



# СИСТЕМА РАЗУМА

АСАД-ЗАДЕ ЧИНГИЗ | АКСЕНОВ ЕВГЕНИЙ | НИКИТА УСТИНОВ



**My MENTALISM**  
ОБУЧЕНИЕ МЕНТАЛИЗМУ

## Annotation

С помощью этой книги Вы сможете научиться угадывать задуманное зрителем число, карту, цвета, актеров или любые слова! В этой книге очень подробно написаны шаги, даны примеры. В книге также даны такие техники, с помощью которых Вы сможете заранее знать о чем думает зритель. Для примера, Вы сможете подойти к человеку с предсказанием и попросить его назвать любое английское слово, и тут же показать ему предсказание.

---

- [Система Разума](#)
  - [Предисловие](#)
  - [Введение](#)
  - [Как внушать?](#)
  - [Ментальная страховка](#)
  - [Шаблоны мышления](#)
    - [Первый этап «Фокусировка внимания»](#)
    - [Второй этап «Подготовка»](#)
    - [Третий этап «Внушение»](#)
  - [Визуальное внушение](#)
    - [Визуальное согласие, или Визуальный акцент](#)
    - [Речевое/звуковое внушение](#)
    - [Игра слов](#)
  - [Ментальная страховка](#)
  - [Страховка результата](#)
    - [Внушение карты](#)
    - [Быстрое внушение карты](#)
    - [Ментальное форсирование слов](#)
    - [Любое слово](#)
    - [Две мысли](#)
    - [Три фигуры](#)

- [Монета в руке](#)
  - [Монета в руке – 2](#)
  - [Угадывание актера](#)
  - [Угадывание цветка](#)
  - [iNumber](#)
  - [Как удивить скептика?](#)
  - [«Боюсь, что трюк не получится» и другие страхи](#)
  - [Сколько ментальных трюков нужно показать?](#)
  - [Вместо заключения](#)
  - [Бонус: КНБ \(камень, ножницы, бумага\)](#)
-

**Система Разума**  
**Секреты ментализма**

**Чингиз Асад-заде**  
**Евгений Аксёнов**  
**Никита Устинов**

© Чингиз Асад-заде, 2017

© Евгений Аксёнов, 2017

© Никита Устинов, 2017

ISBN 978-5-4485-5199-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Предисловие

Я написал эту книгу, чтобы сделать ментализм популярным не только в среде избранных. Очень долго данное явление рассматривалось как нечто из области эзотерики. Многие не воспринимают всерьез само искусство ментализма.

В этой книге я покажу, как ментализм может пригодиться вам в жизни. И для этого я взял за основу технику «ментальное форсирование» (или ментальное внушение). Она интересна тем, что не похожа ни на одну другую технику. Большое число менталистов, которые знают о ней, не владеют ею. С помощью этой техники вы сможете внушать мысли другому человеку, причем не прямо, а косвенно и совершенно незаметно для него. И это отлично! Эта книга научит вас таким ментальным трюкам, с помощью которых вы сможете удивить не только обычного зрителя, но и фокусника. Вам не понадобится никакого реквизита, вы сможете пользоваться техникой ментального форсирования в любом месте, в любое время.

Самое интересное – то, что вы сможете применить эту технику и в повседневной жизни. Ведь очень часто нам требуется убедить в чем-то других людей, заставить их проникнуться нашими идеями. Это нужно не только тем, кто работает управляющим, продавцом или парламентаром, это нужно любому человеку.

Для начала посмотрим, как же все-таки ментализм, в частности ментальные фокусы, могут помочь вам?

Ответ очень прост.

Когда вы начнете показывать трюки с чтением мыслей, удивлению ваших зрителей не будет конца, что даст много новых возможностей, а именно:

### ***1. Познакомиться***

Вы сможете познакомиться с кем угодно, потому что научитесь привлекать внимание окружающих и всегда быть в центре внимания.

### ***2. Влиться в новые круги общения***

Так как ментальные трюки удивляют всех, то люди всегда будут находиться рядом с вами. А это, в свою очередь, благодаря тем эмоциям, которые вы будете им дарить, может стать отличным

способом расширить ваш круг знакомств. Будьте уверены, что появление множества новых интересных людей в вашей жизни вам не помешает.

### ***3. Вызвать доверие***

Вы сможете располагать к себе людей, и вам не составит труда убедить их в чем угодно. Ментальные техники помогут вам и на деловых встречах, и на свидании. Вы сформируете у людей мнение, что вас невозможно обмануть, что вы как будто умеете читать их мысли. Навязывая нужные вам решения, вы сможете достичь успеха и в кругу друзей, и в коллективе сослуживцев, и среди партнеров по бизнесу.

Возможно, вы уже и без ментализма обладаете всеми этими навыками. Но ментализм позволит вам выйти на новый уровень и получить множество новых техник и методик. И это всего лишь малая часть того, что может дать ментализм.

Конечно, в ментализме есть большое количество направлений, включая техники быстрого и эффективного запоминания. Однако мы не будем затрагивать все. Цель этой книги заключается в том, чтобы научить вас технике ментального форсирования. Книгу нужно прочитать не менее пяти раз. Чтобы облегчить вам эту задачу, я сделал ее небольшого объема: убрал все ненужное и оставил только то, что поможет вам обрести новый навык.

Вначале, как и у всех, у вас не будет получаться. Не стоит отчаиваться и думать, что книга вам не помогла. Когда ребенок учиться ходить, он падает много раз. Так же и тут: если вы будете тренироваться, то с 6—7-й попытки у вас появятся первые успехи.

Я специально поместил в книгу полезные советы для того, чтобы вы не боялись начать, узнали не только секрет техники, но и научились выстраивать коммуникацию со зрителем и вообще с любым человеком.

Помните, что в ментализме важен не столько секрет, сколько контекст.

Именно это отличает ментализм от фокусов. Но давайте перейдем к самой технике.

## Введение

В настоящее время около 80% менталистов знают о ментальном форсировании, и только 15% из них владеют этим навыком. Остальные 85% столкнулись с тем, что внушения получаются очень редко (возможно, случайное стечение обстоятельств) или в принципе не получаются. Однако данной техникой стоит овладеть, поскольку она явно выигрывает перед всеми остальными. Ибо вам не нужен реквизит, не требуется какой-то особой подготовки, демонстрация может происходить в любом месте в любое время.

Впервые (когда именно, неизвестно) данную технику начали использовать гипнотизеры, поскольку в ее основе лежат принципы и законы психологии, а не ловкость рук или другие приемы иллюзионистов.

В отличие от других техник, которыми вы можете овладеть буквально за день, здесь заметный результат приходит через 3—4 недели правильных тренировок. Почему правильных?

Дело в том, что вы можете не знать, как правильно тренироваться. Мы тоже не знали, пока не провели более сотни экспериментов и не отобрали лучшее. Поэтому прочитайте эту книгу до конца. Постарайтесь использовать на практике все, что в ней описано. Не отчаивайтесь, если вначале не будет получаться. После 10 попыток у вас начнут появляться результаты.

- Из этой книги вы узнаете, как сделать так, чтобы зрители искренне удивлялись вашим трюкам.
- Вы поймете, почему у вас не получаются ментальные техники и как сделать так, чтобы получалось.
- Вы узнаете техники, с помощью которых сможете внушать людям числа, карты, слова и даже действия. Вы получите еще несколько техник, с помощью которых сможете демонстрировать трюки без реквизита в любом месте в любое время.

Но для этого вам нужно будет тренироваться. Вряд ли у вас получится с первого раза. Это как езда на велосипеде – вначале падаешь, но потом все лучше и лучше. Поэтому, если у вас не получается, не опускайте руки. После 10 раз у вас точно получится.

Даже такому менталисту, как Деррен Браун, иногда не удаются трюки. Как правило, это связано с внушаемостью человека, поскольку степень восприимчивости у всех людей разная. Есть и другие причины. Допустим, человек не услышал вас, когда вы ему что-либо внушали. Или же вы ему что-то говорите, а он думает о своем. Все эти нюансы влияют на результат.

Ментализм – это не только внушение. Это также множество других техник, благодаря которым вы сможете убеждать, удивлять, влиять на зрителя. Но так как внушение (или, как мы его называли, ментальное форсирование) является одной из самых сложных техник в ментализме, то изучение ее даст вам преимущество.

Вы сможете не только с легкостью обучиться другим техникам, но и удивить многих фокусников, ибо лишь немногие из них владеют приемами внушения.

Сейчас мы расскажем «Как внушать?». Читайте обо всем по порядку. Когда вы закончите читать последнюю страницу, вы сможете внушить любое слово зрителю, при условии, что все это время вы правильно тренировались.

## Как внушать?

Сейчас вы узнаете, как именно внушать число, слово, карту и т. д. Снова повторяюсь: сразу может не получиться. Это произойдет постепенно. Если вы боитесь за результат, то вам стоит сначала прочитать до конца, – в книге мы затронем этот вопрос. А именно, что делать, если вы только начали тренироваться и показываете трюк, но все идет к провалу; как выйти из ситуации так, чтобы никто ничего не заподозрил и зрители все равно удивились.

Первое, что вам нужно понять, – это то, что есть определенная модель показа не только ментального фокуса, но и фокуса другого жанра. Она называется – «проиграл, но победил». Это когда вы показываете трюк, и вроде бы зритель уже понимает, в чем секрет и каков будет конец фокуса. У него образуется эмоциональная яма. И вдруг его предположения разбиваются как стекло. Он не ожидал такого конца и такого эффекта! И у него – просто взрыв мозга!

Пока что вам не очень понятно, о чем речь. Представьте: вы сидите за столом и просите зрителя задумать число от 1 до 10. Он задумал. Вы смотрите ему в глаза и называете это число. Например, 5. Зритель улыбается улыбкой до ушей (простите за тавтологию) и думает, что он вас сделал. Ведь он задумал число 7!

