту вещь надевает другая женщина, находящаяся в другом конце помещения. Затем принимающий должен найти предмет и вернуть владелице, надев на нее украшение таким образом, как она его носила.

Кольца на ее пальцах

В этом эксперименте, пока принимающего нет в комнате, дама из аудитории снимает кольцо и отдает его передающему. Тот вручает кольцо вернувшемуся принимающему, который должен найти хозяйку и надеть ей кольцо на тот палец, на котором он до этого был. Передающий должен видеть, с какого пальца было снято кольцо, чтобы принимающий мог надеть его правильно.

Муж и жена

Пока принимающий стоит за дверями, из публики выбирают трех мужчин и трех женщин, которые представляются тремя семейными парами. Особенно забавно выходит, когда мужчины и женщины не знакомы между собой. Принимающий должен угадать всех шестерых участников и составить из них те пары, как они сами себя распределили.

Угадать и написать слово

Этот тест не так забавен, как предыдущие, но все же может стать эффективным представлением. Вам понадобится лист картона с алфавитом. Передающий задумывает любое слово на понятном всем языке. Затем он мысленно произносит его по буквам, а принимающий проводит свободной рукой над алфавитом. Каждую найденную букву записывают, пока не образуется все слово.

Чтобы не тратить много времени, можно вместо слова загадать телефонный номер. В этом случае на листе бумаги пишут цифры от нуля до девяти, и принимающий отгадывает их по одной, пока не определит весь номер.

Эту же таблицу с цифрами можно использовать, чтобы угадать номер страницы выбранной книги, дату некоего события и даже серию на долларовой банкноте.

Тест с рисунками

В этом тесте передающий задумывает геометрическую фигуру, а принимающий рисует ее на доске или листе бумаги. Начинать лучше с простых форм, таких как квадрат, круг или треугольник. Но со временем можно достичь гораздо большего. Вы сможете принимать и передавать сложные рисунки, особенно, если передающий будет смотреть на них, посылая необходимую информацию.

Количество экспериментов с применением контактного чтения мыслей является практически неограниченным, и многие сценические экстрасенсы сделали успешную карьеру благодаря этой способности. Впервые я стал свидетелем контактного чтения мыслей в начале 70-х годов, на выступлении известного экстрасенса Крескина. Тогда он нашел чек с оплатой за его выступление во внутреннем кармане пиджака какого-то мужчины в переполненном театре. Само собой, ему пришлось нелегко, ведь на кону был его гонорар, но на самом деле это упражнение не труднее всех других экспериментов, описанных в данной главе.

Контактное чтение мыслей обычно демонстрируется перед аудиторией. Но все эти люди – скорее зрители, чем участники эксперимента. В следующей главе мы рассмотрим несколько экспериментов, которые проводят именно с группой участников.

Глава 10

Групповые тесты

Феномен спонтанного телепатического слияния часто происходит на спиритических сеансах, в церквях, концертных залах, театрах, на конференциях, во время публичных собраний и между двумя людьми, живущими в одном доме, в одной местности, в одной стране. Можно так охарактеризовать этот феномен: когда несколько человек сосредоточены на одном объекте, между ними порой возникает телепатическое слияние. Следовательно, если несколько участников эксперимента будут одновременно думать об одном и том же, они могут войти в состояние телепатического слияния.

Рене Варкольер

Если вам повезло знать множество людей, интересующихся ЭСВ, вы можете провести некоторые масштабные эксперименты.

Например, эксперимент, который Гай Лайон Плейфер, известный писатель и исследователь в области психики, провел с аудиторией из 85 человек в августе 1981 года. Он настроил радио на свободную частоту, чтобы наполнить помещение белым шумом. Затем попросил аудиторию расслабиться, сказав, что желающие могут даже дремать. Когда все заметно расслабились, Плейфер выбрал наугад одну открытку из четырех, зашел за ширму и попытался передать образ, на который он смотрел, всей аудитории. На открытке был снимок Чатсуорт-хауса^[45]. Плейфер концентрировался на нем, мысленно повторяя слова «замок», «мост», «река», «деревья». Кроме того, он представлял, как образы замка, моста, реки и деревьев наполняют помещение, где проходил эксперимент.

Закончив с этим, Плейфер передал все четыре открытки аудитории и попросил определить, какую из них он выбрал. Чатсуорт-хаус указали 35 % людей. Но еще 25 % назвали замок Флемиш, окруженный деревьями. Оставшиеся две открытки набрали 10 и 12 % соответственно^[46].

Несколько друзей

Для этого эксперимента нужно привлечь нескольких друзей. Для простоты объяснения предположим, что вы принимающий. Вам с друзьями следует договориться о том, в котором часу вы будете проводить эксперимент. Ваши друзья должны указать точное время, когда один из них пошлет вам мысль.

За пару минут до оговоренного времени вам нужно сесть или лечь, закрыть глаза и максимально расслабиться. Затем позвольте своим мыслям блуждать в ожидании сообщения от одного из участников. Оставайтесь в этом расслабленном состоянии не меньше 10 минут. Это необходимо, чтобы передающий имел запас времени на случай, если его задержит неожиданный звонок или что-то еще.

Получив сообщение, запишите все, что пришло на ум, пока вы были в расслабленном рецептивном состоянии. Кроме того, нужно указать, кто из ваших друзей прислал вам мысль. Закончив, позвоните этому человеку и проверьте, правы ли вы.

Надеюсь, вы свяжетесь с тем, с кем надо, а также уловите его мысль. Но, возможно, вы правильно определите человека, а мысль прочитать не сможете. Или позвоните не тому, зато верно угадаете мысль, посланную вам другим участником. В самом худшем случае вы позвоните не тому человеку и не сможете уловить мысль.

Вы увидите, что постепенно точность результатов будет увеличиваться. Ваши друзья и вы по очереди должны быть передающими и принимающими. Окажется, что некоторым людям легче определить, кто послал мысль, чем уловить ее, а другие хорошо читают мысли, но им трудно указать, кто ее передал.

Одинаковые или разные?

Цель этого эксперимента – узнать, сможет ли человек определить, смотрит ли его партнер на те же фотографии, что и он, в то же самое время. Каждому из двух участников понадобится по меньшей мере 20 фото. Формируют две стопки, в каждой из которых будет одинаковый комплект из 20 фото. Каждую стопку тщательно перетасовывают.

Участники садятся спиной к спине, каждый берет свою стопку и держит ее изображением вниз. По сигналу ведущего они начинают эксперимент: каждый переворачивает верхнюю фотографию и смотрит на нее в течение 10 секунд. Затем ведущий спрашивает, смотрит ли, по их мнению, партнер на то же самое фото. При желании ведущий может тут же назвать правильный ответ (или же результаты огласят после просмотра всех фотографий). Далее ведущий просит перевернуть следующий снимок. Этот процесс продолжается, пока не закончатся фотографии в стопках.

Важно, чтобы ведущий не смотрел на фото по крайней мере до тех пор, пока участники не ответят на вопрос. Это нужно для того, чтобы участники случайно не уловили его мысли. Необходимо убедиться, что в тесте задействованы только те, кто держит карточки.

Поскольку обе стопки фотографий перетасованы, возможно, изображения не совпадут ни разу.

Десять к девяноста девяти

В этом тесте каждому из группы вручают блокнот и маркер. Все садятся в ряд, повернувшись лицом в одну сторону. Одного участника выбирают передающим. Этот человек садится позади всех и пишет в своем блокноте двузначное число. Затем он концентрируется на этих двух цифрах и пытается передать их группе. Принимающие записывают то, что получили, после чего результаты сравнивают.

С одним принимающим вероятность угадать правильный ответ составляет один к девяноста. Чтобы определить вероятность успеха в этом эксперименте, нужно разделить девяноста на количество участников в данном тесте. Лично для меня этот тест крайне сложен, поскольку цифры лишены эмоций, поэтому их тяжело принимать.

Сила эмоций

Для этого теста вам нужно собрать 24 фотографии, на которых запечатлены эмоционально окрашенные сцены из жизни. Половина из них должна отражать положительные эмоции: например, двое влюбленных смотрят друг другу в глаза. Вторая половина будет содержать сцены с негативными эмоциями, например ссору. Фотографии кладут в непрозрачные конверты и тщательно перемешивают.

В эксперименте можно задействовать любое количество участников, даже всего лишь двух – передающего и принимающего. Но допустим, у вас есть четыре пары желающих.

Принимающие выходят в другое помещение и ждут, когда к ним придут чужие мысли. Пока они не видят и не слышат передающих, те выбирают один конверт и концентрируются на той эмоции, которую выражает фото.

Задача принимающих – уловить эмоцию и определить, положительная она или отрицательная. Каждый должен записать свои мысли, прежде чем обсуждать их с остальными принимающими. Затем они возвращаются к передающим, чтобы проверить результаты.

Понятно, что вероятность угадать в этом тесте – пятьдесят на пятьдесят. То есть, чтобы продемонстрировать телепатические способности, его нужно повторить неоднократно. К примеру, можно провести десять экспериментов подряд с короткими промежутками для

отдыха и разминки. После этого участники меняются ролями и проводят еще одну серию из десяти тестов.

Этот тест похож на эксперимент телепатической передачи эмоций, проведенный в Швеции в 1998 году^[47].

Эксперимент Уайзмана

В декабре 2000 года доктор Ричард Уайзман, выдающийся британский психолог и писатель, провел эксперимент с участием почти 100 человек. Принимающий находился в одной из комнат здания университета. В другом помещении от 50 до 100 человек рассматривали определенное изображение. Они должны были сосредоточиться на передаче этого образа принимающему.

Затем принимающему показывали четыре изображения и спрашивали, которое из них ему передавали. К сожалению, результаты оказались неубедительными. Тем не менее этот эксперимент интересно воспроизвести, если вы найдете достаточно желающих в нем поучаствовать.

Игры для вечеринок

Групповые тесты часто находят применение как игры для вечеринок. Два известных примера – «Игра в задания» и «Игра в отгадки». В идеале их нужно проводить в довольно быстром темпе, чтобы каждый смог побыть экстрасенсом. Кроме того, в них надо играть с легким настроением, ведь их часто представляют как послеобеденные развлечения. Большинство считает, что результаты оказываются намного лучше, когда на экстрасенса никто не давит.

Игра в задания

Одного из гостей назначают принимающим. Его выпроваживают из комнаты, а в это время все остальные выбирают предмет, который принимающий угадает и возьмет в руки. Когда принимающий возвращается в комнату, все концентрируются на предмете и «заставляют» принимающего подойти к нему. Сосредоточиваясь на предмете, они должны активно (но лишь мысленно) побуждать принимающего двигаться в нужном направлении и в конце концов взять предмет в руки. Важно, чтобы никто в комнате не смотрел на выбранный объект и никак не комментировал действия принимающего словами наподобие «холодно – горячо».

Это не контактное чтение мыслей, так как принимающего никто не касается. Он должен следовать одним лишь мыслям тех, кто находится в комнате, оставаясь при этом совершенно пассивным и двигаясь в том направлении, какое укажут ему остальные участники.

Игра в отгадки

Как и в «Игре в задания», в начале этого эксперимента принимающего просят выйти из комнаты. Оставшиеся загадывают некий предмет, находящийся здесь. Когда принимающий возвращается, вся группа фокусируется на предмете. Принимающий должен оставаться расслабленным, пассивным и ждать, когда образ или название предмета появится в его сознании. Залог успеха для принимающего – назвать первый предмет, который придет ему в голову. Если он задумается, верна эта мысль или нет, эксперимент, скорее всего, будет провален.

Когда принимающий научится называть нужные предметы в комнате, компания может начать задумывать любые предметы вне комнаты.

Подчеркиваю, что в начале этого эксперимента принимающий должен находиться в другой комнате, так как есть возможность, что кто-то из присутствующих непреднамеренно даст ему какую-то подсказку.

Качалка

Для этого теста понадобятся 5 человек. Одного назначают принимающим, и он выходит из помещения. Остальные четверо задумывают направление – вперед, назад, вправо, влево. Когда направление выбрано, принимающий возвращается в комнату. Он стоит прямо, ноги вместе, взгляд направлен прямо вперед. Остальные участники окружают его. Один становится прямо перед ним, другой – позади, двое – по бокам. Все четверо осторожно кладут руки на плечи принимающего.

Принимающий закрывает глаза, а другие участники концентрируются на направлении, в котором он должен наклониться. Все они должны визуализировать, как он это делает.

Принимающему нужно расслабиться и позволить себе покачнуться в том направлении, которое он сочтет правильным. Прочие участники должны быть готовы удержать его от падения, если он наклонится слишком низко.

Эксперимент нужно повторять, пока принимающий не добьется успеха. После этого пусть кто-то другой займет его место, а затем следующий, пока каждый из участников не попробует себя в роли принимающего.

«Я смотрю на тебя!»

С 1995 года Центр науки NEMO, научный музей в Амстердаме, проводит интересный эксперимент, основанный на новаторской разработке известного английского ученого доктора Руперта Шелдрейка. Эксперимент связан с «ощущением чужого взгляда» – так же называется и одна из его многочисленных книг.