Вы продолжаете: *«Ты мог выбрать любое число, хоть мы и ограничились рамками. У тебя был свободный выбор, верно? И я не угадал твое число, верно?»*

Зритель говорит: *«Да»*.

Вы говорите: *«Ты уверен в том, что я не прочитал твои мысли?»*

Зритель отвечает: *«Ну да»*.

Ведь очевидно, что вы назвали не то, что он задумал.

Это и есть яма. Зритель полностью уверен в том, что вы не иллюзионист, вы неудачник. И тут начинается сам эффект. На столе лежит лист бумаги. На нем предсказание, в котором написано:

*«Ты выберешь число от 1 до 10. Я посмотрю тебе в глаза и скажу, что ты задумал число 5. Ты скажешь НЕТ, ведь ты задумал число 7!»*

Вы указываете на лист и говорите: *«Этот лист лежал тут все время. Я не прикасался к нему. Переверни его, раскрой и прочитай вслух».*

Тут и начинается всплеск эмоций. Зритель не ожидал этого. Он начинает читать вслух – теперь и другие зрители тоже в шоке.

Если бы вы с первого раза угадали число, такого эффекта бы не было. Поэтому в ментализме главное не сам секрет, а то, как вы его преподнесете.

Однако в этом варианте исполнения есть еще кое-что, что незаметно. Вы пользуетесь ментальной страховкой.

Позже мы вернемся к этому...

А сейчас давайте узнаем, как правильно внушать. Также я расскажу вам, почему срабатывают внушения. Ведь понимание самого процесса дает вам внутреннюю уверенность в том, что вы все делаете правильно. А уверенность, как правило, залог успеха. Если ваша речь будет неуверенной, то и внушение не сработает. Ведь важно не то, что мы говорим, важно то, как мы это говорим.

Давайте разберем пример с числом. Каким же образом можно внушить число 7?

Есть несколько способов внушения, но мы рассмотрим наиболее простой. Мы будем внушать с помощью мимики и голоса.

Первое, что вам нужно отточить, это монотонность речи. Попробуйте сосчитать до 10 одинаковым тоном, с одинаковой громкостью и интонацией, с одинаковым выражением лица. После этого снова сосчитайте до 10 так же монотонно, **НО (!)**, когда вы будете произносить число 7, измените тон и громкость голоса. Одновременно измените мимику (например, поднимите брови). А числа 8, 9, 10 произнесите так же монотонно, как говорили до 7.

Другими словами, вы считаете от 1 до 10 с одинаковой громкостью, интонацией и мимикой. И только на числе 7 вы на долю секунды меняете тон, мимику и т. д. Но сделайте это незаметно, не нужно кричать, небольшого повышения голоса достаточно. Вы говорите зрителю: *«Все мы в возрасте семи лет научились считать, кто-то умел и раньше, кто-то позже; но все мы считали примерно так: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 (!), 8, 9, 10... Теперь смотри: я хочу, чтобы ты у себя в голове услышал ОДНО ЧИСЛО (вы должны произнести эти два слова с той же интонацией, мимикой и тем же тоном, как вы произнесли „7“). Не говори, что это за число, просто представь его у себя в голове».*

Запомните, что 80% людей загадывают числа: 5, 7, 8. Вы сделали упор на 7. В 97% случаев вы угадаете, если назовете это число.

Вам нужно тренироваться и внушать более уверенно. В ментализме существует большое количество способов внушения. И все они работают.

Для чего столько способов, спросите вы. А вот для чего.

В зависимости от того, что именно вы хотите навязать зрителю, вы выбираете конкретную технику, и только с помощью нее вы сможете эффективно и гарантированно внушить зрителю выбор. Ведь если вы внушаете какое-нибудь слово или действие, то техника внушения чисел не подойдет.

А теперь давайте узнаем, что делать, если вы только начали изучать технику внушения, вы еще учитесь и не хотите проиграть

в показе самого фокуса.

## Ментальная страховка

Эта техника также делится на несколько типов использования. Сейчас мы разберем всего лишь одну из них, и многие из вас уже ее знают. Это «**Магический выбор**», или «**Ментальное форсирование**», как многие называют ее.

Суть в следующем: вы хотите, чтобы из четырех чисел было выбрано третье число. Вы просите зрителя назвать два числа из четырех. Затем одно число. В конце останется лишь то число, которое нужно вам, т. е. 3. Каким образом так выходит?

Дело в том, что вы просите зрителя вначале **НАЗВАТЬ** два числа. Если зритель выбирает два числа, из которых одно нужное, то их оставляем, а другие убираем.

Например: зритель назвал 1 и 3. Значит, их оставляем, а 2 и 4 исключаем. Если назвал 2 и 3, 3 и 4, то их мы также оставляем, а неназванные убираем. Если зритель выбрал два числа, среди которых нужного числа нет, то вы их же и исключаете. Таким образом, если зритель называет:

1 и 2

2 и 4

1 и 4,

то мы эти числа убираем. То есть в любом случае останутся два числа, одно из которых 3, а другое – произвольное (это не имеет значения). Пусть в нашем случае будут 3 и 4. Теперь вы просите назвать одно из этих чисел. Если зритель назовет 3, отлично, мы оставляем это число, а 4 убираем. Если зритель выбирает 4, то мы его убираем, оставляем 3. В любом случае остается число 3.

У зрителя может возникнуть мысль, будто что-то тут не так. Это бывает довольно редко, но все же бывает. Поэтому вы должны воспользоваться техникой усиления эффекта.

Вообще, самое главное в ментальных фокусах, да и, в принципе, в любых фокусах, – это вызвать у зрителей эмоции. Причем мы должны вызвать максимальное проявление эмоции, которая называется «удивление».

Это когда человек не говорит «и че?». С фальшивой улыбкой и с непониманием самой сути фокуса.

Вместе этого у вашего зрителя должны быть мурашки по коже. Он может материться, может визжать, кричать, смеяться, плакать... Говорить «ничего себе! Вау! Не может быть!» И т. д.

Вернемся к трюку, к ментальной страховке. После того, как с помощью метода магического выбора у нас осталось число 3, мы говорим следующее (каждый раз, когда заканчиваете свой вопрос, кивайте головой – это побудит зрителя согласиться, а именно это нам и нужно):

*«Смотри: хоть мы и ограничились какими-то рамками, у тебя была свобода выбора, и мы не договаривались ни о чем. Верно? (Зритель: Да.) Ты мог называть любые цифры, согласен? (Зритель: Да.) Как ты думаешь, можно ли как-то угадать исход? Можно ли заранее знать о том, какое число останется и будет выбрано? Нереально, верно? (Зритель: Да.) Этот лист для тебя. Возьми его и раскрой!»*

Вручите зрителю лист и тут же можете уходить, оставив его наедине с предсказанием.

Проведите этот эксперимент прямо сейчас, уже сегодня попробуйте показать трюк, основанный на магическом выборе БЕЗ усиления эффекта, а затем С усилением эффекта.

Важно понимать, что вы должны не просто читать, но и пробовать. Вам страшно, и это нормально. Но вы должны совершать действия. Иначе вы просто убьете свое время, занимаясь интересным или неинтересным чтением.

Также советую прочитать эту мини-книгу 3—4 раза. Хуже не будет, будет только лучше.

Еще, что вам нужно понять, это принцип велосипеда. Вы не сразу начнете показывать трюки блестяще. Это точно так же, как учиться кататься на велосипеде. Вначале падаешь. Дальше все увереннее держишься на нем... И так, постепенно, дело доходит до езды без рук.

В ментализме то же самое. В самом начале может вообще ничего не выйти. Вы можете ругать нас, можете ругать себя. Но целесообразней было бы не ругаться, а тренироваться дальше и читать эту книгу снова и снова. Ведь даже если вы прочитаете, как надо сделать, вы все равно сделаете по-своему. Теперь вы знаете о том, как внушать число, что делать, если зритель выбрал не то число, и как усилить эффект ментального трюка.

Хотите, используя ментальную магию, демонстрировать угадывание не только чисел, но и слов?

## Шаблоны мышления

Суть этого трюка заключается в том, что люди будут задумывать то, что первым придет им в голову через ассоциации. Допустим, если я попрошу вас подумать о цветке, скорее всего, вы тут же представите себе розу. Даже если вы подумали не о РОЗЕ, все равно из трех задуманных цветков одним будет роза.

Допустим, вы просите зрителя задумать слово на букву «А» на английском языке. Для начала вы задаете вопрос:

*«Какая первая буква в английском языке?»*

Ответ: *«Это буква А [эй]».*

Вы говорите: *«Верно, теперь быстро подумай об английском слове, которое начинается на букву А! Назови его».*

Щелкните пальцами, чтобы зритель быстрее задумал/назвал.

Зритель кивает головой и называет: *«Эйпел/Эпл»*, т. е. яблоко (=Apple).

Вы достаете предсказание и, держа его в руках, говорите зрителю:

*«Слов, начинающихся на эту букву, сотни. Но вы назвали одно слово, именно это...»*

И вы переворачиваете лист с предсказанием, чтобы он увидел написанное на нем слово «Apple».

Очень легко пользоваться техникой, если вы обладаете знаниями психологии и способов мышления, но что делать, если вы еще новичок и только начали познавать ментальные техники?

Первое, что необходимо, – это разобраться в том, что вы будете делать. Можно делать по шаблону, не вникая, но тогда и результат будет не совсем положительный.

Существует множество факторов, которые помешают вам сделать внушение, и только практика даст вам нужную информацию о том, как делать нужно, а как не следует. Необходимо учитывать, что каждый человек индивидуален, и ваше исполнение в каждом конкретном случае должно быть индивидуальным.

Почему получается внушить человеку что-либо?

Наш мозг устроен так, что любую полученную информацию он обрабатывает с очень большой скоростью, а если нам нужен ответ на какой-либо вопрос, мозг очень быстро из миллиона вариантов выдает 1—3 варианта наиболее точного либо подходящего ответа. Выбирает он, опираясь на нейронные связи, то есть, если вы услышали «му-у-у», вы, вероятнее всего, скажете, что где-то поблизости корова, а если вы в городе, то, возможно, подумаете, что у кого-то на телефоне такой рингтон.

Хотя это может быть и толстая собака, которая научилась делать «му-у-у». Но вы никогда не подумаете на собаку, так как нет в памяти такого опыта, чтобы собаки мычали. Мозг устроен так, чтобы не перегружаться из-за обилия информации. Он защищает сам себя и поэтому всегда будет быстро подбирать наиболее простой и подходящий ответ.

Задача внушения в том, чтобы заставить мозг другого человека взять ваш вариант ответа и выдать его за свой.

Внушать можно через все виды восприятия.

Однако в некоторых случаях наше внушение не действует на подсознание человека или «затуманивается». Это связано с индивидуальными шаблонами мышления. Например, человек думает о любимом числе или о чем-то другом подсознательно любимом. Также есть множество других факторов, которые смогут помешать выполнить внушение.

**Назовем некоторые из них:**

Неуверенность речи,

Неестественные жесты,

Слова-паразиты (*выбери любимое, загадай, вспомни и т. д.*).  
Данные слова вытаскивают шаблон мышления, а это нам не нужно.  
Меняем их на *подумай, представь, почувствуй* и т. д.,

Неподходящее место для исполнения внушения (в шумном баре  
результаты могут быть совершенно иные, нежели в тихой комнате),

Неправильная атмосфера, созданная вами, вокруг испытуемого/  
зрителя (имеется в виду ваша манера общения, преподнесения  
информации, просьбы о сотрудничестве. Например, фраза «Давай я  
внушу тебе что-нибудь» явно будет вам не на пользу),

Непонимание того, что вы делаете,

Неумение фокусировать внимание зрителя и удерживать его,

Ваше настроение,

Настроение испытуемого/зрителя,

Шаблон мышления.

Понимание этих и множества других факторов, мешающих  
внушению, придет к вам с практикой.

## Первый этап «Фокусировка внимания»

Существует много способов заострить внимание кого-то на себе. Лично я пользуюсь несколькими из них.

**Прямой вопрос.** Мои вопросы звучат примерно так: «Какого цвета у меня глаза?» либо «На какой руке у меня часы?». Вопросы я формулирую по ситуации, главная задача – привлечь внимание испытуемого и сфокусировать его на себе. Мне очень нравится вопрос про мои глаза: я задаю вопрос, закрываю глаза, затем открываю, и в этот момент мой испытуемый/зритель полностью сфокусирован на мне, так как ему тут же необходимо выяснить, прав ли он и какого цвета на самом деле мои глаза.

**Просьба.** Просьбы также формулируются по ситуации, например: «Скажи, сколько времени» или «Посмотри, у меня нет пятна на футболке сзади». Тут уж как работает ваше воображение. Главная задача – побудить человека выполнять действия, направленные в вашу сторону.

**Комплименты/лесть.** Когда вы хвалите человека, его внимание сфокусировано только на вас, – таково свойство человеческой природы. Это и так понятно, думаю, разбирать не нужно.

Сфокусировали внимание, далее идет подготовка и само внушение.

Каждому, кто желает овладеть техниками внушения, первым делом нужно тренировать способность контролировать внимание собеседника. Научившись держать контроль, вы смело можете приступать к следующему шагу.

## Второй этап «Подготовка»

Цель подготовки – создать нужную атмосферу и настроение у вашего зрителя/испытуемого. Человека можно подготовить разными способами: рассказать интересную историю, спросить о чем-либо, пошутить на тему предстоящего эксперимента.

Вот некоторые примеры (подготовка начинается после того, как внимание зрителя будет сфокусировано на вас).

### **Пример №1. История**

*«В 60-х годах был интересный ученый, он проводил исследования в области ментальной способности мозга человека, реально было доказано, что человек способен читать чужие мысли и предвидеть какие-то события...»*

### **Пример №2. Вопрос**

*«Скажи, пожалуйста, ты веришь в то, что люди обладают способностями читать мысли и предвидеть события?»*

*– Да.*

*Ты видел (а) фильмы о медиумах и экстрасенсах?*

*– Да.*

*Тебе нравится идея о том, что человек имеет безграничные возможности?*

*– Да.*

*Отлично».*

Если зритель отвечает «Нет», задавайте такие вопросы, на которые он точно ответит «Да».

Важно понимать, что истории могут быть разными, но они должны заключать в себе некую загадку, тайну.

Если вы работаете с вопросами, тут важен принцип «трех ДА». Когда испытуемый соглашается с вами три раза, между вами устанавливается доверительная связь, и его подсознанию будет легче принять внушенный вами вариант.

## Третий этап «Внушение»

Следующий шаг – собственно внушение. Разберем последовательно разные техники внушения.

*Идеальное внушение – это когда вы пользуетесь всеми инструментами и знаниями.*

# Визуальное внушение

Визуальное внушение выполняется различными предметами, жестами и движениями, напоминающими что-либо.

Вначале приведу небольшой пример из своей практики:

*В руках у меня был пластиковый стаканчик, напротив меня сидел некий человек. Я очень четко и быстро сфокусировал его внимание. Далее, показывая на него стаканчиком так, чтобы большая круглая часть смотрела ему между глаз, я сказал: «Из множества фигур тебе нужно будет выбрать одну простую».*

Систему визуального внушения можно придумать самостоятельно, используя любые подручные средства. Главное понять, как это работает.

Задача визуальной части в том, чтобы создать максимальное количество ассоциаций. Нельзя использовать что-то одно. Например, я решил внушить круг и сделал ставку только на жест пальцами. Нет, это не сработает.

Именно максимальное количество ассоциаций! Я делаю жест пальцами, акцент на какой-либо предмет с эмоциональной окраской, подбираю цвет пуговиц или салфетки, говорю нужные слова, то есть идет полная подготовка.

При этом не стоит забывать, что работа с визуальными ассоциациями должна быть естественной, без фальши. Как только зритель заподозрит что-то неладное, можно считать, что все провалено. Как бы вы отреагировали, если бы перед вашим носом махали стаканчиком, а потом тыкали в вас пальцем? Я бы немного озадачился.

У меня в руках стаканчик, и я им жестикулирую, ведь я только что попил из него воды, и это нормально. Или во время разговора я взял красную салфетку, чтобы вытереть губы, – это тоже обычное

дело. Но если я говорю: «Сейчас, подожди», – иду, беру стаканчик и начинаю им жестикулировать и рассказывать что-то – вот это уже конец внушению.

Есть еще одно визуальное внушение, о котором мало где говорится.

## Визуальное согласие, или Визуальный акцент

Суть его состоит в том, что вы мотивируете зрителя согласиться с чем-либо, воздействуя на него визуальными манипуляциями.

Тут так же в ход идут наши невербальные коммуникации: жесты, кивание, и т. д. Вы сами соглашаетесь с нужным ответом, а с вами соглашается и ваш зритель.

На примере будет понятнее. Я говорю зрителю:

*«Тебе необходимо сейчас выбрать... (пауза). Мужчина или женщина?»*

При этих словах я развожу руки в стороны и как бы показываю, что левая рука – мужчина, правая – женщина. Далее я убираю левую руку, правая остается в воздухе.

Я говорю: «О'кей», делаю жест «О'кей» правой рукой и 1—2 раза быстро киваю головой. Спрашиваю: «Выбрал?». Раскрываю ладонь и плавно убираю руку. 80% выбирают то, что было правой рукой (в нашем случае это женщина).

Почему так происходит?

Пока человек еще не сделал выбор, оба варианта для него одинаковы. Когда мы аккуратно, естественными жестами акцентируем внимание на правой руке, подсознание принимает эту информацию. Затем в голове происходит анализ, взвешиваются все «за» и «против», и так получается, что все «за» относятся к правой руке и человек делает якобы свой рациональный выбор.

Визуальные акценты хороши тем, что вы на базе данной техники можете склонять людей к согласию, когда вам это необходимо. Также вы можете придумать множество трюков, в основе которых будет визуальное согласие.

## Речевое/звуковое внушение

Вспомните ситуацию, когда кто-то проходит мимо вас, напевая глупую мелодию или припев какой-либо песни, и вот уже через 1—2 минуты вы идете и делаете то же самое: насвистываете или поете. Это и есть звуковое внушение. То, что происходит с мелодиями и песнями, – это обыденная ситуация, на нее мы не обращаем внимания, но она четко показывает, как можно воздействовать на человека и внушать ему что-либо через слуховое восприятие.

Задача звукового внушения – навязать что-либо посредством аудиальных и речевых манипуляций.

Вот вам пример трюка.

*Сижу дома за компьютером, моя жена заходит в гостиную, и я начинаю напевать песню, далее проходит минута тишины, я говорю жене: «Хочешь, я тебя удивлю?» – «Давай». – «Какая песня приходит первая тебе на ум? Раз, два, три!» (Я часто говорю „раз, два, три“, чтобы ограничить человека в выборе.) Стой, молчи. Это... (я называю песню, которую пел минуту назад). Я угадал».*

Эта работает не всегда, тут много причин. Но когда это работает, эмоции льются через край.

Вы можете поэкспериментировать. Просто садитесь рядом с близкими людьми и начинайте тихо насвистывать мелодию или напевать что-то, идите через комнату в ванну и пойте чуть громче любую песню. Потом подождите от 1 до 10 минут и наблюдайте – кто поддастся манипуляции. Если никто не повторяет за вами, просто спросите, какая песня или мелодия приходит им первая на ум.

Также нужно подготавливать свою речь перед внушением: вы заранее пишете текст, где зашифровано нужное вам слово, далее учите его и используете. Либо строите вашу речь так, чтобы она вызвала нужную эмоцию.

*«Подумайте о лимоне, подумайте о лимонном соке, представьте, как вы едите лимон».*

Как вы? Сморщились, пока читали? Во рту появилась слюна?