В научном музее эксперимент проводят в помещении, где нет ничего, кроме двух стульев, стоящих друг перед другом, и компьютерного экрана между ними. Добровольцы садятся на стулья. На экране появляется сообщение для человека, сидящего сзади, с указанием смотреть или не смотреть в затылок сидящего впереди. Если компьютер дает команду смотреть, участник опыта пристально разглядывает затылок напарника 30 секунд. Сидящий впереди должен определить, смотрели на него или нет. Сидящий сзади записывает все, что появляется на экране.

Этот эксперимент повторяют 30 раз. После этого участники выходят, и другая пара занимает их места. С 1995 по 2002 год более 19 000 пар приняли в нем участие. Результаты были ошеломляющими. Люди отвечали правильно очень часто, и вероятность того, что такие результаты случайны, составляет 376 в десятой степени. Это число выражается единицей с 72 нулями^[48]!

Предлагаю вам повторить этот тест, если у вас есть возможность работать с группой.

Компьютер при желании вы замените третьим лицом – этот человек будет давать команду одному из участников, смотреть ему на другого или нет. Сидящий сзади также будет вести записи.

В своей книге «Семь экспериментов, которые могут изменить мир» доктор Шелдрейк описывает любопытный способ провести этот тест. Он предлагает сидящему сзади бросать монетку, чтобы решить, смотреть ему на партнера или отвести взгляд: орел означает смотреть, а решка – не смотреть. Этот человек может постучать по стулу или щелкнуть пальцами, давая знак о начале каждой попытки. Секунд через десять после условного знака сидящий впереди должен сказать, смотрели на него или нет. Этот эксперимент проводят с немедленной обратной связью или без нее. Доктор Шелдрейк

считал, что оба варианта дают положительные результаты, но предпочитал мгновенную обратную связь, поскольку тогда эксперимент становится интереснее для участников.

Доктор Шелдрейк также говорил, что 20 секунд достаточно для каждого теста, а весь эксперимент – 40 попыток – должен длиться около 20 минут. Для статистики он рекомендовал повторять эксперимент десять раз в разных условиях^[49].

Если люди находятся в постоянных отношениях, можно проверить, покажут ли они лучшие результаты в паре со своим партнером, со знакомыми либо совсем незнакомыми людьми.

Эксперимент с бесконтактным прикосновением

Как говорит само название, этот эксперимент напоминает контактное чтение мыслей, но без физического прикосновения. Его можно проводить с любым количеством участников. В идеале, чтобы получить полезные результаты, понадобятся 10 человек. Принимающий выходит, остальные выбирают человека, которого принимающий должен коснуться по их телепатической просьбе.

Когда принимающий возвращается, группа окружает его и мысленно направляет к нужному человеку. Это делается поэтапно. Например, все дают команды «обернись», «иди вперед» или «стой». Они шлют принимающему мысленные указания до тех пор, пока он не найдет того, кого нужно, и не протянет руку, чтобы коснуться его.

Принимающий должен максимально расслабиться и реагировать на любые ощущения, которые приходят ему на ум. Он может испытывать неловкость, когда все будет следить за его движениями. Этому следует сопротивляться. Пусть принимающий делает то, что считает нужным, и тратит столько времени, сколько понадобится, каждый раз, когда почувствует импульс.

Передающие должны следить за тем, чтобы случайно не дать подсказку принимающему, например, выражением лица или взглядом в сторону намеченного человека.

Вечер дома

Предлагаю провести этот приятный эксперимент с группой друзей. Пока вы ждете за дверью, каждый из друзей должен выполнить простое действие. Один может встать у камина, другой – сесть и взяться за газету, третий – начать писать письмо, еще двое – оживленно беседовать. Пусть ваши друзья занимаются этими делами около 5 минут. Затем им нужно сменить положение и пригласить вас войти.

Вероятно, вы уловите какие-то мысли за те 5 минут, пока ваши друзья занимались своими делами. Если так, можно сразу сказать об этом. Если нет, осмотрите комнату и ждите, придет ли вам что-то на ум. Например, вы скажете, что Джон стоял у камина, и не ошибетесь. Тогда вы можете предположить, что Билл сидел за столом. Это тоже окажется правдой, но лишь частично, потому что Билл еще и писал письмо. В этом случае друзья должны спросить вас, что делал Билл, и это поможет вам яснее увидеть, чем были все заняты.

Когда вы расскажете друзьям обо всем, что сумели определить, кто-то другой должен стать принимающим, и эксперимент повторится.

Есть интересный альтернативный вариант этого эксперимента, в котором человек, ждущий за дверями, записывает все, что приходит ему на ум, прежде чем войти в комнату.

Разыграть эмоции

Этот тест хорошо дополняет эксперимент «Вечер дома». Для начала группа составляет список обычных эмоций. Это могут быть гнев, страх, отвращение, радость, печаль. Принимающий выходит, а передающие выбирают эмоцию, которую планируют передавать. Сделав выбор, они разыгрывают сценку, построенную на этой эмоции. Например, если это гнев, передающие делятся на две враждебные группы. Если это радость, они изображают, что поздравляют коллегу с успехом.

Разыграв сценку, все рассказываются с нейтральным выражением лица. Принимающего зовут в комнату, и он должен почувствовать и саму эмоцию, и то, как ее воспроизвели передающие.

Часто принимающий уже знает эмоцию, поскольку уловил ее, пока сценка разыгрывалась. Если нет, он должен ощутить эмоцию в комнате и сказать, чем, по его мнению, она являлась.

Это довольно забавный эксперимент, особенно, если проводить его быстро, чтобы все по очереди могли попробовать себя в роли принимающего.

Одно дело – посылать мысль другому человеку и принимать его мысли в ответ. Совсем другое – обмениваться мыслями с животным. Это не так уж странно, как может показаться, и многие регулярно общаются со своими любимцами при помощи телепатии. Мы обсудим этот увлекательный аспект чтения мыслей в следующей главе.

Глава 11

Межвидовое общение

Вдохни, как ветер, распахни руки, открой свою грудь, свое сердце, и все живое тихо заговорит с тобой.

Пенелопа Смит

На лекции под названием «Биология и телепатия», прочитанной в Абердинском университете в 1963 году, профессор сэра Алистер Харди (1896–1985), выдающийся биолог и член Королевского общества, сказал: «Если доказано, что это [чтение мыслей] распространено среди людей, а я убежден, что доказательства этого неоспоримы, и если мы верим, что человек един с потоком жизни, весьма сомнительно, что такой замечательный феномен ограничен только несколькими особями из одного-единственного вида живых существ».

В этой лекции сэра Алистера выдвинул гипотезу, что, вероятно, «имеет место некий общий подсознательный обмен формами и паттернами поведения – своего рода психическое копирование – между членами видов»^[50]. В этой главе мы подробнее рассмотрим утверждение сэра Алистера, поговорив о телепатии между людьми и животными.

В конце 90-х годов доктор Руперт Шелдрейк провел исследование среди хозяев домашних животных. Оказалось, что 48 % владельцев собак и 33 % владельцев кошек верят, что их любимцы телепатически реагируют на их мысли^[51]. Это демонстрирует, что многие люди имеют опыт телепатического общения со своими домашними животными.

Даже те, кто говорит, что никогда не общались телепатически со своими любимцами, на самом деле могли делать это неосознанно. Например, многие владельцы собак и кошек отмечали, что их питомец мгновенно исчезал, стоило хозяину подумать, что надо бы отвезти его к ветеринару или искупать. Некоторые животные, похоже, знают, когда хозяин собирается выйти из дома, а их оставить. Часто это происходит еще до того, как

хозяин предпримет какие-то действия. Это примеры того, как животные улавливают невысказанные мысли хозяина.

В частности, собаки отлично умеют предчувствовать скорую прогулку. В своей книге «Родство со всем живым» Дж. Аллен Бун (1882–1965) рассказывает, как однажды он сидел за рабочим столом, а Стронгхарт, кобель немецкой овчарки, за которым он присматривал, находился в другой комнате. Стронгхарт (1917–1929) был выдающимся животным. Бывший полицейский пес, он прибыл в Соединенные Штаты в возрасте трех лет и сыграл главные роли в нескольких голливудских фильмах 20-х годов.

Буну совершенно не хотелось работать, и он размышлял, как было бы здорово отправиться со Стронгхартом в холмы. Он все еще думал об этом, когда Стронгхарт ворвался в его кабинет в сильнейшем возбуждении. Он принялся лизать Буну руку, потом по очереди принес ему свитер, джинсы, ботинки и трость. Поскольку Бун не сказал ни слова вслух, Стронгхарт, очевидно, прочитал его мысли^[52]. Разумеется, Бун перестал думать о работе и провел остаток дня в холмах со Стронгхартом.

Барбара Вудхауз (1910–1988), знаменитая британская дрессировщица собак, считала телепатию важнейшей частью своих тренировочных методов. В книге «Не бывает плохих собак: метод Вудхауз» она писала: «Прежде всего вам необходима телепатия, чтобы собака думала вместе с вами»^[53].

Межвидовое телепатическое общение не ограничивается людьми и собаками. Осознанно или нет, вы постоянно шлете сообщения своему питомцу.

Когда Иден, моя старшая внучка, была дошкольницей, она обожала играть с нашим кроликом Тиббаром. Тиббару, казалось, нравилось, когда она одевала его в кукольные платья и катала в игрушечной коляске. Но когда Иден думала о том, что пора бы ему обратно в клетку, он прятался под кроватью и не давал себя поймать.

Когда-то у нас была кошка по имени Килли. В старости она все больше спала в разных укромных местах, какие только могла найти. Порой мы обыскивали весь дом, громко называя ее, но она не откликалась. Но стоило подумать, что пора ее кормить, и она тут же появлялась.

В своей книге «У животных тоже есть душа» Дженни Смедли рассказывает о женщине по имени Мими Лоуренс и ее ручной черепахе Джоуи. Мими заметила, что каждый раз, когда она приходит покормить Джоуи, та уже ждет ее у кормушки. Когда Мими сказала об этом мужу, он рассмеялся и предположил, что Джоуи слышит ее шаги, а может, она ежедневно кормит черепаху в одно и то же время. Мими решила попробовать сменить время кормления. Но в любой час Джоуи ждала ее у кормушки. Однако, когда Мими просила мужа покормить черепаху, Джоуи там не оказалось. Мими была в восторге от свидетельства того, что Джоуи читает ее мысли^[54].

Доктор Дж. Б. Райн был очень тронут экстрасенсорной связью между маленьким мальчиком по имени Хью Перкинс из Западной Вирджинии и его ручным голубем. Голубь случайно залетел во двор дома Хью и, хотя был окольцован, не проявлял никакого желания улететь. Хью начал его кормить, и в последующие двенадцать месяцев у мальчика установилась прочная связь с голубем.

Через год Хью заболел, и его увезли на операцию в больницу за 120 миль от дома. На следующий вечер Хью услышал легкий стук в окно своей палаты. Хью увидел голубя, сидящего за окном, но он был слишком слаб, чтобы встать с кровати и впустить птицу. Голубь просидел за окном всю ночь, под ветром и снегом, пока медсестра не открыла окно утром^[55].

Доктор Руперт Шелдрейк сообщает об интересном случае, когда телепатическая связь между женщиной и ее собакой спасла хозяйке жизнь. У женщины, жившей на севере Англии, были большие проблемы в браке, и она решила покончить с собой. Ее кошка и собака спали перед камином, когда она вышла на кухню за стаканом воды и парацетамолом. Внезапно Уильям, ее спрингер-спаниель пятнадцати лет от роду,

бросился к ней и зарычал. Такого никогда раньше не случалось. Зубы пса «полностью обнажились, его было просто не узнать». Женщине стало страшно. Она тут же закрутила крышку на пузырьке с таблетками и вернулась на диван в гостиную. Уильям прыгнул к ней и начал отчаянно лизать ей лицо, виляя всем телом от радости^[56].

Первый научный эксперимент по межвидовому общению с участием людей и собак провели в России. Владимир Бехтерев и Александр Леонтович, два советских академика, дали Владимиру Дурову (1863–1934), опытному дрессировщику, записку с инструкциями к тесту, в котором они хотели использовать Марса, немецкую овчарку, известную в России своим умением считать и танцевать. Прочитав записку, Дуров взял обеими руками голову пса и посмотрел ему прямо в глаза. Когда он отпустил Марса, тот ничего не сделал. Дуров опять взглянул в глаза Марсу, и на этот раз пес ушел в комнату, куда до этого ни разу не заходил. В комнате находились три стола, заваленные папками. Марс встал на задние лапы, чтобы изучить предметы на первом столе. То же самое он сделал, перейдя ко второму. На третьем столе нашлось то, что он искал. Он схватил зубами телефонную книгу и отнес ее Дурову. Именно об этом ученые просили в записке, и Дуров с успехом передал инструкции Марсу посредством телепатии^[57].

После такого обнадеживающего начала академики разработали серию тестов, которые Марс и шотландский ретривер Пикки выполнили с блеском. Владимир Дуров, начинавший свою карьеру как цирковой артист, стал директором Лаборатории зоопсихологии в Москве, где продолжал телепатические эксперименты вплоть до своей смерти в 1934 году. Он написал книгу «Дрессировка животных», где изложил свой метод телепатического общения с собаками.

Важнейшим фактором в телепатическом общении между собакой и дрессировщиком Дуров считал тесную эмоциональную связь. Перед каждым тестом важно было привлечь и удержать внимание собаки. Дуров добивался этого, беря голову собаки в ладони и пристально глядя ей в глаза. Он визуализировал, как пес выполняет все действия, которые требовались в тесте, и фокусировался на том, чтобы передать ему это послание. После каждого удачного теста четвероногого награждали куском свежего мяса.