Так можно вызывать нужные нам чувства, просто сказав соответствующие слова.

## Игра слов

При грамотно спланированной речи можно внушить что угодно. Помните пример выше с **кругом**?

Игра слов – это некая маскировка того, что мы хотим навязать человеку.

Например:

**Читать внимательно и очень медленно**

*Сейчас я хочу пройтись по лезвию вашего подсознания, мне очень часто снится сон, где я беру ножницы и режу ими бумагу.*

*Какой кухонный предмет приходит вам на ум?*

Просто прочитав текст, возможно, вы подумаете о вилке, ложке и прочей ерунде, поэтому во время речи нужна эмоциональная окраска. Если на ум пришел нож, то это очень хорошо.

Я не стал выделять то, что тут замаскировано, но догадаться легко. В данном тексте мы не говорим про **нож**, но весь контекст указывает именно на него.

Игра слов – интересная штука, которая способна творить чудеса, в данной технике все зависит от вашей способности придумывать. Вы можете маскировать любые предметы с помощью однокоренных слов и ассоциаций.

Вот еще один пример.

**Трюк «Шаблон мышления, навязывание Тома Круза»**

Вы говорите: «Смотрели „Том и Джерри“? Там, где они отправляются в **КРУИЗ**, и у **ТОМа** есть Невыполнимая Миссия поймать Джерри. Однако ему это не удастся. И поэтому, так как персонажей и актеров много, я хочу, чтобы ты задумал одного знаменитого актера!»

Выделенные слова нужно говорить немного повышенным тоном, изменяя мимику (например, расширить глаза, как бы выражая удивление).

Данный пример также показывает стандартную игру слов, в которой замаскировано внушение + шаблон мышления.

В чем отличие игры слов от обычного речевого внушения?

**Речевое внушение** включает в себя все приемы, также при речевом внушении мы можем и напрямую попросить зрителя что-либо сделать, можем вызвать определенные чувства, эмоции, просто напомнив о какой-либо ситуации.

**Игра слов** – это один из приемов внушения, построенный на маскировке чего-либо с помощью однокоренных слов и ассоциаций.

**Итак, мы разобрали техники. Что дальше? Как начать ими пользоваться?**

Теперь вам нужно тренироваться. Хорошее внушение включает в себя все этапы. Не делайте ставку на что-то одно, используйте все техники. Можно подготовить заранее интересные истории, сочинить текст, продумать все свои жесты. Со временем вы научитесь придумывать такие вещи на ходу, также у вас появится понимание того, что за человек перед вами и на что он больше реагирует. Не рекомендую проводить сеансы внушения с родственниками, они знают вас очень хорошо, они не верят в то, что вы можете внушать, и, как правило, с иронией относятся к этому. Гораздо эффективнее внушать людям, которых вы знаете мало, либо тем, для кого вы являетесь примером для подражания, с девушками также легче работать.

Попробуйте прочитать данный материал через 1—2 недели тренировок, вы поймете его гораздо лучше, когда у вас уже будет практический опыт за плечами.

Часто задают вопрос: а что лучше – визуальное внушение или речевое?

*Здесь нельзя дать универсальный ответ. Люди имеют разный склад ума: для одного человека звук будет эффективнее, для другого – визуальное восприятие, каждый человек воспринимает свое. Поэтому важно уметь делать внушение всеми техниками, тогда результат будет положительным.*

# Ментальная страховка

Данная техника позволит вам выглядеть профессионалом в самых нелепых ситуациях. Ментальная страховка служит гарантией положительного результата, даже если при исполнении трюка что-то не получилось либо не понравилось зрителю.

Техника требует тренировки, так как к каждому трюку нужен особый подход. Существуют шаблонные фразы и манипуляции (об этом ниже), на их основе и вашей практики вы сможете придумывать свои варианты и способы страховок. Мы же привели здесь те шаблоны, которые можно применить к максимальному количеству трюков, основанных на технике ментального внушения.

По сути, вы не даете зрителю гарантий, что сейчас произойдет нечто шокирующее. Вы льете воду, говоря о том, что не все в ваших силах, многое зависит от зрителя, его веры и концентрации.

## **Как это работает?**

Я начинаю говорить о том, что я могу прочесть чужие мысли, залезть в голову человека и т. д. После предлагаю провести эксперимент по чтению мыслей или внушению. Затем я объясняю зрителю, что он должен мне помочь в этом, иначе не получится. Зритель должен сосредоточиться на одной мысли, концентрироваться на ней, не отвлекаясь. Объясняю ему, что это очень важно.

В случае если трюк не удался – я назвал неправильное число или предмет, у меня уже подготовлена ментальная страховка: я спокойно указываю на то, что зритель отвлекся и это помешало прочесть его мысли.

Предлагая выбрать цветок – розу, ромашку или гибискус, я называю розу и ромашку. Оба цветка актуальны, и зритель почти наверняка выберет один из них. Мои шансы угадать – 50 на 50, а это много.

Во время показа мой зритель отвлекся и повернул голову, тогда я ему сказал: *«Ты сейчас отвлекся, и твоя концентрация сбилась (тут я импровизировал, так как понимал, что шансы 50 на 50). Возможно, не получится, но попробуем».*

Далее я назвал розу, зритель ответил *«Нет»* и начал улыбаться, так как провел меня. Но у меня была страховка результата, я заранее написал на бумажке слово *«Ромашка»* и положил в карман. Я сказал зрителю: *«А знаешь, почему нет? – достал бумажку из кармана и продолжил: – Потому что я заранее написал в предсказании тот цветок, который ты выберешь».* Зритель развернул бумажку и громко засмеялся. Я угадал.

Один из видов ментальной страховки – это преподнесение ваших трюков как эксперимента, а не как фокуса. Это даст вам преимущество. Если вы новичок в ментализме и у вас не получаются ментальные трюки с внушением, не огорчайтесь, они не получаются даже у профессионалов в 20% случаев. Дело в том, что в некоторых случаях наше внушение не попадает в подсознание или просто *«затуманивается»*, это связано с индивидуальными шаблонами мышления, когда человек думает о любимом числе или о чем-то другом подсознательно любимом. Однако этого можно избежать. В этом помогут такие техники, как *«магический выбор»* и *«три попытки»*.

Вы уже знаете, что такое магический выбор (метод отброса). Например, у вас три числа: 1, 2, 3. Вы написали предсказание, что будет 3. Если зритель назвал 3, очень хорошо. Если 2, то говорите, что оно нам больше не нужно, и теперь остались 1 и 3. Если он теперь выберет 1, то вы говорите, что осталось 3. Если выбрал 3, то хорошо. Если зритель вначале выбрал 1, то делаете все наоборот.

*«Три попытки»* – это не то, о чем вы подумали. Вы внушили зрителю число 7, затем просите назвать число, он называет 5, и – что делать? – трюк провалился. На самом деле – нет, вместо того чтобы провалить трюк или использовать магический выбор (это очень долго), вы просите назвать еще одно число. Если это будет 7, то

далее вы делаете внушение одного предмета из двух, то есть внушаете 7. Если зритель снова назвал другое число, например 3, то попросите назвать его еще одно число, это будет 7. Далее просто внушаете одно число из трех, ну или используете магический выбор.

Иногда, очень редко (в 2% случаев), случается так, что зритель и в третий раз называет не семерку. Но любой человек из трех чисел задумает 5 или 7. Поэтому вы можете застраховаться, как в первом случае, заготовив два предсказания в разных местах. Одно, с числом 7, на столе (зритель не должен знать, что этот лист является предсказанием), другое у вас в кармане с числом 5.

## Страховка результата

**Данный раздел очень важен для начинающих менталистов.**

Когда вы станете профессионалом, такие вещи вы будете делать автоматически.

Суть страховки в том, что вы заранее готовите сценарий и продумываете все возможные ответы и действия зрителя. Например, вы внушаете красный цвет, и внушение не удалось, испытуемый называет зеленый, но у вас в кармане лежит платок зеленого цвета, и вы, доставая платок, все равно угадаете цвет. Либо ваш зритель из трех предметов: вилка, телефон, монетка – выбрал вилку, а вы предположили, что это телефон. Тогда вы из кармана достаете вилку, которую для страховки результата положили перед демонстрацией трюка.

А если он выбрал монету? Не беда: вы кладете в карман два предмета, а третий предмет называете. Как бы события ни разворачивались, вы в любом случае угадаете. И счастье вам, если вы сказали: *«Ты выбрал телефон»*, а зритель именно его и выбрал и шокированный стоит, хлопая глазами и думая, как он угадал!

Однако страховка результата не всегда применима. Есть трюки, где вы не сможете подстраховаться. Например, в трюке с угадыванием «орел или решка» это не работает, так как он основан на внимании и прикосновении.

Тренируйтесь, разрабатывайте свои страховки, трюки, идеи. Помните, что главное – это практика и тренировки.

Чтобы показать самый легкий ментальный фокус, тренировка вообще не нужна. Вы можете пойти показать этот фокус сразу после прочтения. Шаблонов мышления – огромное количество. Вот некоторые вопросы и шаблонные ответы на них:

- Автомобиль, который первый пришел в голову, – Мерседес, БМВ.

- Автомобиль класса люкс – Бентли.

- Нечетное число, в котором обе цифры нечетные и разные, – 35, 37.

- Четное число, в котором обе цифры четные и разные, – 86, 68.

- Картина, на которой есть элемент улыбки, – Джоконда (Мона Лиза).

- Советский мультфильм, который первый пришел в голову, – «Ну, погоди», «Винни-Пух».

- Животное – кошка, собака.

- Домашнее животное – утка, курица.

- Большое, как слон, растительное животное— бегемот, носорог.

- Природная стихия – ветер.

- Инструмент – молоток.

- Актер, который играет в боевиках – Джейсон Стэтхем.

- Цвет – зеленый.

Используя эти заготовки, вы всегда удачно проведете внушение.