Если у вас есть питомец, вы можете послать ему телепатическое сообщение и посмотреть, как он отреагирует. Желательно, чтобы вы оба не испытывали никакого стресса. Для начала поиграйте с животным или погладьте его. Затем начните думать о чем-то, что касается вас и вашего питомца. Обычно достаточно простого сообщения о том, как вы любите его. Даже если вы все еще играете или обнимаетесь, по выражению морды своего питомца вы сможете понять, уловил ли он вашу мысль. Возможно, вы получите мгновенный ответ. Закончив играть с питомцем, сядьте и расслабьтесь. Животное может и дальше требовать внимания, но быстро поймет, что забавы окончены.

Подождите минуту, затем отправьте животному телепатическое послание. Выразите свою привязанность и любовь. Расскажите вашему питомцу, как вы его любите и что для вас значат эти отношения. Вероятно, вам будет легче передавать мысли в картинках. Визуализируйте, как вы гладите и ласкаете своего любимца, наблюдая при этом за ним. Закончив, посидите молча и ждите мысленного ответа. Возможно, животное пошлет вам такие же мысли, возможно, у вас появится приятное чувство, что животное любит вас. Если вам повезет, вы получите сообщение. Постарайтесь взаимодействовать со своим питомцем как с близким другом. В конце концов, это так и есть.

Регулярно общаясь телепатически со своим домашним животным, вы заметите, что ваши отношения становятся все ближе и прочнее, что вы можете обмениваться мыслями, идеями и чувствами. Для этого нужна практика. Проявите терпение; пусть эта особая связь развивается без спешки.

У некоторых людей есть природные способности к межвидовому общению. Другим для этого требуются время и практика. Думаю, каждый может развить это умение, ведь многие владельцы животных инстинктивно знают, когда их питомцы счастливы,

напуганы, скучают или нездоровы. От этого нужно сделать лишь шаг к межвидовому общению.

Те, кто никогда этого не пробовал, считают, что такое невозможно, ведь животные плохо понимают человеческую речь. Однако ваше животное наверняка знает свое имя и слова, связанные с его потребностями. Но оно понимает также на удивление много других слов – вы обнаружите это, когда начнете общаться с ним телепатически.

Хороший пример – кошки. Кроме команд «обед», «красивая» и «играть», средняя кошка понимает более тысячи обычных слов^[58]. Думаю, кошки также улавливают картины, возникающие в нашем сознании.

Общаясь со своим животным, следует всегда говорить ему: «Я хочу, чтобы ты сделал(а) то-то и то-то», а не «Запрещаю тебе делать это». Например, если вы желаете телепатически попросить собаку, чтобы она перестала рыть норы в саду, не следует говорить: «Прекрати это». Лучше сказать что-то вроде: «Я потратила много времени и сил, чтобы сделать сад красивым и уютным. Я люблю смотреть на него и хочу, чтобы он оставался таким же красивым, когда ко мне придут друзья. Понимаю, земля в саду мягкая и ее приятно копать, но правда, желательнее, чтобы ты рыл норы в другом месте. Пожалуйста, помоги мне в этом».

Конечно, не всегда животное будет в настроении слушать такие просьбы. Например, оно может развернуться и уйти в момент передачи мысли. Если питомец не хочет вас слушать, нужно повторить сказанное при прямом зрительном контакте. Возьмите в ладони голову своего любимца и загляните ему в глаза. Объясните, что то, о чем вы просите, очень важно для вас. Повторите просьбу и попросите животное ответить. Ему, возможно, понадобится несколько секунд, чтобы обдумать вашу просьбу. Ответом станет мысль в вашем разуме, либо питомец ласково лизнет вашу руку или лицо. Получив положительный ответ животного, вы можете быть уверены, что в основном оно будет выполнять обещанное.

Важно добиться положительного ответа. Если вы его не получите, ваш питомец будет считать себя вправе игнорировать вашу просьбу, особенно если вы попросите его прекратить делать то, что ему нравится. То есть вам нужно немного подождать и повторить просьбу снова, а затем еще раз, если понадобится, пока не получите положительный ответ.

Вы, наверное, захотите наградить своего четвероногого друга, когда он ответит согласием на вашу просьбу. Это не обязательно должна быть еда. Игра в парке, время, проведенное с ним, особенно долгая прогулка – отличные способы отблагодарить вашего питомца.

Естественно, вы должны поощрять животное, когда оно ведет себя правильно. Хвалите питомца за его новый стиль поведения как можно чаще.

Посылать телепатические сообщения животному – это, конечно, хорошо, но нужно также слушать, что оно хочет сказать. Люди часто говорят: «Ты меня не слушаешь». То же происходит, когда животные передают свои сообщения. Нужно быть готовым принять послание от своего питомца. Хороший способ попрактиковаться в этом – открыться любым мыслям и чувствам, когда вы гладите или чешете любимца. Они могут появляться в разной форме – в виде образов или идей.

Иногда вы можете не осознавать, что мысли приходят от вашего «меньшего друга». Но бывает и так, что им не от кого больше прийти.

Важно сохранять непредвзятость и принимать все эти мысли. Если вы отреагируете отрицательно или слишком эмоционально, животное может прекратить контакт с вами.

Для телепатического общения вам не обязательно находиться рядом с животным. Если ваш питомец не с вами, представьте его и мысленно повторите его имя. Это привлечет внимание вашего питомца, где бы он ни был. После этого можно посылать ему мысли и

сообщения и получать ответы, неважно, на каком расстоянии друг от друга вы находитесь. Это особенно полезно, если вы разлучены со своим животным на некоторое время. Мой друг из Великобритании, регулярно бывающий в командировках, посылает ласковые мысли своим кошке и собаке каждый день, когда он в отъезде, и получает от них ответы.

Лучше всего тренироваться в телепатии со своим собственным животным, по крайней мере, вначале. Когда у вас появится опыт, можно начать экспериментировать с другими животными. Если животное, с которым вы пытаетесь наладить связь, ранено или кем-то обижено, для начала окружите его исцеляющим светом. Я мысленно окружаю животных чистым белым светом, но знаю некоторых, кто предпочитает лечить их лучами радуги.

Спросите животное, что вы можете сделать, чтобы облегчить его жизнь. Выслушайте и сделайте, что вам скажут.

Как и для всего остального, требуется время, чтобы развить способность к общению с домашними и прочими животными. Тренируйтесь в этом как можно чаще.

Когда я только начал экспериментировать с этим, одна хорошая подруга дала мне ценный совет. Она сказала, что нужно расслабиться и получать удовольствие от общения. «Ничего не получится, если ты встревожен или напряжен. Расслабься, и пусть все идет своим чередом».

Эксперимент на расстоянии

Этот простой эксперимент часто дает поразительные результаты. Попросите кого-нибудь присмотреть за вашим питомцем, пока вас нет дома. Заранее договорившись с этим человеком о времени эксперимента, начните думать о своем животном, мысленно беседовать с ним. На пару секунд закройте глаза и представьте, что гладите его.

Вернувшись домой, спросите того, кто присматривал за животным, вело ли оно себя необычно или странно в то время, когда вы передавали ему мысли. Если животное отреагировало хорошо, можете повторить эксперимент, но в этот раз не говорите тому, кто остался с животным, когда состоится передача мыслей.

Если животное покажет какую-то реакцию, наблюдатель должен записать, когда это произошло. Сравните записи, вернувшись домой, чтобы понять, успешно ли животное приняло ваши мысли.

Тест «Ты меня любишь?»

Я успешно проводил этот тест и с кошками, и с собаками. Нужно выбрать время суток, когда и вы, и ваше животное достаточно бодры. Это не должен быть час кормления, чтобы животное не было занято мыслями о еде.

Сядьте поудобнее и начните гладить и чесать вашего питомца. Если животное небольшое, можно посадить его на колени, но если оно сидит или лежит рядом с вами, это тоже хорошо. Ничего не говорите вслух, но, продолжая гладить животное, шлите ему мысли о любви. Животное, скорее всего, ответит и на ваши мысли, и на ваши действия.

Постепенно прекратите гладить своего питомца, но продолжайте передавать ему мысли. На этом этапе животное может повернуться и посмотреть на вас. Передавайте мысли о любви еще минуту-две, затем без слов попросите животное ответить. Обычно я спрашиваю: «Ты меня любишь?» Но, может быть, вы захотите спросить: «Ты счастлив(а)?» или «Что мне сделать для тебя?»

Необязательно закрывать глаза, ожидая ответа, но многие так делают. Молчите и будьте готовы принять любую мысль, которая придет вам на ум.

Ваш питомец может ответить физическим действием. Каждый раз, когда я проводил этот тест с нашим полосатым котом Клайдом, в ответ на вопрос «Ты меня любишь?» он терся мордочкой о мои руки. Так же он вел себя с остальными членами нашей семьи, когда они экспериментировали с этим тестом.

Физические реакции легко отметить и понять. А вот телепатические ответы не всегда просто определить. Если животное хочет спать, оно может отказаться поддерживать игру. Вы можете не распознать ответ, если он придет в виде чувства или ощущения, а не слов или образов в вашем сознании.

Естественно, вы разочаруетесь, если не получите ответа, как ожидали. Избавьтесь от этого чувства как можно быстрее, ведь животное, скорее всего, его ощутит. Лучше просто погладьте питомца и снова пошлите ему ласковую мысль. Не пытайтесь повторить тест сразу же. Подождите несколько часов, может быть, сутки, и тогда попробуйте снова.

Очень важно общаться со своим животным на равных. Не получится никакого телепатического общения, если обращаться к животному свысока. Дж. Аллен Бун представлял себе некий «ментальный мост» с двухсторонним движением между собой и любым животным, с которым он общался. Мост позволял передавать его мысли животному, и наоборот. Пока этот мост оставался в горизонтальном положении, коммуникация шла хорошо. Но если вдруг конец моста со стороны человека поднимался и человек начинал смотреть на животное сверху вниз, общение прекращалось^[59].

Этот эксперимент стоит проводить как можно чаще. Животное будет ждать его, как и вы, и вы увидите, что ваши отношения заметно окрепнут.

Эксперимент «Мысли о еде»

Этот эксперимент также стоит проводить между обычными часами кормления. Поначалу ваше животное должно оставаться в одном с вами помещении. Но когда вы наберетесь опыта, будет совершенно не важно, где находится ваш питомец.

Сядьте поудобнее, закройте глаза, сделайте десять медленных вдохов, сознательно расслабляя свое тело на каждом выдохе. Когда почувствуете полное расслабление, представьте, как вы кормите своего любимца. Мысленно достаньте корм, положите его в миску, поставьте туда, где ваше животное обычно ест. Подробно представьте, как оно поглощает корм.

Откройте глаза и еще раз повторите весь процесс в уме, с того момента, как вы идете за кормом, и до того, как ваш питомец начнет его есть.

Важно при этом не обращать никакого внимания на животное. Можно даже отвернуться от него.

Если животное примет ваши мысли, оно, скорее всего, начнет тереться о вас или как-то иначе намекать на то, что пора бы уже и поесть.

Естественно, надо угостить его чем-то в награду за успешный прием ваших мыслей. Возможно, стоит и себя вознаградить за то, что вы с вашим питомцем успешно провели межвидовую телепатическую связь.

Если у вас все получилось, повторите эксперимент на другой день. Но в этот раз убедитесь, что животного нет с вами комнате. Вы увидите, что это никак не повлияет на результат.

У этого эксперимента большое преимущество перед другими: животное ни за что не проигнорирует его, разве что оно крепко спит или только что поело.

«Иди ко мне»

Этот интересный эксперимент можно проводить всякий раз, когда животное вам зачем-то понадобится. Вместо того чтобы звать его, как вы обычно делаете, сядьте поудобнее, закройте глаза и подумайте о вашем питомце. Мысленно попросите его подойти. Скорее всего, он появится в считанные минуты. Если дело, ради которого вы зовете животное, ему нравится – например, прогулка, – ваш питомец появится мгновенно.

Но бывают и исключения. Когда-то у нас был лабрадор по имени Брюс. Он отличался невероятной восприимчивостью к телепатическим посланиям. Стоило мне только подумать о прогулке с ним, и уже через несколько секунд он возбужденно скакал у двери.

Но когда я решал, что пора бы его искупать, он не отвечал ни на какие телепатические и даже вербальные призывы. Наоборот, он прятался в надежде, что я откажусь от этой идеи.

Тест с миской

Этот тест придумал доктор Карл Озис (1917–1997), бихевиорист и ведущий сотрудник Американского общества психических исследований. В 50-х годах он работал в Парапсихологической лаборатории университета Дьюка.

Доктор Озис провел серию экспериментов с кошками в домашней обстановке. Его десятилетняя дочь Гунта раскладывала равное количество корма в два одинаковых блюда, а кошка должна была выбрать задуманную девочкой миску. После серии попыток Гунте успешно удавалось управлять действиями семи кошек^[60].

Кроме того, доктор Озис провел подобный тест в лабораторных условиях. Котенка поместили в Т-образный лабиринт, а экспериментатор мысленно направлял его вправо или влево согласно заранее определенной последовательности. Поскольку результаты теста оправдали ожидания, доктор Озис сделал еще один шаг вперед. Миску с кормом поставили в конце одной из ветвей лабиринта. Вентилятор выгонял из лабиринта запах корма. В этот раз экспериментатор направлял котенка к еде. Полученные результаты заметно превосходили уровень случайных совпадений^[61].

Вы можете повторить тест Гунты у себя дома. Возьмите два одинаковых блюда и положите равное количество корма в каждое. Поставьте одно блюдо слева от двери, через которую обычно входит кошка, а второе – на таком же расстоянии справа.

Задумайте, какое именно блюдо должна выбрать кошка. Думайте о блюде, мысленно повторяйте снова и снова, чего вы хотите от кошки. Если вы загадали левое блюдо, повторяйте про себя: «Я хочу, чтобы ты (имя животного) подошла к блюду, стоящему слева».

Записывайте результаты. Через некоторое время вы увидите, насколько успешно вы и ваша кошка читаете мысли друг друга.

Вопросы и ответы

И вы, и ваше животное обрадуются близкой эмоциональной связи, которую порождает телепатическое общение. Если раньше вы этого не пробовали, процесс осмысленного безмолвного общения со своим питомцем покажется вам приятным и сравнительно легким делом. Оставайтесь восприимчивым всегда, когда играете с животным, гладите или обнимаете его. Думайте о том, как вы любите его, и будьте внимательны к каждой мысли, появляющейся в вашем сознании.

Эти мысли могут приходить по-разному. Возможно, вы увидите образы, примете идеи, или некие чувства возникнут в вашем сердце. Нужно не терять бдительности, так как не всегда удается осознать, что мысли исходят от вашего питомца. Не стоит оценивать их – вы сделаете это позже. Мысли приходят и уходят стремительно, и если пытаться их анализировать, можно упустить многое из того, что животное хочет вам сказать.

Во время этих сеансов попробуйте задавать животному особые вопросы. Спросите без слов: «Хочешь мне что-нибудь сказать?» Иногда вы получите ответ сразу. Это может быть короткое «нет». В другой раз вы вообще ничего не воспримете.

Ответ животного, скорее всего, выразится в образах, языке тела и звуках. Часто ответ бывает настолько ясным, как будто ваш питомец говорит словами. Например, каждый раз, когда я спрашивал нашего сиамского кота Тиня, что он думает о соседском коте, он шипел и пронзительно мяукал. Не нужны были никакие образы в уме, чтобы понять, что он имеет в виду.

Научившись телепатически общаться со своим питомцем, попытайтесь вступить в контакт с другими животными. Много лет назад я любил мысленно беседовать с полосатым котом, которого часто встречал, проходя своим обычным маршрутом. Я ждал этих встреч и скучал по нему, если в какой-то день не видел его, сидящего на заборе.

Коммуникаторы с животными – это люди, развившие свои способности к межвидовому телепатическому общению. Линда Торссен, мой добрый друг, – профессиональный коммуникатор с животными. Каждый раз, работая с ними, она просит о помощи своего ангела-хранителя. Если животное ранено или как-то еще пострадало, она мысленно окутывает его целительным чистым белым светом. Линда всегда спрашивает животное, что она должна сделать, чтобы помочь ему. Затем она внимательно выслушивает ответ и поступает соответственно. Проводя мастер-классы, Линда ходит с участниками в зоопарк, чтобы они могли контактировать с разными видами животных. Она не одобряет цирки и зоопарки, но считает, что помогает содержащимся в них животным, хотя бы выслушивая их истории.

Ваш пес – телепат

Тесты, о которых мы говорили раньше, можно проводить с разными животными. В этой части мы обсудим тесты, предназначенные специально для собак.

Цветовой тест

Этот увлекательный тест демонстрирует как интеллект собаки, так и ее способности к телепатии. До недавнего времени считалось, что собаки видят мир черно-белым. Но сейчас известно, что они различают цвета. Они, например, способны отличить красный мяч от синего. Однако, как и людям, страдающим дальтонизмом, им трудно различать оттенки от зеленовато-желтого до красного^[62].

Вам понадобятся шесть разноцветных предметов. Я использую большие деревянные кубики. У меня они красного, синего, черного, зеленого, желтого и белого цветов. Поставьте их в ряд и покажите собаке, беря по одному и называя цвет. После этого покажите собаке один кубик несколько раз, повторяя при этом, какого он цвета. Смешайте кубики и вслух попросите собаку принести вам кубик того цвета, который вы перед этим выбрали. Когда собака с этим справится, повторите то же с каждым кубиком. Не скупитесь на похвалу, когда собака выполняет задание правильно. Конечно, для вас это эксперимент, но для собаки это чудесная новая игра.

Если хотите, можете расширить тест. Попросите собаку принести тот кубик, который нравится ей больше всего. Или тот, который подходит к цвету вашей одежды.

А затем превратите эту игру в телепатический тест. Мысленно выберите цвет и телепатически попросите собаку принести тот кубик, который вы задумали. Представьте, как собака идет к кубикам, выбирает нужный и приносит его вам.

Скорее всего, сначала ваша собака будет озадачена. Ведь до этого вы вслух просили приносить разные кубики. Но, несмотря на это, после некоторых колебаний собака принесет вам кубик, который вы задумали. Всячески хвалите собаку за каждое правильно выполненное задание.

Неожиданный визит

Этому интересному тесту меня научила одна пожилая приятельница, которая практиковала его регулярно. Выводя своего пса на ежедневную прогулку, она часто задумывала место на маршруте, мимо которого они обычно проходили, не задерживаясь, и мысленно приказывала собаке остановиться там. Благодаря постоянным тренировкам им удавалось это почти всегда.

Первый раз попробовав провести этот эксперимент с Брюсом, я велел ему пойти к моей сестре. Мы часто проходили мимо ее дома, но редко к нему сворачивали. Когда мы добрались до дома сестры, Брюс остановился, оглянулся на меня, гавкнул один раз и направился прямо ко входной двери.

Это было весело, и казалось, что Брюс получает от этого упражнения не меньше удовольствия, чем я.

Где же оно?

Вы сможете провести этот эксперимент, если у вашей собаки есть любимая игрушка. Когда животного нет в комнате, спрячьте игрушку так, чтобы оно могло ее найти. Позовите собаку и попросите найти игрушку.

Естественно, пес начнет с того места, где предмет обычно лежит. Может, он и не захочет искать где-то еще. Думайте о том, где вы спрятали игрушку, и пытайтесь передать эти мысли животному. Телепатически ведите его к предмету шаг за шагом.

Когда собака найдет предмет, похвалите ее и поиграйте с ней некоторое время, используя этот предмет.

Естественно, у любимой игрушки есть запах, по которому собака может ее учуять. Поэтому поместите ее в герметичный пакет и посмотрите, сможет ли собака ее найти.

Когда вы начнете телепатически общаться с животным миром, ваша жизнь улучшится во многих смыслах. Вы начнете больше уважать создания природы, большие и малые. В своей книге «Родство со всем живым» Дж. Аллен Бун рассказывает, как успешно общался с такими мелкими существами, как мухи и муравьи^[63]. Вы лучше осознаете взаимосвязь между всеми формами жизни и поймете, что все мы – проявления одного Я.

В следующей главе мы рассмотрим увлекательную тему телепатических сновидений.

Глава 12

Телепатия в снах

Когда мы бодрствуем в осознании своего Я, мы видим и болезненно переживаем свою автономию, индивидуальность, обособленность. Мы устанавливаем собственные границы и пытаемся удержать их. Я хочу сказать – и это совсем не новость, – что в снах наше Я организовано совсем по другим принципам. В снах наше Я больше озабочено связью со всеми другими.

Монтегю Ульман

Больше девяноста лет назад Зигмунд Фрейд (1856–1939), знаменитый психолог и теоретик психоанализа, заявил: «Является бесспорным фактом то, что сон создает благоприятные условия для телепатии»^[64]. Тем не менее только через 40 лет доктор Монтегю Ульман (1916–2008) решил организовать Лабораторию сновидений в Медицинском центре Маймонида в Нью-Йорке, чтобы изучать телепатию в снах.

Хотя научные исследования в области передачи мыслей в снах начались сравнительно недавно, телепатические и вещие сны были обычным делом на протяжении всей истории. Такие сны люди обычно видят в самые критические моменты, например, когда их близкие в опасности или только что умерли.

Удивительный пример такого сна – происшествие в Барселоне в 1980 году. Однажды утром восьмидесятилетняя вдова Исабель Касас пришла в местный полицейский участок и сообщила о жутком сне, в котором видела своего соседа Рафаэля Переса, повара пятидесяти шести лет, с лицом, «искаженным от страха». Во сне она услышала голос, говоривший: «Они собираются убить нас». Полицейские отправились с ней и обнаружили Рафаэля Переса, связанного и с кляпом во рту, на чердаке многоквартирного дома, где они с Исабель Касас проживали. Перес рассказал полицейским, что к нему ворвались двое мужчин, заставили его подписать двадцать восемь чеков, составлявших все его сбережения, и сказали, что вернутся, чтобы убить его и Исабель Касас, как только обналичат чеки. Полиция арестовала грабителей, когда они вернулись на место преступления^[65].

Сэр Генри Мортон Стэнли (1841–1904), путешественник из Уэльса, нашедший доктора Дэвида Ливингстона, увидел и записал вещий сон о смерти своей тети Мэри в 1862 году. Когда его тетя скорострительно скончалась в Уэльсе, Стэнли был в плену у конфедератов в Кэмп-Дугласе, штат Иллинойс, во время гражданской войны в Америке. Через несколько часов после ее смерти Стэнли отчетливо увидел во сне крошечную деревеньку в Уэльсе, где жила его тетя. Во сне он был рядом с ней и слышал ее последние слова сожаления о том, что она больше не сможет ему помочь. Он говорил ей, как много добра она для него сделала. Держа ее руки в своих, он услышал, как она шепотом попрощалась с ним. Сразу же после этого Стэнли проснулся^[66].

Общество психических исследований было основано в 1882 году, и почти сразу оно выбрало для изучения телепатические сны. Было рассмотрено 149 случаев телепатии во сне, и оказалось, что больше половины этих снов связаны со смертью, а большинство остальных – с чрезвычайными происшествиями.

Монтегю Ульман и Стэнли Криппнер проводили исследования в области телепатических снов в Лаборатории снов Маймонида в Нью-Йорке в 60–70-х годах XX века. Чаще всего в этих тестах экспериментатор наблюдал за принимающим, который засыпал. Когда принимающий входил в фазу быстрого сна – это значило, что он видит сны, – экспериментатор при помощи зуммера подавал знак передающему. Тот открывал запечатанный конверт и доставал оттуда изображение. Передающий фокусировался на изображении и пытался передать его принимающему. Когда фаза быстрого сна заканчивалась, экспериментатор будил принимающего, и тот рассказывал, что видел во сне. Рассказ записывали на пленку и позже расшифровывали. После этого принимающий снова засыпал, и каждый раз в фазе быстрого сна процесс повторяли с тем же самым изображением.

Утром принимающему показывали от 8 до 12 изображений и просили расположить их по степени соответствия увиденному во сне. Кроме того, два-три эксперта прослушивали слова принимающего, записанные после каждого пробуждения, и пытались соотнести их с одним из изображений.

Крупнейший эксперимент Лаборатории снов Маймонидеса состоялся 19 февраля 1971 года, когда эксперты просили две тысячи зрителей, пришедших на концерт группы

«Grateful Dead», телепатически передать изображение Малкольму Бизанту, успешному английскому экстрасенсу, который в это время спал в Лаборатории сновидений Маймонида, находящейся за сорок пять миль оттуда. Выбранное наугад изображение представляло собой человека, сидящего в позе лотоса. Чакры вдоль его позвоночника были ярко раскрашены и четко видны. Проснувшись, Малкольм Бизант сообщил, что во сне разговаривал с кем-то, висящим в воздухе. Еще он сказал: «Помню, я видел во сне... какие-то сгустки энергии... позвоночник»^[67].

Как передать мысль спящему

Спросите друга или члена семьи, можно ли вам попробовать передать ему мысль, пока он спит. Скажите, что пошлете мысли в одну из семи следующих ночей. Если этот человек, проснувшись, вспомнит, что получил от вас послание, или вы появитесь в его сне, он должен вам об этом сообщить.

Выберите, что вы будете передавать. Это может быть слово или фраза, значимая для того человека. Можно визуализировать место, знакомое вам обоим. Не важно, что это будет, лишь бы для него и для вас это имело значение.

Ранним вечером тех суток, которые вы выбрали для эксперимента, устройтесь где-нибудь в одиночестве, а затем в течение нескольких минут расслабляйте свое тело. После этого начните думать о человеке, которому собрались передавать мысли. Представьте его лучшие качества, вспомните, как замечательно проводили с ним время. Закройте глаза и визуализируйте его в уме.

Люди визуализируют по-разному. Возможно, вы способны «увидеть» человека внутренним взглядом. Может быть, вы не увидите его, но почувствуете его присутствие или же мысленно «услышите» его. Не имеет значения, как вы ощутите человека, важно как можно дольше продлить визуализацию. Когда вы почувствуете, что образ исчезает и его трудно удержать, это значит, пора заканчивать.