Каким образом можно заранее понять, кто из зрителей внушаем, а кто нет? Все очень просто – нужно для начала их протестировать, причем так, чтобы никто ничего не заподозрил. Если вы все сделаете правильно, то из 10 человек вы найдете до трех внушаемых людей.

С ними вы сможете провести все трюки, основанные на ментальном внушении, и будете уверены в том, что все сработает на 100%.

### **Что необходимо сделать?**

Способ очень простой. Вам нужно обзавестись несколькими несложными, стопроцентно работающими трюками, в которых вы полностью уверены. Вы говорите публике, что вам для следующего эксперимента подойдут не все, а лишь некоторые. Затем вы внушаете людям одно из пяти слов методом перечисления. Например, перечисляете: молоток, лампа, ЛУНА, земля, ночь.

Вы внушаете им слово «Луна» либо любое другое слово. Лучше, если оно будет названо третьим при перечислении. Вы должны сделать внушение этого слова всем. Затем вы просите выбрать одно из этих слов.

Вы уже знаете, каким образом внушается слово методом перечисления, поэтому не будем останавливаться на этом. Напомню лишь, что вы должны невербально (тоном, мимикой) подчеркнуть это слово при перечислении. Когда же вы просите подумать об одном слове, вы это говорите таким же тоном и с той же мимикой.

Затем, когда все зрители уже задумали определенное слово, вы просите озвучить его. Те зрители, которые задумали нужное вам слово, а именно слово ЛУНА, и есть внушаемые люди. Теперь вы вызываете одного зрителя произвольно. Говорите, что его выбор означает, что у него хорошая интуиция, и спрашиваете его, так ли это.

### **Идем дальше**

Теперь вы уже знаете, кто из зрителей внушаем. И можете продемонстрировать трюк с чтением мыслей: вы можете угадать задуманные цвета, образы, слова и даже песню. Если же вы не хотите демонстрировать большое количество трюков, вы можете сразу после теста вызвать внушаемого человека и тут же провести с ним эксперимент. Это никак не скажется на эффекте.

К сожалению, не всегда ясно, выбрал ли человек нужное слово потому, что он внушаем, или же это лишь случайность. Но не стоит отчаиваться, ведь есть ментальная страховка.

Вы новичок. Поэтому я рекомендую представлять трюки как предсказание. То, что у вас получилось, это уже плюс. Тот же факт, что получается меньше половины трюков, объясняется лишь отсутствием опыта. Теперь лучше не угадывать, а сделать два предсказания. На одном – число 7, на другом – либо 5, либо 8. Положите их в разные карманы.

Когда внушаете, попытайтесь говорить не очень громко, сделайте акцент на поднятие бровей, раскройте ладонь. И когда будете спрашивать, какое число первым приходит в голову, также поднимите брови, раскройте руку.

Магический выбор, это когда вы отсеиваете все ненужное. Скажем, испытуемый назвал 3, вы просите назвать еще четыре числа. Если среди них будет и 7, то вы эти числа оставляете. Если его не было, то говорите: эти числа уберем. В любом случае должны остаться числа, среди которых есть 7.

Скажем, из пяти чисел были 3, 7, 5, 2, 1. Их оставляем, и из них зритель выбирает три числа. Если есть 7 – оставляем их, убираем другие. Если нет 7 в их числе – убираем их. И так в конце остаются два числа, одно из которых 7. Какое бы ни назвал зритель, мы убираем другое число. Скажет: 7 – его оставим. Назовет другое число – его уберем, останется 7.

Перед внушением попробуйте не говорить, что проводите эксперимент. Сделайте внушение. Определите, кто внушаем, и на нем уже демонстрируйте трюки. Если же зритель выбрал не то, что нужно, то говорите, что у него, должно быть, интуиция хорошая и часто бывает такое, что он заранее чувствует, что будет потом. Это элемент «холодного чтения». Зритель согласится с вами.

## Внушение карты

### Эффект

Вы просите зрителя задумать любую карту, затем угадываете ее. Может создаться впечатление, что вы прочитали мысли. Но это до тех пор, пока вы не показали предсказание, в котором написано, что зритель задумает именно ту карту.

Для этого вам понадобится колода карт.

### Секрет

Если взять и резко попросить человека назвать любую карту, то это будет его любимая карта, чаще всего это **ДАМА ЧЕРВЕЙ**, или **КОРОЛЬ ПИК**, или **СЕМЕРКА ЧЕРВЕЙ**. Но здесь на удачу рассчитывать не стоит.

Для начала поговорим о мастях. Существует четыре масти: **червы, пики, бубны и крести** (лучше говорить **трефы**, это слово привлекает внимание).

Теперь внушаем зрителю масть «червы». Вы перечисляете масти таким образом: **пики, червы, трефы и бубны**. Произнесите **ЧЕРВЫ** немного громче. Одновременно измените мимику, например, широко раскройте глаза. Теперь попросите зрителя подумать об одной масти:

*«Я хочу, чтобы ты сейчас подумал об одной масти!»*

Произнесите **«об одной масти»** тем же тоном, с той же мимикой, что и слово **«червы»**. В таком случае зритель задумает **ЧЕРВЫ**.

Важно, заканчивая предложение, щелкнуть пальцем, чтобы зритель долго не думал и сказал то, что первое придет на ум. А на ум ему придет то, что вы внушили.

Второй способ – это способ внушения одного из двух.

Например, вы говорите, что есть черные и красные карты, делая акцент на слове «красные», затем то же самое делаете с мастями бубны и червы, делая акцент на одной из них.

Акцент подразумевает, что вы внушаете, форсируете масть. Для этого вам нужно пользоваться методом перечисления либо маркирования.

Например, перечисление: вы просите задумать одно число от 1 до 10 и начинаете перечислять: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 и 10... Вы выделяете число 3 или любое другое. Вы уже знаете, как выделять что-то, чтобы это попало в подсознание зрителю. Затем вы быстро просите назвать одну цифру. При этом вы пользуетесь теми же способами, с помощью которых выделяли цифру 3, щелкаете пальцами и смотрите прямо в глаза зрителю. Зритель назовет внушенное число.

На этом – все! Да, конечно, не всегда люди будут выбирать карту, которую вы внушили, в таких случаях вам нужно тренироваться снова и снова, ну и, конечно же, научиться ментальной страховке. Это способ, который позволит вам, даже если вы новичок, всегда завершать ваши ментальные фокусы с внушением **УСПЕШНО!**

## Быстрое внушение карты

### Предупреждение!

Научитесь сначала внушать карту обычным способом, прежде чем переходить к быстрому способу.

### Секрет

Способ, который я опишу ниже, очень рискованный, поэтому в первое время у вас не будет получаться, однако вы сможете пользоваться ментальной страховкой.

Внушение полностью невербальное (вы внушаете жестами), хотя можно подкрепить и вербальным внушением.

Масть вы внушаете либо бубны, либо пики, потому что масти червы и трефы трудно рисовать руками.

Вы должны смотреть зрителю в глаза и руками (руки согнуты на уровне живота) рисовать масть бубны, т. е. ваши руки должны быть в поле зрения зрителя, но он должен смотреть вам в глаза.

Вы говорите: *«Представь в своей голове одну масть»* (при этом рисуете руками масть бубны). Делаете паузу, чтобы зритель задумался, и через 1—1,5 секунды говорите: *«Кроме масти червы!»*

И получается, что зритель уже начал думать, но вы резко остановили его (важно подловить момент, когда он сильнее всего задумался) и говорите, что теперь он выбирает уже одну масть из трех. Вы щелкаете пальцами и говорите: *«Задумал?»*

Это вынуждает зрителя быстро выбрать, т. е. он выберет именно то, что вы ему внушили.

И этот прием можно использовать не только с мастью.

После трюка с мастью приступайте к цифре. Попросите зрителя задумать число от 1 до 10 и сделайте жест левой рукой, изображая семерку, для вас – в зеркальном отражении, а для зрителя – так, как она должна выглядеть. Важно смотреть зрителю в глаза. Сделали жест,

опустили руку и через 1—1,5 секунды, когда зритель задумался, вы говорите: «*Кроме пятерки*». Зритель выберет цифру 7.

### **Совет**

Если вы освоили данную методику, то можете сделать это быстрее: попросите задумать любую карту (если вы скажите «любую», зритель задумается – именно это нам и нужно), сделайте жесты «7» и «бубны» и через 1—1,5 секунды добавьте: «*Кроме пятерки червей*».

## Ментальное форсирование слов

Вы можете пользоваться внушением через перечисление, то есть выделять из списка слов одно слово. Допустим, вы перечисляете 10 слов и хотите одно из них внушить. Вы делаете это так же, как и при внушении цифры. Одно слово вы произносите с иной интонацией, нежели все остальные слова, которые должны прозвучать монотонно.

Есть еще один способ внушения, но он очень сложный и требует достаточного опыта. После недели тренировок у вас должно начать получаться. Это скрытое внушение.

Например, вы хотите внушить слово «часы». Запомните текст, который нужно сказать зрителю: «Сей**ЧАС** я хочу попросить тебя подумать об одном простом предмете, потому что у нас не так много **ВРЕМЕНИ**, подумай об одном небольшом предмете, о том, что есть **ПОД РУКОЙ**».

Выделенные слова надо говорить повышенным тоном. И зритель задумает слово **ЧАСЫ!**

Когда говорите «*У нас нет так много ВРЕМЕНИ*», на мгновение коснитесь правой рукой левой кисти на уровне живота. Этим вы как бы создаете ассоциацию со словом «часы», но вы должны смотреть зрителю в глаза, то есть создать туннельное зрение, при котором внушение попадает в подсознание человека.

Дальше, когда говорите «*Подумай о любом НЕБОЛЬШОМ ПРЕДМЕТЕ и назови его*», сделайте тот же жест: правой рукой укажите на левую руку, на то самое место, где обычно носят часы.