После этого задумайтесь о том, что вы хотите передать. Если это слово или предложение, повторяйте его мысленно снова и снова. Представляйте, как вы посылаете эту фразу другу. Если хотите передать образ предмета, картинку либо фото, откройте глаза и сфокусируйтесь на них. Также представляйте, как вы передаете образ спящему другу. Фокусируйтесь как можно дольше; остановитесь, когда почувствуете, что мысль успешно передана или что вы теряете сосредоточенность и ваши мысли куда-то уплывают.

В конце сна визуализируйте своего друга. Пожелайте ему спокойной ночи и выразите надежду, что он свяжется с вами завтра утром.

После этого вам стоит немного перекусить. Я съедаю несколько сырых несоленых миндальных орехов и выпиваю стакан воды. Примите ванну или душ; может быть, вы захотите немного почитать перед сном. Вы заметите, что легче будет заснуть, если между экспериментом и отходом ко сну пройдет некоторое время.

Надеюсь, ваш друг позвонит вам на следующий день. Не говорите ему, что именно передавали, пока не выслушаете его. Освоив передачу простых объектов и мыслей, приступайте к экспериментам с более сложными посланиями.

Ваш пес – телепат

Тесты, о которых мы говорили раньше, можно проводить с разными животными. В этой части мы обсудим тесты, предназначенные специально для собак.

Телепатия в ваших снах

Посредством снов можно телепатически входить в контакт с другими людьми. Часто бывает, что тесная эмоциональная связь заставляет вас видеть во сне определенного

человека и улавливать его мысли. Интересно, что, в соответствии с некоторыми исследованиями, от 60 до 70 % людей, имевших опыт телепатии, получили его в снах^[68]. Во многих таких случаях родной или близкий человек передавал им послание перед смертью.

О телепатических снах говорят уже более двух тысяч лет. Демокрит (460–370 гг. до н. э.), древнегреческий философ, считал, что сновидения – это эманация, переходящая от одного человека к другому во время сна.

Одним из первых ученых Нового времени, писавшим о телепатических снах, был австрийский психолог и психоаналитик Вильгельм Штекель (1868–1940). Он верил, что люди, спящие в одной комнате, могут влиять на сны друг друга. Штекель включил несколько примеров телепатических сновидений в свою книгу «Толкование снов». Однажды некий мужчина рассказал доктору Штекелю, что ему часто снится сон, в котором его жена убивает их дочь. Выяснилось, что и жена видела подобные сны в те же ночи. К обоим этот сон приходил незадолго до пробуждения^[69].

Эмпатические сны – это сны, в которых вы улавливаете чужие мысли и эмоции; иногда это касается близких вам людей. Порой вы переживаете эти эмоции как свои. При этом вы можете проснуться. Но чаще вы осознаете, что это не ваши эмоции.

Довольно распространенный пример эмпатического сна – сон о родах среди ночи. Часто бывает, что близкие и родственники роженицы видят во сне, как ребенок появляется на свет, в тот же час, когда это на самом деле происходит.

Интересный случай приключился с девушкой, которой приснилось, что одна женщина в доме напротив родила мальчика в то же время, когда она видела этот сон. Поскольку роды были трудными, спящая девушка, по всей видимости, уловила стресс и напряжение роженицы^[70].

Некоторые видят эмпатические сны регулярно, другие не могут припомнить ничего подобного. Я помню только один случай, который касался моей сестры. Обычно эмпатические сны связаны с близкими друзьями или родными. Однако я встречал врача, видевшего эмпатические сны о своих пациентах.

Общие сны – это те, которые два человека видят одновременно. Я знал немало людей, рассказывавших, что у них бывали общие сны с их спутниками жизни или друзьями. Некоторые были этим смущены и терялись в догадках, снился ли им чужой сон или наоборот.

В некоторых ситуациях общность снов легко объяснить. Если двое работали над одной и той же проблемой весь день, им может присниться одно и то же. Но в некоторых случаях нет другого объяснения, кроме телепатии.

Доктор Майкл Персингер, известный исследователь в области когнитивной неврологии, и доктор Стэнли Криппнер, бывший директор Лаборатории сновидений Маймонида, проанализировали сны 62 добровольцев, увиденные в лабораторных условиях. Были приняты меры, чтобы устранить совпадения, ложные воспоминания, сенсорные подсказки и случайные факторы.

Исследователи обнаружили, что сны, более всего наполненные телепатическим и провидческим содержанием, случались в тихие ночи с низкой геомагнитной активностью^[71].

Эксперимент с общим сном

Проведите этот интересный эксперимент со своим спутником жизни или близким другом. В течение дня выберите, что бы вы хотели увидеть во сне. Это может быть что угодно, но лучше пусть будет нечто необычное. Например, вообразите единорога,

полосатого, как зебра, или большую яркую коробку с подарком, которую вам очень хочется открыть.

Обсудите выбранный объект или тему со своим партнером несколько раз в течение дня. Кроме того, вы оба должны думать о нем по отдельности каждый раз, когда у вас появится свободная минута. Рисуйте предмет в воображении, лежа в постели перед сном.

Проснувшись утром, полежите несколько минут, не двигаясь, стараясь вспомнить все, что видели во сне. Запишите на бумаге или на диктофон все, что придет вам в голову.

Днем сравните записи. Не исключено, что вы оба не сможете восстановить ничего из того, что видели ночью. Если вам не приснился выбранный предмет, повторяйте упражнение, пока не добьетесь результата.

Когда окажется, что вы оба созерцали во сне один и тот же предмет, сравните другие аспекты сновидений, чтобы выяснить, насколько они похожи. Возможно, сначала в них было много общего, но потом их сюжеты разошлись в разных направлениях. Но если вам очень повезет, вы увидите один и тот же сон.

Доктор Энн Фарадей, британский психолог и исследователь снов, видела общий сон со своим мужем. Во сне она расхаживала по спальне и выглядывала из окна, которое переместилось на стену, где его в реальности не было. Проснувшись, она рассказала об этом мужу. Он тут же показал ей свою запись о похожем сне, который видел той же ночью. В нем он спал не на своей стороне кровати и тоже заметил, что окно находится не на той стене, где следует^[72].

Осознанное сновидение

Осознанное сновидение – это то, в котором человек отдает себе отчет, что он спит. Если вы когда-нибудь, видя сон, понимали, что все это вам снится, значит, у вас было осознанное сновидение. У большинства людей непроизвольные осознанные сновидения случаются раз или два в жизни, и обычно они остаются пассивными наблюдателями происходящего. Только немногие начинают активно действовать и направлять сон, куда им захочется. Но, поскольку вполне реально стать активным участником своего осознанного сновидения, можно с его помощью посылать мысли другим людям очень личным способом.

Все люди видят сны. Некоторые утверждают, что им ничего не снится, но это значит, что они просто не помнят этого. Обычно вы видите 4–5 снов за ночь. Некоторые продолжаются минуту или две, но некоторые длятся до часа. Самое длинное и яркое сновидение приходит перед самым пробуждением.

Есть полезная практика – держать дневник сновидений у кровати, чтобы вы могли записать сон до того, как он исчезнет из памяти. Возможно, вы предпочтете записывать сны на цифровой носитель. Я стараюсь полежать несколько минут после пробуждения, чтобы запомнить максимум подробностей сна. Так можно воспроизвести намного больше, чем сразу вскочив с кровати.

Дневник поможет вам отслеживать направление ваших сновидений. Полезно увидеть, как часто ваши сны повторяются. Вы будете в состоянии вносить в свою жизнь изменения согласно вещим снам. Если уделять снам больше внимания, вам легче будет их вспоминать, и тем больше записей в дневник вы занесете. Конечно, если вы вскакиваете по звонку будильника, то делать это в будни не получится, и вам придется экспериментировать в выходные, когда вы просыпаетесь естественным образом.

Осознанные сновидения происходят в фазе быстрого сна. Она называется так потому, что в этой фазе глазные яблоки совершают быстрые движения. Это одна из пяти стадий сна, через которые мы проходим каждую ночь. Первая стадия быстрого сна наступает примерно через 90 минут после засыпания и длится от 5 до 20 минут. Периоды быстрого сна повторяются примерно каждые 90 минут в течение всей ночи, хотя

постепенно фазы быстрого сна увеличиваются, а интервалы между ними сокращаются. Быстрый сон может продолжаться до часа.

Один из способов вызвать осознанное сновидение – поставить будильник так, чтобы он зазвонил через 90 минут после того, как вы ляжете спать. Пробудившись от звонка, выключите его, скажите себе, что скоро увидите осознанный сон, и спите дальше.

Есть и другой метод: несколько раз в течение дня и еще раз прямо перед сном скажите себе, что осознаете себя во сне, как только увидите собственную руку или какой-то другой символ.

Еще один метод заключается в том, чтобы дождаться момента, когда вы окажетесь в промежуточной стадии между сном и бодрствованием. Войдя в это состояние, скажите себе, что осознаете себя во сне, как только увидите свою руку (или другой выбранный вами символ). Позвольте себе соскользнуть обратно в полудрему и будьте готовы направлять сон по своему желанию.

Когда это произойдет, отправляйтесь, куда хотите, и делайте, что пожелаете. Большинство людей, впервые осознав себя во сне, путешествуют по экзотическим местам, занимаются сексом с красивыми партнерами или делают и то, и другое. Пресытившись этим, вы можете проведать друга или родственника. Если он живет в том же часовом поясе, есть шанс, что он тоже спит. Скорее всего, вы увидите его в кровати, в состоянии глубокого покоя. Оказавшись рядом, заговорите с ним, как обычно, будто он и не спит. Уходя, пожелайте ему спокойной ночи и сообщите, что он запомнит ваш визит в его сон.

Свяжитесь с этим человеком на следующий день и расскажите о своем осознанном сновидении. Спросите, помнит ли он ваше появление в его снах. Возможно, вам и не придется задавать вопросы: он сразу же расскажет сам, что вы ему приснились.

Животные в ваших снах

Существует множество доказательств того, что передача мыслей от человека к животному и наоборот возможна. Иногда это происходит во сне. Хороший пример – случай с английским романистом Х. Райдером Хаггардом (1856–1925). Седьмого июля 1904 года миссис Хаггард проснулась от того, что ее муж скулил во сне, как раненое животное. Он разбудила его, и он рассказал ей о том, что ему приснилось: «Я видел, как старый добрый Боб (их пес) лежит на боку в зарослях у воды, – сказал он. – Моя собственная личность, казалось, каким-то таинственным образом возникала из тела собаки, чья голова была повернута к моему лицу под неестественным углом. Боб пытался заговорить со мной, и, поскольку он не мог объяснить ничего звуками, непонятным образом передал мне, что умирает»^[73].

Ошейник Боба в пятнах крови нашли следующим утром на железнодорожном мосту. Через четыре дня после сновидения самого Боба обнаружили мертвым в реке. Поезд сбил его на мосту, и он упал в воду.

Надеюсь, что все сны с участием ваших домашних животных будут приятными.

Телепатия в полусне

Когда мне было двадцать с небольшим, я работал торговым представителем большой издательской компании в Англии. У меня была возможность объездить почти всю страну, навещая заказчиков, что было в новинку для меня. Часто я уезжал из дому на неделю и больше; я любил проводить вечера в отелях, беседуя с другими торговыми представителями за пинтой-другой пива.

Я подружился с коллегой примерно моего возраста. Узнав о моем интересе к сверхъестественному, Питер рассказал мне, что телепатически общается со своей бабушкой, живущей в Испании. Каждую ночь, ложась спать, он закрывал глаза и посылал ей телепатическое сообщение. Иногда ответ не приходил, но это значило, что

она уже спала. Однако чаще она лежала в кровати, дожидаясь весточки от него. На сообщение Питера она отвечала мгновенно, и они наслаждались телепатическим контактом минут двадцать.

Питер рассказал мне, что они начали заниматься этим несколько лет назад, после его визита к бабушке. Она пожаловалась, что ей трудно уснуть после смерти мужа, потому что не с кем поговорить перед сном. Полушутя Питер пообещал послать ей сообщение перед сном той же ночью.

К сожалению, Питер забыл об этом. Через несколько суток после возвращения в Лондон, лежа в кровати вечером, он вдруг получил послание от бабушки.

– Это могла быть только она, – говорил он мне. – У меня в голове прозвучало сообщение, и это точно был ее голос. Я почти слышал слова.

Питер чувствовал себя довольно глупо, но все же отправил сообщение в ответ. К его изумлению, бабушка прокомментировала его, а затем спросила, как он долетел.

– С этого все и началось, – рассказывал Питер. – С тех пор почти каждую ночь мы какое-то время беседуем, и она засыпает. Я успеваю пожелать ей спокойной ночи, пока она еще не совсем провалилась в сон.

Питер никому не рассказывал об этом общении, чтобы его не посчитали сумасшедшим.

– Иногда мне кажется, что так и есть, – сказал он мне. – Никогда не слышал, чтобы кто-то такое проделывал. А ты слышал?

Тогда я тоже о подобном не слышал, но позже встретил множество людей, способных телепатически беседовать со своими близкими в разлуке с ними.

Я сказал Питеру, что и сам попробую проделать подобное.

– Тогда тебе лучше не заводить девушку, – посоветовал Питер. – Что она подумает, если вы уляжетесь в постель, а ты вдруг начнешь разговаривать с кем-то другим?

Я сразу же начал экспериментировать. Связаться с родными той ночью у меня не вышло, так как они находились на другой стороне Земли.

Но иногда у меня получалось связаться с друзьями, которых я нашел в Англии. Они подтверждали это на следующий день, сообщив, что, засыпая накануне, вдруг подумали обо мне. Однако только через несколько месяцев после возвращения в Новую Зеландию я продолжил свои эксперименты.

Я познакомился с женщиной средних лет из России, очень интересовавшейся экстрасенсорным восприятием. Благодаря общим интересам мы подружились. Я предложил ей попробовать связаться друг с другом телепатически, лежа в постели перед сном.

В первую ночь мы хорошо начали – обменялись приветствиями и парой фраз. Но после этого не приходило больше ничего, кроме осознания присутствия друг друга. Мы попытались повторить эксперимент через неделю, и опять успех был частичным. Моя приятельница предложила сделать перерыв, так как у нее были проблемы в личной жизни.

Через несколько ночей я проснулся примерно через час после того, как заснул, в сильнейшей тоске. Мне было так тяжело, что я едва мог пошевелиться.

Поскольку у меня все было хорошо, я сразу же подумал о своей подруге и ее проблемах. Я передал ей мысли о дружбе и готовности помочь, чем смогу. Через несколько минут тяжелое ощущение исчезло, и я опять уснул, уверенный, что с моей подругой все в порядке.

Наутро она позвонила мне, чтобы поблагодарить за помощь. Ее послание было таким мощным, что разбудило меня, и я был рад, что мой ответ дошел до нее и хоть чем-то помог.

Они с мужем наладили отношения, и я потерял контакт с ними после того, как они переехали в Австралию несколько месяцев спустя.

Если хотите провести такой эксперимент, найдите кого-то, кто живет в одном с вами часовом поясе и ложится спать примерно в одно время с вами. Для начала подумайте о человеке, с которым собираетесь общаться, проверьте, сумеете ли вы связаться с ним телепатически. Не исключено, что вы ощутите присутствие друг друга сразу же, но может пройти несколько ночей, прежде чем вы станете обмениваться сообщениями. Не торопите процесс. Проявите терпение, пусть пройдет столько времени, сколько необходимо вам и вашему другу, чтобы начать успешно общаться перед сном.

Глава 13

Телепатия и гадание

Ваши мысли прозрачны.

Уэйн Джеральд Тротмен

Когда экстрасенсы гадают кому-нибудь, у них регулярно случаются проблески интуитивного знания о клиентах. Обычно это происходит спонтанно; возможно, клиент в это время думает об определенной проблеме. Если гадатель чувствует энергию и еще не устал, эта мысль появляется в его уме и помогает ему сделать сеанс полезным и информативным для клиента. Но к концу тяжелого дня гадатель, скорее всего, утомится. В таком состоянии он вряд ли уловит все подсознательные телепатические сообщения, которые передает ему клиент.

Много лет назад, когда я гадал по руке в торговых центрах, мне приходилось прочитывать до сотни ладоней в день. Иногда гадание проходило быстро – минут за пять. Я хотел хорошо выполнять свою работу по отношению к каждому, но под конец дня расходовал все свои запасы энергии, и мне трудно было принимать мысленные сообщения так же четко, как от первых клиентов. К счастью, существует научная хиромантия, и мне удавалось гадать удовлетворительно, просто считывая форму, линии и прочие знаки с ладоней клиентов. Хотя гадать по руке таким образом можно довольно неплохо, результат будет гораздо лучше, если вы подключите также и интуицию. То есть тем, кто пришел утром, я гадал, вероятно, лучше, чем тем, кто приходил в конце дня.

Мне понадобилось немало времени, чтобы найти простое решение этой проблемы.

Когда кто-то садился за мой столик, я брал обе руки этого человека и просил смотреть мне в глаза и думать о главной причине, которая привела его к гадалке. Секунд за тридцать я телепатически получал нужную информацию и был готов начать сеанс.

Таким образом, мой последний клиент получал прорицание не менее качественное, чем первый. Еще одно преимущество такого метода заключалось в том, что всем нравился процесс, и это помогало мне установить мгновенный раппорт с клиентом.

Я быстро научился рассказывать клиентам обо всех полученных подсказках, чувствах и озарениях, какими бы странными они ни казались. Иногда они были настолько нелепыми, что я сперва говорил: «У меня возникло ощущение, которое я не совсем понимаю, но, думаю, я должен сказать вам, что...»

Естественно, не все, что приходило мне на ум, имело какое-то значение для моих клиентов, но многое оказывалось важным. Иногда клиенты звонили мне, чтобы рассказать, что некоторые вещи, о которых я говорил им и которые тогда казались бессмысленными, со временем сбылись; или же они говорили, что только теперь поняли, о чем шла речь.

Не важно, гадаете вы людям для развлечения или за деньги, ваше гадание станет намного интереснее и полезнее для клиента, если вы примените свою врожденную способность читать мысли.

Глаза в глаза

Когда два человека смотрят друг другу в глаза некоторое время, они не могут не настроиться на одну волну. Я люблю при этом брать партнера за руки, но это не обязательно. Просто успокойте свой ум, мягко смотрите человеку в глаза и будьте готовы принять любую мысль или озарение, которые придут к вам.

Руми (1207–1273), персидский поэт, знал о силе пристального взгляда, особенно у влюбленных, и во многих его стихах говорится об этом. Поскольку глаза считаются «зеркалом души», неудивительно, что можно почерпнуть много ценной информации, глубоко заглянув в них.

Спрошу источник

Некоторые гадатели являются приверженцами философии «все вижу, все знаю». Поэтому они предпочитают не вступать в личный контакт с клиентом при гадании. Это ошибка – никто не может знать все.

Нет ничего плохого в том, чтобы спросить клиента о его проблеме. Допустим, Кэти, ваша клиентка, поинтересуется: «Будут ли развиваться мои отношения с Джейсоном?» Вы ответите: «Позвольте мне спросить источник», разведете руки ладонями вверх и закроете глаза, ожидая ответа.

Вероятно, вы уловите мысли клиента – в данном случае Кэти. Пока вы ждете ответа источника, Кэти будет размышлять о своих отношениях, и вы сможете узнать о ее надеждах и мечтах, а также страхах и сомнениях. Кроме того, к вам, скорее всего, поступит информация от источника.

После этого откройте глаза и расскажите Кэти о полученных откровениях.

Напишите о ваших проблемах

Гадатель вручает клиенту карандаш, бумагу и просит записать все, что он хочет узнать во время сеанса гадания. Гадатель может выйти из помещения, пока клиент пишет. Вернувшись, гадатель просит клиента медленно прочесть про себя список три раза подряд. Затем клиент сворачивает лист бумаги и откладывает его в сторону.

Пока клиент читает список своих проблем, гадатель сидит молча и принимает всю информацию и все озарения, появляющиеся в его мозгу.

Гадание-путешествие

На таком сеансе гадатель уводит клиента в воображаемое путешествие, в котором тот испытывает озарения относительно некоторых своих проблем и забот. Чаще всего клиент в процессе получает все нужные ему ответы. В то же время гадатель также испытывает озарения по поводу трудностей клиента, и оба могут обсудить все это после путешествия.

Усадите клиента в удобное кресло с откидной спинкой, попросите его закрыть глаза. Я обычно укутываю клиента одеялом. Так он не замерзнет, но важнее то, что это даст ему чувство защищенности во время сеанса.

Когда глаза клиента закроются, проведите его через процесс релаксации. Затем направьте его в этом воображаемом путешествии к мудрецу (провидице, оракулу),

который даст ответы на вопросы клиента. Поговорив с мудрецом, клиент вернется в настоящее, и вы обсудите путешествие и новое знание, приобретенное им после этого опыта.

Если это возможно, я сопровождаю своих клиентов в места, где они хотели бы побывать. Я водил их на Тибет, на Венеру, в Лурд, на острова Южного моря, на материк Му, в Атлантиду и многие другие места. Если у клиента нет предпочтений, предложите ему место, куда, по вашему мнению, ему стоило бы отправиться.

Каждое путешествие неповторимо, и я часто сам поражаюсь, куда эти странствия нас заводят. Поскольку многие мои клиенты выражают желание попасть в Атлантиду, мы отправимся туда в этом примере.

Глубоко вдохните и позвольте векам опуститься на выдохе. Расслабьте все ваши мышцы. С каждым вздохом вы погружаетесь все глубже в приятное, спокойное, безмятежное состояние релаксации. За несколько секунд сделайте еще три глубоких вдоха, и на каждом выдохе погружайтесь все глубже, глубже и глубже. Первый вдох. Вдох – расслабление, выдох – прочь напряжение и стресс. Хорошо. Теперь вдохните еще глубже. На выдохе ощутите, как стресс и напряжение исчезают. Хорошо. А теперь третий глубокий вдох. Хорошо. Задержите дыхание и считайте до трех. Раз... два... три... и выдох. Ощутите, как приятное расслабление растекается по телу. Ничто не должно волновать и тревожить вас, пока вы слушаете мой голос. Каждый вдох глубже прежнего, и скоро вы полностью расслабитесь.

Теперь забудьте про дыхание и просто ощущайте, каким легким, спокойным и расслабленным становится ваше тело. Ощутите, как напряжение и стресс покидают вас с каждым выдохом. Так приятно расслабиться, когда ничто не волнует и не тревожит. Вам нужно только слушать мой голос и позволить себе еще больше расслабиться, и еще, и еще...

И вы теперь можете почувствовать себя тряпичной куклой, из которой выжали все напряжение. Ваше тело свободно от зажимов, оно мягкое и полностью расслабленное. Позвольте этому приятному расслаблению растечься по всему телу – от ступней, постепенно наполняя голени и бедра. Теперь оно наполняет ваш живот и грудную клетку и, когда вы еще больше расслабитесь, потечет в руки, плечи, шею. Затем оно растекается по вашему лицу, и вы ощущаете расслабление и покой, как никогда раньше. Позвольте расслабиться мышцам глаз. Это самые мелкие мышцы в организме, и когда расслабятся они, вы ощутите релаксацию во всем теле.

Хорошо, очень, очень хорошо. А теперь я прошу вас в этом приятном, спокойном, безмятежном состоянии сосредоточиться только на моем голосе; мы готовы посетить таинственный континент Атлантиду. Я водил туда многих, и из этого опыта они извлекали новое знание и озарения.

Для начала я прошу вас представить себя где-то на природе. Это может быть место, где вы были раньше, или воображаемое, созданное в вашем сознании, не важно. Представьте, что вы сидите или лежите на траве, а вокруг – тихий пейзаж, прекрасный солнечный летний день. Вы ощущаете на себе теплые лучи и легчайшее дуновение ветерка. Вы смотрите в чистое голубое небо и замечаете несколько пушистых облаков, лениво плывущих в вышине. Слышится пение из роуи неподалеку, пара необычайно красивых птиц пролетает над вами. Трудно описать всю красоту и незамутненное спокойствие этой сцены. Вам так спокойно, так безмятежно.

Лежа на траве, вы слышите, что кто-то приближается со стороны роуи. Вы оглядываетесь и видите, что высокий мужчина в белых одеждах с длинным посохом в руке направляется к вам. Вы совершенно не тревожитесь, поскольку ощущаете ауру доброты и приветливости, исходящую от него. Когда он подходит ближе, становится видно, что его лицо озаряет открытая улыбка. Глаза у него добрые, но пронзительные. Он еще выше, чем вам казалось. Когда он останавливается перед вами, вы понимаете, что его рост – более двух метров.

Вы встаете и пожимаете протянутую руку.

– Меня зовут Итор, – говорит он. – Я знаю, что вы хотите побывать в Атлантиде. Буду рад сопроводить вас туда и вернуть назад, когда вы отыщете ответы на ваши вопросы.

– Спасибо, – отвечаете вы. – А как мы туда попадем?

Итор показывает на небо. Подняв глаза, вы видите серебристый цилиндрический летательный аппарат, парящий над вами. И открываете рот от удивления, когда он плавно снижается и мягко приземляется на траву перед вами. Через несколько секунд дверь сбоку аппарата открывается. Она превращается в трап, который плавно спускается до земли. Итор жестом приглашает вас войти, и вы оба следуете внутрь. Вам это кажется вполне естественным, и спокойствие не покидает вас, когда вы поднимаетесь по трапу на борт воздушного корабля. Вы садитесь в удобные кресла и смотрите, как вытягивается трап. Через несколько секунд корабль взмывает в небо.

– Кто управляет этим аппаратом? – спрашиваете вы.

Итор смеется.

– Ему не нужен пилот, как у вас на земле. Один мой друг в Атлантиде управляет им силой сознания.

– Сколько нам лететь? – спрашиваете вы.

– Мы уже почти на месте, – говорит Итор. – Этот корабль перемещается почти мгновенно.

Он прав. За секунды воздушный корабль переносит вас в затонувший мир Атлантиды. Корабль летит почти бесшумно, так что вы даже не слышите, как он приземляется. Через несколько секунд дверь опять открывается, и Итор предлагает вам выйти.

Атлантида совсем не такая, как вы ее представляли. Вы оказываетесь на холме, возвышающемся над футуристического вида городом. Обитатели перемещаются по нему в овальных аппаратах, стремительно перелетающих с места на место.

О том, что вы на дне морском (по крайней мере, вы так думаете), свидетельствуют только несколько камней и раковин под ногами.

– Глубоко вдохните и закройте глаза, – говорит Итор. – Раз, два, три! Теперь откройте.