Чтобы использовать такой способ внушения, нужно научиться придумывать текст, построенный на игре слов, на ассоциациях. Например: сей**ЧАС** – часы, в иг**РЕ** СЛ**О**в – кресло, ПО**Л**ЬЗ**О**ватели – польза.

Вот вам задание: найдите такие слова и придумайте с ними предложения!

Научитесь придумывать ментальные трюки сами! Вначале это трудно, но чем дальше, тем легче и лучше у вас будет получаться.

## Любое слово

Данный ментальный трюк требует предварительной подготовки. Вы должны знать своего зрителя. Начинается фокус с того, что вы неожиданно для него говорите: «*Назови любое слово*».

Когда вы произносите эту фразу, ваша ладонь должна касаться его плеча или руки. После того как зритель назвал слово (в нашем случае будет слово «машина»), вы отпускаете свою руку, т. е. прекращаете свое прикосновение, тем самым ставите «якорь».

Теперь впоследствии вы сможете подойти к этому человеку, поговорить с ним, затем сделать вид, что задумались, и произнести «ма-а-а-а». Вы должны произнести это громче, чем предыдущее предложение, затем резко попросите назвать любое слово, прикасаясь к тому месту, куда вы раньше прикасались, таким образом «якорь» и внушение «ма-а-а» (это первые звуки слова «машина») сработают, и зритель назовет это слово.

Предсказание при этом должно быть на столе, но ваш испытуемый не должен о нем знать. В случае неудачи вы просто можете попросить назвать еще два слова, а если там будет то слово, которое нужно вам, можете его внушить. Если там не будет этого слова, то просто скажите, что эти слова подчеркивают его внутреннее состояние.

## Две мысли

Вам нужны два зрителя. Одного выводите и просите сказать вам на ухо любое слово. После этого говорите ему, чтобы он запомнил. Теперь подзываете к себе второго зрителя. Перечисляете три слова. Одно из этих слов – то, которое произнес первый зритель. Вы стараетесь внушить ему это слово с помощью ментального форсирования или магического выбора. Затем вы подзываете первого зрителя и говорите им обоим: *«Я с вами не договаривался, и вы выбрали то, что хотели, у вас был свободный выбор. На счет „три“ произнесите это слово»*. Таким образом, произойдет совпадение.

Следующий способ будет работать, если вы немного потренируетесь. Для этого вам нужно знать шаблоны мышления. Допустим, вы просите подумать об английском слове, которое начинается на букву «А». Нужно говорить это обоим зрителям одновременно. Воспользуйтесь разделом, где есть словарь шаблонов мышления. Конечно, нужно использовать самые сильные шаблоны. Если вы сами нашли какой-то шаблон, то смело можете использовать его в трюке.

Теперь зрители задумали слово, и если их попросить на счет «три» назвать это слово – они скажут одно и то же! Однако если вы воспользуетесь ментальным форсированием, то будет еще легче. Вы сможете прямо влиять на выбор зрителя. Естественно, нужны тренировки.

Внушите обоим зрителям число или что-то другое. Все, что хотите. Вы это все уже умеете.

Теперь, если вы внушили число, скажите им следующее: *«Скажите число, которое первым пришло в голову!»* И тут же щелкните пальцами. Это заставит их не думать, а сказать то, что вы внушили им несколько секунд назад.

## Три фигуры

У вас в руках лист формата А4. В самом низу вы рисуете три фигуры в таком порядке:

КВАДРАТ, КРУГ, ТРЕУГОЛЬНИК.

Затем зачеркиваете чертой квадрат и круг. Остается треугольник. Вы загибаете лист, чтобы не было видно, что там нарисовано. Дальше уже на верхней части листа рисуете также квадрат, круг и треугольник. Но не зачеркиваете фигуры. Треугольник всегда должен быть справа от зрителя. Вы можете перечислить фигуры и внушить треугольник (метод форсирования: перечисление).

Затем попросите назвать одну фигуру. Зритель назовет треугольник, и вы раскроете согнутую часть листа, где заранее сделали предсказание. Если внушение не сработает, пользуйтесь магическим выбором. Однако после тренировок вы овладеете ментальным форсированием и легко сможете внушать именно треугольник.

## Монета в руке

### Эффект

На сей раз зритель будет угадывать, в какой руке вы спрятали монету. Вы можете сделать так, чтобы он постоянно выигрывал или же, наоборот, проигрывал. Однако наиболее интересный вариант демонстрации – это когда вы можете предсказать, на какую руку укажет зритель, сколько раз он победит и в каких случаях.

### Секрет

В этом ментальном трюке все заключается в ментальном форсировании (=внушение). Вначале вы должны заранее спланировать, в какую руку вы будете класть. В нашем случае монету вы положите в левую руку. Затем, когда вы начинаете показывать трюк, вы должны положить монету в правую руку, которая у вас открыта. А левую руку вы сжимаете в кулак и указательным пальцем показываете на правую раскрытую ладонь, на которой лежит монета. Руки в таком положении должны быть около двух секунд. В это время вы смотрите в глаза зрителю и говорите ему: *«Я спрячу монету в одной руке, а ты попытаешься угадать, в какой руке она лежит»*.

Затем вы убираете руки за спину. Кладете монету в левую руку, так как вы внушили зрителю, что монета находится в правой руке. После этого вытягиваете руки перед собой и даете зрителю возможность угадать, в какой руке монета. Он проигрывает. Вы снова делаете внушение, можете сделать на этот раз по-другому: монета будет находиться в левой руке, а правая рука будет сжата в кулак и указывать на левую руку. Затем вы все делаете наоборот, и зритель снова проигрывает. В третий раз можно сделать так, чтобы зритель победил.

Плюс этого способа внушения в том, что его можно делать более одного раза. И вы можете написать в предсказании, что зритель в первый раз укажет на правую руку и проиграет, во второй раз укажет на левую руку и проиграет, в третий раз он укажет снова на левую руку и выиграет. Зрители будут очень сильно удивлены!

## Монета в руке – 2

Вы просите зрителя вытянуть перед собой руку. Затем немного тянете на себя одну руку (в нашем случае это будет правая рука) и говорите зрителю, что сейчас дадите ему монету, после чего даете монету. Если зритель уже держит в руке монету, то просто посмотрите ему в глаза и скажите, чтобы убрал руки назад и принял решение, куда положить монету. После того как зритель положил монету в одну руку, вы просите вытянуть руки и угадываете, в какой руке монета. Но мало того – вы еще можете предсказать выбор человека.

У этого способа есть два плюса:

- 1) вы можете предсказать выбор;
- 2) вам нужно будет вдвое меньше времени, чтобы угадать расположение монеты.

Сейчас я бы хотел показать вам, как ментальное форсирование поможет вам при игре в шашки или шахматы.

Техника, которую я опишу ниже, поможет вам перенести фокус внимания соперника на определенную часть доски, а в некоторых случаях даже контролировать его ход. Вы должны подумать, какой вам сделать ход, а затем – на какую часть доски перенести фокус внимания соперника. Эта техника не гарантирует вам выигрыш, но она может вам помочь.

### Секрет техники

#### *Первый способ*

После того как вы сделали ход, тут же левой рукой (как правило, делают ход правой рукой, если вы, конечно, не левша) укажите на клетку (или часть доски) и скажите: «*Ваш ход*» или «*Сделайте свой ход*». В большинстве случаев, примерно в 80%, люди будут придумывать ходы именно на той части доски, куда вы указали. Если

вы сделаете жест, который как бы будет соединять фигуру с клеткой, есть шанс, что соперник поставит именно эту фигуру и именно на ту клетку, которую вы указали.

### *Второй способ*

Вы сделали ход и, пока соперник думает, сделайте жест, направленный на определенную часть доски (жест не должен вызывать подозрений, сделайте вид, что поправляете рукав).

### *Третий способ*

Вы сначала делаете жест, а затем ходите.

Объединив все три способа, вы добьетесь того, что соперник сделает именно внушаемый вами ход. Чем сильнее соперник погружен в размышления, тем он ближе к состоянию транса, а в трансе ваши жесты еще сильнее проникают в подсознание. Таким образом, чем сильнее игрок, тем легче будет манипулировать его ходами.

## Угадывание актера

### Эффект:

Вы даете зрителю предсказание. Просите задумать одного голливудского актера и затем назвать его полное имя. Далее предлагаете ему открыть предсказание и посмотреть, что там. Предсказание сбылось!

### Секрет:

Трюк основан на шаблонности мышления и ментальном форсировании. В предсказании напишите «**Брэд Питт**».

Это шаблон мышления, но не всегда люди выбирают его. Для того чтобы навязать это имя зрителю, при словах «Представь актера, который первый пришел тебе в голову» нарисуйте в воздухе букву «Б» так, чтобы для вас она была зеркальной, а зритель увидел ее в нормальном виде.

Попросите зрителя назвать это имя. В 95% зритель выберет «Брэд Питт».

Вначале не будет получаться. Но со временем все получится.

Да, вы должны очень сильно хотеть, чтобы зритель выбрал именно это имя. В случае если он его не назовет, воспользуйтесь ментальной страховкой.

## Угадывание цветка

Вы просите девушку представить цветок, затем подумать о другом цветке, а затем – еще об одном. Таким образом, она трижды задумывает цветок. Вы просите назвать тот цветок, о котором девушка подумала в последний раз. Она называет, и вы из-за спины достаете именно эти цветы и отдаете ей.

Мы не знаем точного секрета, ибо демонстрация в шоу «Иллюзии с Китом Барри» (посмотрите этот документальный фильм, рекомендую) не была показана целиком. Вы могли видеть, что было много пауз. Но, несмотря на это, мы придумали максимально похожую версию исполнения данного трюка. Зритель так же будет задумывать три цветка, из которых вы сможете предсказать третий цветок. Итак, начинаем.

Первым делом вам нужно выбрать цветок, который будет у вас за спиной и который вы будете внушать зрителю. В нашем случае этим цветком будет **ромашка**.