Вы открываете глаза и видите, что каким-то чудом перенеслись в обширную, таинственного вида пещеру. Вдалеке слышен шум воды. Хотя пещера находится под землей, в ней светло, как днем, но вы не видите никаких искусственных источников света.

– Сюда, – говорит Итор.

Вы следуете за ним вглубь пещеры. Освещение постепенно меняется, и теперь все кругом залито приятным золотистым светом. Вдруг вы видите великолепный трон. Вы несколько удивлены тем, что он стоит здесь, посреди пещеры. Перед троном лежат несколько подушек.

– Садитесь, – указывает на них Итор. – Я вернусь, когда вы будете готовы.

Вы начинаете его благодарить, но он исчезает. Обернувшись к трону, вы видите, что на нем теперь сидит величественный мужчина. Как и Итор, он очень высок и одет в белое, но грудь его наискось пересекает золотая перевязь. Волосы у него серебристо-белые, улыбка приветливая, а синие глаза искрятся от радости.

У вас, вероятно удивленный вид, так как мужчина произносит:

– Здравствуй, дитя мое. Добро пожаловать в Атлантиду.

Голос его спокоен, мягок и невероятно глубок. Как и у Итора, у него открытая, искренняя улыбка. Все его тело окружено яркой золотистой аурой. Он ждет, пока вы сядете и слегка освоитесь в этой странной обстановке.

– Я рад, что ты пришел ко мне за советом, – говорит он. – Я долго следил за твоей жизнью. Прошу, расскажи, что у тебя на уме.

Вы начинаете рассказывать о своих проблемах и заботах. Чувствуя себя непринужденно, вы беседуете с Верховным Жрецом как со старым другом. Вы понимаете, что ему можно рассказать обо всем, и его ответы принесут вам лишь добро. Спросите его мысленно обо всем, что вас тревожит. Он хочет помочь вам.

...На этом месте замолчите как минимум на 60 секунд. Расслабьтесь и будьте готовы принять любые мысли или озарения. В основном они придут от вашего клиента. Когда почувствуете, что клиент получил всю нужную ему информацию, можете снова заговорить.

– Вы получили ответ, который искали?– Сделайте паузу, пусть клиент подумает. Дайте ему больше времени, если нужно.

Вы благодарите Верховного Жреца за помощь и совет. Он ласково улыбается и произносит:

– Приходи опять, когда тебе понадобятся совет и помощь. Буду рад видеть тебя в любое время.

Вы слышите шаги и обнаруживаете, что Итор вернулся, чтобы отвезти вас домой. Вы оборачиваетесь к трону, чтобы еще раз поблагодарить Верховного Жреца, но он уже исчез – так же быстро, как и появился.

Вы испытываете глубокую благодарность за полученную помощь и пытаетесь объяснить Итору, насколько она важна для вас.

– Мы рады помочь, – отвечает он. – Я бы хотел, чтобы больше людей обращалось к нам за помощью. Похоже, вы все в ней нуждаетесь. Прошу вас глубоко вдохнуть и закрыть глаза. Раз, два, три! А теперь откройте глаза, когда будете готовы.

Вы открываете глаза и снова обнаруживаете себя на борту воздушного корабля. Через секунду дверь открывается, и Итор обнимает вас на прощание.

– Приходите к нам, как только захотите, – говорит он.

Вы благодарите его перед тем, как спуститься по трапу и снова оказаться среди того же чудесного пейзажа. Дверь бесшумно закрывается за вами; вы оборачиваетесь и успеваете увидеть, как аппарат взмывает и растворяется в небе. Вы находите удобное место на траве, чтобы прилечь.

В этом укромном уголке вы можете подумать обо всем, что узнали. Вы помните абсолютно все, что произошло с вами в путешествии. Вам понравилось странствовать, но дома тоже неплохо.

Через секунду я начну считать до пяти. На счет «один» вы вернетесь в мой кабинет в расслабленном и спокойном состоянии. На счет «пять» вы откроете глаза.

Один – так хорошо вы не чувствовали себя много лет. Два – вы набрались энергии и полны сил. Три – вы довольны и счастливы. Четыре – испытываете легкое волнение. И пять – вы открываете глаза, ощущая радость.

Обычно я замолкаю секунд на шестьдесят, чтобы клиент мог прийти в себя и вернуться в реальный мир. Чаще всего люди находятся под сильным впечатлением от этого переживания. Некоторые реагируют очень эмоционально, так как это мощное переживание, особенно, если клиент получил ценные знания о событиях своей жизни.

Мы обсуждаем переживание, и я спрашиваю клиента, узнал ли он все, что хотел. Обычно клиент с удовольствием рассказывает мне обо всем, что узнал, и я добавляю мысли и озарения, пришедшие мне во время путешествия. Иногда человек не желает рассказывать, что случилось с ним в путешествии, и это тоже нормально.

После этого можно погадать клиенту на картах Таро или по руке, но не обязательно. В этом нет необходимости, если он уже получил всю нужную информацию. Хотя иногда бывает полезно погадать, чтобы уточнить полученную в путешествии информацию или получить знание о других областях жизни клиента.

Хотя гадание-путешествие требует только того, чтобы клиент расслабился, многие после сеанса чувствуют, что были под гипнозом. Возможно, так и есть, ведь гипноз – просто измененное состояние сознания. Каждый раз, мечтая, вы вводите себя в состояние гипноза. Иногда вы можете «на автопилоте» доехать домой с работы, а потом удивляться, как вы так быстро добрались. При этом вы вели машину аккуратно и могли бы мгновенно отреагировать, если бы что-то случилось по дороге. Когда вы плачете над грустным фильмом, вы тоже находитесь в состоянии гипноза. Вы знаете, что кино – только картинка, проецируемая на экран, но вы эмоционально вовлекаетесь в нее, а значит, оказываетесь под настоящим гипнозом.

Единственная цель гадания – помочь человеку, чем только возможно. Следовательно, общение между умами полезно в этой ситуации, так как помогает лучше гадать.

Стоит упомянуть, что гадание-путешествие – отличный способ привлечь клиентов. Это новое и необычное предложение выделит вас среди прочих гадателей в вашем регионе. Вы увидите, что многие клиенты придут снова только ради гадания-путешествия. Кроме того, они расскажут об этом своим друзьям и коллегам. Кто-то из них тоже придет погадать к вам, и ваш бизнес будет расти и расширяться.

Глава 14

Чтение мыслей в повседневной жизни

Не старайтесь понять умом. Наш ум весьма ограничен. Пользуйтесь интуицией.

Мадлен Лэнгл

Вы найдете множество поводов для применения навыков чтения мыслей в повседневной жизни. Может оказаться, что вы их уже применяете, сами того не замечая. Каждый раз, знакомясь с человеком, вы подсознательно оцениваете его, пользуясь своим врожденным умением читать язык тела. В доли секунды вы улавливаете и обрабатываете выражение лица человека, его движения, интонации, настроения и намерения. Хорошо освоив все это, вы демонстрируете то, что называется «эмпатической точностью». Этот термин в 1998 году ввел доктор Уильям Икес, почетный профессор психологии Техасского университета в Арлингтоне. Так обозначается способность человека очень тонко считывать чувства, настроения и мотивацию других людей. Некоторым это присуще от природы, но такое умение может развить каждый. Если область вашей работы – образование, медицина, подбор персонала или торговля, вам стоит выработать эмпатическую точность и пользоваться этим навыком постоянно.

Умение читать мысли пригодится вам и в повседневной жизни, когда вы захотите связаться с кем-то. Если невозможно обратиться к человеку по телефону или электронной почте, вы можете послать свое желание во Вселенную, порой даже не осознавая этого.

Еще один пример того, как переданные вами мысли принимает другой человек: только подумав о ком-то, вы неожиданно встречаете его. Недавно я подумал о человеке, которого не видел много лет, и уже через пару часов получил от него сообщение в «Фейсбуке».

Несколько раз подсказки интуиции позволили мне избежать неприятностей. Печальный опыт научил меня всегда слушаться интуиции – или внутреннего чутья, как некоторые это называют.

Не знаю, получал ли я предупреждения о потенциальной опасности из чьих-то мыслей или другими путями. Не важно, откуда они приходят, я всегда прислушиваюсь к своим предчувствиям и ощущениям.

Один из самых полезных способов телепатии – передавать мысли о дружбе и любви дорогим для вас людям. Может быть, эти люди и не дадут вам понять, что ощутили ваше благословение, но вы заметите, что ваши отношения становятся прочнее и ближе.

Как передать мысли о любви

Регулярно тренируясь, вы сможете передавать мысли о любви, когда захотите. Но, как и все в этой книге, это требует практики. То есть, если вы решили экспериментировать в этой области, выделяйте на данное упражнение около 20 минут.

Все, что вам понадобится, это удобное кресло или диван. Я предпочитаю кресло с откидной спинкой. На диване слишком легко уснуть. Устройтесь как можно удобнее. Закройте глаза и несколько раз медленно и глубоко вдохните, чтобы расслабиться. Я для начала выполняю упражнение на релаксацию, но это вовсе не обязательно, поскольку весь процесс сам по себе расслабляет.

Когда почувствуете себя комфортно, подумайте о человеке, которому собираетесь передать свою любовь. Можете представить, как он занимается любимым делом, или вспомните, когда вы были вместе последний раз. Все люди разные. Может быть, вы способны четко увидеть этого человека внутренним взглядом. А может быть, вы его не увидите, но почувствуете его энергию или услышите голос.

Можно просто думать о нем. Не важно, как вы ощущаете того, кому хотите передать свою любовь, если вы в состоянии сосредоточиться на его или ее образе.

Когда этот образ появится у вас в уме, скажите себе, что собираетесь послать безусловную любовь этому человеку. Для начала подумайте о том, как вы его любите. Пусть любовь собирается у вас в области сердца. Когда почувствуете, что сердце наполнено любовью, глубоко вдохните и на выдохе визуализируйте, как плавный поток любви течет из вашего сердца к избранному человеку. Не имеет значения, в какой части света он находится. Он может спокойно сидеть рядом с вами, не подозревая об упражнении, которое вы выполняете. Или же он может находиться за тысячи миль от вас. Не важно, спит человек или бодрствует. Если вы знакомы с системой чакр, передавайте энергию не из сердца, а из сердечной чакры. Применяйте любой метод, какой вам нравится, – для реципиента это не имеет значения.

Представьте, как ваш визави принимает поток вашей любви, набирается энергии и радости. Продолжайте передавать любовь, пока не почувствуете, что тот человек получил ее достаточно.

Это зависит от состояния личности. Вы заметите, что даже один и тот же человек способен принять разное количество любви в разное время. Это совершенно естественно, и нет необходимости навязывать человеку больше любви, чем он способен принять.

Возможно, вы обнаружите, что иногда количество любви в вашем сердце ограничено. В других случаях вам понадобится прерваться на минуту-две, чтобы впустить еще больше любви в свое сердце.

Когда близкий вам человек получил достаточно любви, прекратите передачу и начните думать о своих чувствах к нему. Затем улыбнитесь и мысленно попрощайтесь с ним.

Откройте глаза и вернитесь к своим делам. Если вы занимались этим в постели перед сном, глубоко вздохните и позвольте себе заснуть.

В этом упражнении вы передавали свою любовь другому человеку. Вам могло показаться, что это исключительно односторонний процесс. Но это не так. Практикуя данное упражнение регулярно, вы заметите, что ваши отношения с этим человеком стали близкими, теплыми и прочными, как никогда раньше. В них появится больше гармонии, ваша жизнь станет более наполненной и счастливой.

Нельзя выполнять это упражнение слишком часто. Оно принесет огромную пользу, если у вас проблемы в отношениях или ваш партнер не в порядке. Также оно полезно, если ваши отношения страдают от недостатка общения и доверия.

Само собой, это упражнение стоит выполнять только для особых людей в вашей жизни, но можно передавать мысли о любви и дружбе тем, кого вы хотели бы узнать лучше или быть с ними ближе.

Кроме того, полезно посылать любовь людям, с которыми у вас проблемы и трудности. Окажется, что передача им мыслей о любви улучшает отношения, и вы обнаружите, что способны ладить с ними гораздо лучше.

Телепатические сообщения о любви можно посылать и мгновенно, в любое время. Вы так и поступаете, когда думаете о ком-нибудь с теплотой. Чтобы сделать это сознательно, нужно только подумать, как вы любите кого-то, или мягко послать эту мысль ему или ей. Преимущество здесь в том, что вы можете отправлять эти послания, где бы ни находились. Можно послать несколько сообщений о любви, стоя в очереди или застряв в пробке.

Как передать мысли о любви и дружбе незнакомому человеку

Освоив предыдущий эксперимент, вы сможете передавать любовь кому угодно. Это не обязательно должны быть близкие, приятели или родные. Если вы узнали, например, что кто-то болен, пошлите ему мысли о любви и исцелении. Вы можете передать любовь знакомому, который ищет работу или испытывает какие-нибудь трудности. Я предлагаю слать мысли о любви даже тем, кто вам не нравится. Вы увидите, что это быстро улучшит ваши отношения.

Можно передавать любые мысли. Не так давно я таким образом воодушевил молодого человека, который пытался сделать карьеру в своем виде спорта, но сначала ему приходилось трудно. Вскоре после этого его приняли в небольшой клуб, и теперь он шаг за шагом воплощает свои мечты.