Теперь вам нужно заучить, например, такую последовательность: *лотос, астра, ромашка, пион*.

Вместо ромашки можете использовать свой цветок. Но главное – вам нужно научиться произносить эту фразу монотонно. Затем потренируйтесь выделять свой цветок в списке голосом и мимикой, возможно, жестами. Когда вы научитесь произносить это предложение монотонно, а слово, которое хотите внушить, у вас получится выделить, переходите к следующему шагу.

Все мы знаем, что у каждого человека есть свой любимый цветок (а у девушек он может быть и не один). И именно этот любимый цветок первым придет в голову. Таким образом, если вы попытаетесь внушить цветок, то ничего не выйдет, девушка все равно выберет свой любимый цветок. По этой причине мы вынуждаем ее задумать первые два цветка, а затем внушаем свой цветок. Это происходит вот так.

Вы подходите к девушке и говорите:

*«Это может показаться странным, но очень быстро представьте цветок. Теперь подумайте о другом цветке. А теперь еще об одном цветке, например: лотос, астра, ромашка, пион. Задумайте один из этих цветков. Еще раз, вы думаете о цветке? О каком цветке вы думаете?»*

Если вы все сделали правильно, то девушка задумает именно тот цветок, который вы внушили ей. И тут, сразу после того, как она его назовет, подарите ей его.

## iNumber

### Эффект

Недавно попросили продемонстрировать простой ментальный трюк. Передо мною было три зрителя. Нужно было удивить каждого. Блокнота и ручки не было. Все, что было, – это iPhone у зрителей.

Возможно, вы знаете о трюке TOXIC, когда с помощью калькулятора на iPhone можно предсказать большое число.

Для начала я попросил проверить iPhone на наличие специальных программ. Затем попросил зайти в заметки и дать телефон мне. Записал число. Попросил задумать каждого трехзначное число. В это время зашел в калькулятор. Попросил вводить числа, не произнося их, и умножить все. В конце получилось большое число. В заметках было написано то же самое число. Зрители были очень удивлены.

Но я решил, что надо пойти дальше. Я сказал зрителям, что попытаюсь прочесть их мысли по отдельности.

Так как моими зрителями были девушки (а они более внушаемы), я решил скрытно внушить одной число 7. Попросил ее подумать о каком-нибудь числе. Записал «7» прямо в калькуляторе. Отдал телефон девушке. Попросил назвать число, которое она задумала, и зайти в калькулятор. Девушка очень сильно удивилась.

Но и это еще не все. Я попросил другую девушку задумать число. Также записал его в калькуляторе и снова угадал. Это было число 5.

В первый раз, возможно, мне повезло. Во второй – это уже больше, чем везение. Но смогу ли я и в третий раз прочесть мысли?

Я попросил третью девушку задумать число от 1 до 10. Записал число в калькуляторе. Отдал ей, заблокировав телефон. Попросил назвать. Она называет и, разблокировав телефон, видит, что там записано это число – 8.

После этого они поверили в то, что мысли можно читать.

### **Секрет**

Для начал раскрою секрет фокуса ТОХІС.

Для этого вам понадобится либо инженерный калькулятор, либо iPhone. Зайдя в калькулятор, вы должны набрать число, которое будете предсказывать, например, **4096703**. Затем вы должны перевести телефон в горизонтальное положение и нажать на:

«**Плюс**»;  
цифру «**0**»;  
«**Умножить**»;  
правую скобку, выйдет она так: (.

Затем переворачиваете телефон в вертикальное положение (чтобы предыдущие математические действия не были видны; если у вас инженерный калькулятор, то переворачивать не надо), даете зрителю телефон/калькулятор и просите:

набрать трехзначное число;  
затем умножить его на четырехзначное;  
снова умножить на четырехзначное;  
нажать на «**равно**».

Получится ответ, который вы набрали в начале, – 4096703.  
Почему так вышло?

Допустим, зритель пишет числа: 344, 5767, 3486. Сами действия выглядят так:

$$4096703 + 0 \times (344 \times 5767 \times 3486) = 4096703.$$

Из-за того, что набранные зрителем числа в скобке умножаются на ноль, его действия равно нулю, а первоначальное действие:  $4096703 + 0 = 4096703$ .

Отлично, вопрос с первым трюком мы решили. Теперь осталась самая сложная часть. В данной части трюка используются психологические техники ментального форсирования и шаблона мышления.

После первого трюка с телефоном у зрителей появляется расположение к вам и внутреннее доверие к вашим жестам и словам. А внушать вы будете методом перечисления. Вы запишете число 7 в калькуляторе и заблокируете экран.

Далее вы говорите о том, что все мы в детстве считали от 1 до 10 вот так (и начинаете счет). Естественно, что на числе 7 вы изменяете мимику и голос для того, чтобы выделить его. Затем снова монотонно продолжаете счет. После этого просите зрителя назвать свое любимое число. Он назовет 7. По шаблону мышления выбирают любимые числа: 5, 7, 8. Если назовет другое, то попросите назвать любое другое произвольное число. На этот раз он точно назовет 7.

Итак, тут был использован шаблон числа 7 у девушек и внушение его через выделение в перечислении от 1 до 10.

Вы просите разблокировать телефон, и она видит, что написано число 7. О'кей, идем дальше.

Теперь вы работаете с другой девушкой. Вы записываете число 5 в калькуляторе, так же блокируете экран и отдаете зрительнице. Далее вам нужно внушить это число. В этот раз мы сделаем немного по-другому. Раз первая зрительница выбрала 7 (а тем более если у нее было любимым другое число), то у второй зрительницы выбор ограничивается.

Вы раскрываете свою ладонь и растопыриваете пальцы.

Выглядит это примерно так:



Вы смотрите прямо в глаза зрителю и просите назвать число. И тут зритель называет число 5. Отлично! Сработала техника ограничения выбора у второй девушки и внушение через жест раскрытой руки + шаблон мышления.

Далее вы просите взглянуть на калькулятор, и зрители удивляются снова.

Теперь самое сложное. Нужно без внушений сделать так, чтобы последняя зрительница назвала число 8. Так как числа 7 и 5 были названы, то по шаблону мышления последняя зрительница должна назвать 8. Но вам нужно заранее подстраховаться. Для этого скажите, что это не фокус. Вы всего лишь экспериментируете с теорией вероятности и у вас может не получиться. Если зрительница называет число 8, все отлично. Она снимает блокировку экрана и видит, что вы заранее предсказали это.

Важным условием является здесь ваше умение внушать методом маркирования и перечислением. Вы также должны уметь говорить уверенно.

Пробуйте данный трюк на девушках, ибо они более подвержены шаблонному мышлению и более склонны вам доверять, если вы их удивили.

Если вы не уверены в себе, вы можете провести тесты на внушаемость.

## Как удивить скептика?

В любой компании, где бы вы не демонстрировали иллюзионное искусство, ментальные трюки и т. д., всегда найдется скептик. Хуже всего, если их несколько. Такие люди не доверяют вам, пытаются понять, как вы их обманываете, следя за вашими рукавами, вашим реквизитом, вашими движениями. Они не наслаждаются вашими трюками. Они хотят вас разоблачить любой ценой, чтобы показать, что все, что вы делаете, полная ерунда.

С ними не стоит работать, если вы новичок. Вы можете лишь сказать таким людям: *«Я не волшебник, я лишь показываю то, что умею. Это лишь иллюзия. Если ваша цель только разоблачить меня – не смотрите».*

Часто люди начинают говорить о том, что они знают, как это делается. В таком случае скажите: *«Хорошо. Если вы так много знаете, может, выйдете на сцену и вместо меня продолжите. Хотите? Если нет, то не мешайте другим».*

Таким образом вы поставите его на место.

Вначале работайте только с лояльными зрителями. Так вы наберете опыт.

Но скептицизм можно использовать для того, чтобы удивить этих самых скептиков. Для этого нужно выбрать фокус, который получается в 100% случаев, который вы знаете как свои пять пальцев, для которого не нужен реквизит и ловкие движения.

Вы должны попробовать этот трюк на скепнике. Демонстрируйте его так, как обычно это делаете. В определенный момент сделайте вид, что фокус у вас не получился. Скептик начнет насмехаться над вами. В этот момент покажите, что трюк не закончен, что он заключался совсем в другом и вы обманули скептика.

Допустим, на столе лежит предсказание. В нем написано: «Я думал, что я его перехитрил, но на самом деле он заранее об этом знал, и я написал это предсказание. А задумал я число 5».

Продемонстрируйте трюк с внушением числа. Попробуйте внушить число 5, а когда зритель задумает число, скажите, что это 7. Скептик скажет, что задумал не 7. Вам останется лишь указать на то, что тут с самого начала лежит предсказание. Пусть прочтает.

Это лишь пример. Вы можете использовать подобную технологию для любого рода трюков.

## **«Боюсь, что трюк не получится» и другие страхи**

Часто люди боятся даже начать. У них есть страх быть отвергнутым. Они часто задают следующие вопросы:

Как перестать бояться демонстрировать ментальные фокусы на незнакомцах?

Как перестать бояться, что трюк не получится?

Как перестать бояться, что вас раскусят?

Есть еще много различных страхов. У каждого свои страхи, но все они сводятся к одному – страх неудачи!

Сейчас я расскажу, как очень быстро избавиться от страха и волнения (волнение присутствует всегда, если вы начинаете что-то новое).

Что сейчас важно понять? А то, что для того, чтобы избавиться от страха, нужно не только прочитать, но и выполнить все пункты.

Итак, начнем. Вам нужно будет в течение месяца, т. е. ровно 30 дней, тренироваться. Со зрителями и перед зеркалом (для начала). Уделяйте хотя бы один час тренировкам. Поскольку вы боитесь неудачи, вам нужно отрепетировать свою речь так, чтобы вы говорили, не задумываясь, и знали, с чего начать и чем закончить выступление. Также нужно отрепетировать все движения и т. д. Каждый день встречайтесь с незнакомцами и пробуйте демонстрировать трюк. Снова и снова. Делайте то, чего боитесь.