Многие удивляются, когда я советую отправлять позитивные мысли совершенно незнакомым людям. Это не так нелепо, как может показаться. Недавно я беседовал с весьма серьезным мужчиной, лицо которого выражало привычное раздражение. Он сказал мне, что в душе он счастлив, но его лицо отказывается отражать этот факт. Пару лет назад он зашел в магазин что-то купить и увидел страх во взгляде продавца. Тотчас же он решил что-то сделать с выражением своего лица. Теперь всякий раз, входя в магазин или появляясь в любом другом общественном месте, он первым делом улыбается. Он сказал, что эта привычка изменила его жизнь, ведь улыбка придает ему дружелюбный вид, и людям нравится иметь с ним дело.

Этот человек изменил отношение людей к себе, изменив выражение собственного лица. Вы можете сделать то же самое и намного больше, если будете улыбаться, отправляя телепатические сообщения о дружбе тем, с кем собираетесь иметь дело.

Представьте, что у вас был тяжелый день. По пути домой вы решили зайти в магазин, вам нужно что-то купить. Поскольку день не принес вам никакой радости, вряд ли вам захочется завязать случайную беседу, и едва ли вы обратите внимание на кассиршу,

вручая ей товар на сканирование. Поэтому кассирша проведет операцию в полном молчании, и вы уйдете, унося свое скверное настроение с собой.

Теперь давайте представим другой сценарий. Конец того же тяжелого дня, вы входите в магазин. Перед тем, как подойти к кассе, вы бросаете взгляд на кассиршу и на минуту задумываетесь – а какой день был у нее? Она обслужила массу людей, и, скорее всего, вид у нее усталый. Наверняка она пережила не один стресс, так как ей пришлось общаться с немалым количеством грубых, невоспитанных клиентов.

Прежде чем подойти к ней, отправьте ей мысль о дружбе и благодарности за работу, которую она выполняет. Как по-вашему, это что-то изменит? Даже если она не уловит ваших мыслей, само это действие поможет вам, ведь, сосредоточившись на кассирше, вы увидите ее как живого человека, с ее надеждами, мечтами и амбициями. Вероятно, вы улыбнетесь и переброситесь с ней парой фраз, пока она пробивает чек. Кассирша оценит это и, вероятно, улыбнется вам в ответ.

Но все это – бонус для вас, так как она подсознательно уловит ваше телепатическое послание, почувствует себя лучше, и работать ей станет легче.

Так можно поступать с каждым, кого вы встречаете в повседневной жизни. Попробуйте делать это как можно чаще в течение недели-двух, и увидите, как это изменит вас и людей, принимающих ваши добрые мысли.

Это правда, что один человек может многое изменить.

Заключение

Одно сознание может общаться с другим на расстоянии, без привычного посредничества слов или любых других видимых средств коммуникации.

Камиль Фламарион

Надеюсь, вы были рады узнать больше о чтении мыслей и вместе с партнером уже принялись за эксперименты. Ваши новые умения окажутся полезными во всех аспектах жизни. Не исключено, что вы уже демонстрировали некоторые из этих навыков другим. Надеюсь, своим примером вы заинтересуете единомышленников. Но выбирайте круг общения внимательно, так как не все поймут ваши увлечения; часто встречаются люди с умом, абсолютно предвзятым в отношении нашего предмета.

Такое происходило всегда. Доктор Зигмунд Фрейд верил в телепатию и называл ее «передачей мысли». Но, несмотря на эту веру, он соблюдал предосторожность и пришел к выводу, что умение передавать мысли надо хранить как психоаналитический секрет. Ведь он считал, что если передача мыслей, или телепатия, станет доступна всем, это обернется катастрофой для новой науки – психоанализа.

В письме к Шандору Ференци (1873–1933), венгерскому психоаналитику, Фрейд писал: «Молчите об этом [передаче мыслей] еще некоторое время, нам предстоит осуществить еще много экспериментов»^[74].

Требую секретности от остальных, Фрейд, тем не менее, был так увлечен этой темой, что в конце концов написал шесть работ о передаче мыслей. В письме к Эрварду Каррингтону (1880–1958), выдающемуся писателю и исследователю психики, Фрейд отмечал: «Я не из тех, кто с самого начала порицал исследование так называемых оккультных психологических феноменов, считая это ненаучным, несостоящим и даже опасным занятием. Если бы я только начинал научную карьеру, которую теперь заканчиваю, то, вероятно, выбрал бы ту же самую область, несмотря на все трудности»^[75].

Важно сохранять бдительность и не принимать все за чистую монету. Экспериментируйте, проверяйте себя, задавайте вопросы. Только после этого делайте выводы. Даже Эйлин Гаррет, влиятельный ирландский медиум и парапсихолог, иногда сомневалась. Когда ее спросили, верит ли она во все аспекты паранормального, которые изучает, она ответила: «По понедельникам, средам и пятницам я в это верю. По вторникам, четвергам и субботам – нет. В воскресенье мне это до лампочки»^[76].

Желаю вам больших успехов в дальнейшем изучении телепатии.

Список литературы

Atkinson William Walker. Practical Mind-Reading: A Course of Lessons on Thought-Transference, Telepathy, Mental-Currents, Mental Rapport, etc. – Chicago, Advanced Thought Publishing, 1908.

Auerbach Loyd. Psychic Dreaming: A Parapsychologist's Handbook. – New York, Warner Books, 1991.

Boone J. Allen. Kinship with All Life. – New York, Harper & Row, 1954.

Burnham Sophy. The Art of Intuition: Cultivating Your Inner Wisdom. – New York, Jeremy P. Tarcher/Penguin, 2011.

Butler W. E. An Introduction to Telepathy. – New York, Weiser, 1975.

Caudill Maureen. Impossible Realities: The Science Behind Energy Healing, Telepathy, Reincarnation, Precognition, and Other Black Swan Phenomena. – Charlottesville, VA, Hampton Roads Publishing, 2012.

Clegg Brian. Extra Sensory: The Science and Pseudoscience of Telepathy and Other Powers of the Mind. – New York, St. Martin's Press, 2013.

Cooper Joe. The Mystery of Telepathy. – London, Constable and Company Limited, 1982.

Darwin Charles. The Expression of the Emotions in Man and Animals. – London, John Murray and Company, 1872.

Edmunds Simeon. Hypnotism and Psychic Phenomena. – North Hollywood, CA, Wilshire Book Company, 1961.

Epley Nicholas. Mindwise: How We Understand What Others Think, Believe, Feel and Want. – New York, Alfred A. Knopf, 2014.

Face Reading Quick & Easy. – Woodbury, MN, Llewellyn Publications, 2012.

Finnegan Ruth. Communicating: The Multiple Modes of Human Communication. – Abingdon, UK, and New York, Routledge, Second ed. 2014.

Gackenbach Jayne, Jane Bosveld. Control Your Dreams: How Lucid Dreaming Can Help You Uncover Your Hidden Desires, Confront Your Hidden Fears, and Explore the Frontiers of Human Consciousness. – New York, HarperCollins, 1989.

Goldberg Lewis R., Tina K. Rosolack. The Big Five Factor Structure as an Integrative Framework: An Empirical Comparison with Eysenck's P-E-N Model. //In The Developing Structure of Temperament and Personality from Infancy to Adulthood //Edited by C. F. Halverson Jr., G. A. Kohnstamn, and R. P. Martin, 7–35. – New York, Erlbaum, 1994. http://projects.ori.org/Irg/PDFs_papers/BigFive-PEN.pdf.

Ickes William. Everyday Mind Reading: Understanding What Other People Think and Feel. – Buffalo, NY, Prometheus Books, 2003.

Inglis Brian, with Ruth West and the Koestler Foundation. The Unknown Guest: The Mystery of Intuition. – London, Chatto & Windus, 1987.

- Is Your Pet Psychic? Developing Psychic Communication with Your Pet.* – St. Paul, MN, Llewellyn Publications, 2002.
- Kaplan Michael, Ellen Kaplan.* Chances Are... Adventures in Probability. – New York, Penguin Books, 2006.
- Krippner Stanley, editor.* Dreamtime & Dreamwork: Decoding the Language of the Night. – Los Angeles, Jeremy P. Tarcher, 1990.
- LeShan Lawrence.* The Medium, the Mystic, and the Physicist. – New York, Viking Press, 1974.
- McGill Ormond.* Real Mental Magic. – Calgary, Canada, Hades Publications, 1989.
- Mind to Mind* //Translated by Josephine B. Gridley, E. de P. Matthews, and Herma Briffault. – New York, Collier Books, 1963.
- Mysterious Phenomena of the Human Psyche.* – New Hyde Park, University Books, 1965.
- New Frontiers of the Mind: The Story of the Duke Experiments.* – New York, Farrar & Rinehart, 1937.
- Nikolic Seka, Sarah Tay.* You Know More Than You Think: How to Access Your Super-Subconscious Powers. – London, Hay House UK, 2010.
- Ostrander Sheila, Lynn Schroeder.* PSI: Psychic Discoveries Behind the Iron Curtain. – London, Sphere Books Limited, 1973.
- Playfair Guy Lyon.* If This Be Magic: The Forgotten Power of Hypnosis. – London, Jonathan Cape Limited, 1985.
- Powell Diane Hennacy.* The ESP Enigma: The Scientific Case for Psychic Phenomena. – New York, Walker & Company, 2009.
- Pratt J. G., J. B. Rhine, Burke M. Smith, Charles E. Stuart, Joseph A. Greenwood.* Extra-Sensory Perception After Sixty Years. – New York, Henry Holt and Company, 1940.
- Radin Dean.* Supernormal: Science, Yoga, and the Evidence for Extraordinary Psychic Abilities. – New York, Deepak Chopra Books, 2013.
- Rao K. Ramakrishna.* Experimental Parapsychology: A Review and Interpretation. – Springfield, IL, Charles C. Thomas, 1966.
- Rhine J. B.* Extra-Sensory Perception. – Boston, Boston Society for Psychic Research, 1934.
- Schwarz Berthold.* Parent-Child Telepathy: A Study of the Telepathy of Everyday Life. – New York, Garrett Publications, 1972.
- Seven Experiments That Could Change the World: A Do-It-Yourself Guide to Revolutionary Science.* – New York, Riverhead, 1995.
- Sheldrake Rupert.* Dogs That Know When Their Owners Are Coming Home and Other Unexplained Powers of Animals. – London, Hutchinson and Company, 1999.
- Sinclair Upton.* Mental Radio: Does It Work and How? – Monrovia, CA, Self-published, 1930.
- Slate Joe H.* Psychic Empowerment: A 7-Day Plan for Self-Development. – St. Paul, MN, Llewellyn Publications, 1995.
- Smedley Jenny.* Pets Have Souls Too. – Carlsbad, CA, Hay House, 2009.
- Smith Penelope.* Animal Talk: Interspecies Telepathic Communication. – Hillsboro, OR, Beyond Words Publishing, 1999.
- Soal S. G., F. Bateman.* Modern Experiments in Telepathy. – London, Faber & Faber, 1954.
- Soal S. G., H. T. Bowden.* The Mind Readers. – London, Faber & Faber, 1959.

Spiegel Murray R., Seymour Lipschutz and John Liu. Mathematical Handbook of Formulas and Tables. Schaum's Outline Series. – New York, McGraw-Hill, 2013.

Targ Russell, Harold Puthoff. Mind-Reach. – London, Jonathan Cape Limited, 1977.

Tart Charles T. Learning to Use Extrasensory Perception. – Chicago, University of Chicago Press, 1976.

Twin Telepathy: The Psychic Connection. – London, Vega Books, 2002.

Ullman Montague, Stanley Krippner, Alan Vaughan. Dream Telepathy: Experiments in Nocturnal ESP. – New York, Macmillan, 1973.

Vasiliev Leonid L. Experiments in Distant Influence. – London, Wildwood House, 1976.

Volk Steve. Fringe-ology: How I Tried to Explain Away the Unexplainable. – New York, HarperCollins, 2011.

Warcollier Rene. Experiments in Telepathy. Translated by Josephine B. Gridley. – Boston, Boston Society for Psychic Research, 1938.

Webster Richard. Body Language Quick & Easy. – Woodbury, MN, Llewellyn Publications, 2014.

Weschcke Carl Llewellyn, Joe H. Slate. The Llewellyn Complete Book of Psychic Empowerment: A Compendium of Tools & Techniques for Growth & Transformation. – Woodbury, MN, Llewellyn Publications, 2011.

Woodhouse Barbara. No Bad Dogs: The Woodhouse Way. – New York, Simon & Schuster, 1984.

Об авторе

Ричард Вебстер – автор более пятидесяти книг, выпущенных издательством «Llewellyn», и один из самых плодотворных писателей Новой Зеландии. Среди его бестселлеров – книги «Чтение по лицу: легко и быстро», «Духи-покровители и ангелы-хранители», «Чудеса» и серия о фэн-шуй. Общество «MagicHZ» в 2008 году вручило ему награду за творческие достижения как «автору прекрасной магической литературы». Его книга «Животные-духи, животные из снов» в 2012 году была отмечена премией «COVR Visionary Award». В 2013 году иллюзионисты Новой Зеландии присвоили Ричарду Вебстеру звание Великого Мастера Магии. Он часто появляется в различных телешоу, в том числе в «Hard Core» и «20/20». Его книги переведены более чем на тридцать языков.