Чтобы вам было легче, попробуйте следующее: не думайте о результате при первых пяти попытках. Просто провалите их. Вам станет легче. Затем, во время следующих десяти попыток, просто делайте так, как написано в этой книге. Не придумывайте ничего

своего. И будь что будет. Не получится? Отлично. Просто скажите, что сегодня плохой день.

Чтобы еще больше подстраховаться, придерживайтесь следующего правила: не употребляйте слова «фокус» и «трюк», когда общаетесь со зрителями. Замените их на слово «эксперимент».

Таким образом, ваши зрители:

- не будут ждать обмана,
- будут склонны помочь вам,
- в случае неудачи не будут вас осуждать или усмехаться, а наоборот, это может вызвать добрую улыбку (назовем это так).

Если вы совсем зажаты, то вам нужно будет взять с собой одного-двух друзей. Так вы будете чувствовать себя уверенней.

А теперь проанализируйте ваш репертуар и выберите три трюка, которые вы исполняете идеально.

Важно, чтобы хотя бы один трюк у вас получался идеально.

## **Сколько ментальных трюков нужно показать?**

Больше – не значит лучше. Не демонстрируйте в один день одним и тем же зрителям более трех ментальных трюков. И запомните: чем меньше, тем лучше. Но почему?

Во-первых, эмоции у зрителей не будут вечными. Если вы продолжите показывать ментальные трюки и дальше, то их эмоции постепенно будут сходиться на нет. Они больше не будут реагировать на ваши трюки так, как вначале.

Во-вторых, вы и сами будете видеть, что эмоции уже не те. И, естественно, захотите показать нечто крутое, которое реально может удивить зрителей. Но это ловушка, так как теперь вы будете реагирующим (это ведь вы смотрите на то, что эмоции зрителей «не очень» и пытаетесь их удивить). Как известно, управляет положением тот, кто не реагирует. Именно поэтому, если вы покажете всего три трюка, вы получите ряд преимуществ: вы сможете легко убедить человека в чем-либо, вы будете больше нравиться окружающим, с вами захотят познакомиться и т. д. Прервав показ ментальных трюков на пике эмоций зрителей, вы делаете так, чтобы они вас запомнили. Ведь, как известно, люди больше запоминают события, которые резко оборвались.

## Вместо заключения

Каждый раз, когда я встречаюсь с новым человеком, у меня включается функция менталиста, это сейчас происходит автоматически. Я начинаю рассматривать детали его одежды, искать какие-то зацепки для анализа. Раньше, когда я только начинал изучать психологию и ментализм (примерно 5—6 лет назад), я и представить не мог, во что это выльется. Просто тренируясь каждый день или через день-два себе в удовольствие, я получил небольшое преимущество перед людьми. Что именно я получил после столь долгих занятий по самосовершенствованию? Самое ценное – это умение быть разумным, а не умным.

А также:

Умение понимать других.

Располагать к себе.

Манипулировать.

Быть приятным собеседником.

Переубеждать.

Влюблять.

Управлять.

И еще множество подобных навыков, все разом и не вспомнишь.

Прошло 5—6 лет, и я до сих пор продолжаю развиваться в этом направлении, так как ментализм с каждым разом улучшает уровень моей жизни.

Каждый человек хотел бы иметь признание в обществе, но очень приятно, когда это признание получаешь за счет своих навыков и знаний. Если меня спросят, чем будешь заниматься ближайшие 2—3 года, я скажу: тренироваться и читать книги.

Почему?

Примеры из жизни

№1

В одной компании работает молодой специалист, в это же время в компании появляется новый финансовый директор, который устанавливает бюджет как на новые проекты, так и на зарплатный. Специалист замечает у директора на шее кулон со знаком зодиака «Весы».

Специалист прикидывает: Весы —> месяц – сентябрь—октябрь —> дата рождения с 24 сентября по 23 октября.

Далее специалист, работающий в этой компании недавно, говорит: *«У вас скоро день рождения, думаю, оно будет 20 октября».*

Директор спрашивает: *«Откуда вы все знаете?»* – и уезжает с хорошим настроением.

## №2

Мне понадобилось купить недвижимость. Один из потенциальных продавцов на встрече со мной начал рассказывать о том, какая у него выгодная недвижимость в очень крутом районе, и расписывать прочие преимущества.

Выслушав его, я предложил встретиться здесь же минут через тридцать. Через полчаса мы встретились снова, и я сказал: *«Вы знаете, эти 30 минут я потратил на то, чтобы больше узнать о вашем здании и помещении в частности. И я узнал много плохого, о чем вы умалчиваете по какой-то причине. Мне бы хотелось, чтобы вы об этом рассказали, так как я буду платить вам большие деньги».*

На самом деле я сходил, попил кофе в ближайшем кафе и вернулся. Но такая манипуляция позволила мне узнать все подводные камни, и я не стал покупать эту недвижимость.

## №3

В данном примере кому-то мое поведение может показаться немного неправильным, но всему есть объяснение.

В моем городе каждые выходные в центре появляются разные люди, которые продают книги о Боге либо просто просят деньги под предлогом каких-то благих целей. Друзья, это уже давно бизнес, и не нужно тут сочувствовать.

Иду я по делам. Ко мне подходит один из продавцов-попрошак, и начинается: вы верите в то, вы верите в это, возьмите книгу, пятое-

десятое. Я не хотел с ним даже разговаривать, но он прилип как банный лист. Пришлось с ним побеседовать, и после минуты разговора стало ясно, что человек где-то потерялся и разговаривать с ним тяжело, поскольку первостепенной его задачей было всучить мне книгу.

Я решил пойти другим путем и сказал, что я человек, дитя Бога. Он создал меня по своему подобию, и я есть Бог. Парень спросил: как так? Я ответил, что он не просто сейчас подошел ко мне, его направил Господь к сыну своему, и моя миссия поведать ему будущее и настоящее.

Парень в шоке. А я продолжаю вещать: *«Дай мне руку, друг. Ты живешь не у себя дома, у тебя финансовые трудности, но так было не всегда, в глубине души ты очень способный парень. Я вижу в тебе большой потенциал».*

Далее я показал ему трюк для более эффективного убеждения. Я дал ему пять предметов, он выбрал один, мною внушенный, и я предсказал его выбор. Парень был ошарашен.

Я сказал: *«Я вижу, что тебе нужно прекратить надеяться на других, твоя цель – повышать уровень знаний. Трать деньги на книги, а не на алкоголь и сигареты, и будет тебе счастье».*

В общем, парень долго провожал меня взглядом, приговаривая «спасибо, спасибо». На самом деле такие вещи очень просты, но при этом очень эффективны.

В целом ментализм – это не очень сложно, как считают некоторые. Сложно лишь на первых этапах. Да, нужна тренировка, но потом вы будете показывать свое мастерство буквально на автомате. Очень здорово, когда ты нравишься девушкам, парни выказывают тебе уважение, а родственники видят в тебе умного и перспективного парня. Многие пишут, что им становится скучно. Скучно лишь в том случае, если вы не развиваетесь. Научиться 5—8 трюкам и все – да, это скучно. Но каждый раз получать новые знания, повышать мастерство – это очень увлекательно.

Книга подошла к концу. И если вы не хотите останавливаться на достигнутом, если вы хотите научиться еще большему, приглашаю

вас посетить наш сайт: [битая ссылка] [www.my-mentalism.com](http://www.my-mentalism.com).  
С нами уже более 2000 человек из 18 стран мира.

Напоследок хочу дать вам 4 совета, которые всегда будут актуальны

- Прежде всего, нужно тщательно отрепетировать перед зеркалом, перед родными. Никогда не говорите, что показываете фокус, ибо в случае провала над вами могут посмеяться, а сами вы утратите веру в свои силы. Скажите, что это эксперимент, в то же время не теряйтесь, если у вас вдруг что-то не получилось, посмейтесь вместе со зрителем и как ни в чем не бывало, переходите к следующему ментальному фокусу.

- Никогда не раскрывайте секрет. Зрители не поймут его, а сам эффект будет испорчен.

- Прочитайте эту книгу еще раз.

## **Бонус: КНБ (камень, ножницы, бумага)**

Кто не любит эту игру, тот никогда в нее не играл.

Исполнитель предлагает сыграть несколько партий и отдает конверт с предсказанием одному из зрителей. После чего происходит игра между менталистом и зрителем, но исход третьей партии уже ясен и находится в конверте, который менталист отдал зрителю в самом начале.

### **Секрет**

Этот трюк тоже не особо сложен в исполнении и требует лишь небольшой подготовки. Итак, вам нужно будет подготовить три конверта с тремя различными исходами. Фишка в том, что вы всегда выкидываете бумагу, поэтому вы делаете три предсказания: бумага – бумага, бумага – ножницы и бумага – камень.

Теперь вы раскладываете предсказания по конвертам, а конверты – по разным карманам.

### **Пример исполнения**

Вы предлагаете сыграть в «Камень, ножницы, бумага», и на первый раз почему-то 90% людей всегда выбрасывают ножницы. (Для примера, в одном из моих исполнений этого трюка я в самом начале сказал зрителю: *«Я думаю, сейчас будет ничья»*, – и именно с этого момента уже пошла реакция. Если вы угадали, это круто, это дополнительный эффект, если нет – ничего страшного, ведь не для этого вы начали показывать этот фокус.) Затем вы просите кого-нибудь назвать то количество партий, которое вы будете играть. Это нужно для того, чтобы никто не подумал, что вы заранее знали. Чем быстрее, тем больше вероятность удивления. Например, человек называет три, и вы знаете, что в последней партии вам нужно выкинуть бумагу – и все! Неважно, что выкинет зритель, на каждый исход у вас есть предсказание, и оно лежит у вас в кармане.

До встречи! Жду вас на сайте [битая ссылка] [www.mentalism.com](http://www.mentalism.com).