

ПРИМЕРЫ И УПРАЖНЕНИЯ

МЕНТАЛИСТ*

ТОРСТЕН ГАВЕНЕР

ЧТЕНИЕ
МЫСЛЕЙ



Торстен Гавенер
Чтение мыслей: примеры и упражнения
Серия «Менталист»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3931865

Чтение мыслей : примеры и упражнения / Гавенер Торстен ; [пер. с нем. М. С. Мкртычевой]:

Эксмо; Москва; 2012

ISBN 978-5-699-52457-0

Аннотация

Автор – самый известный менталист Германии. Эта книга стала бестселлером менее чем за 3 месяца. Все представленные в этой книге ментальные методики автор применяет ежедневно. Читатели также смогут освоить и научиться применять техники самоконтроля, влияния на окружающих, умения концентрироваться и увеличивать свои умственные способности, что позволит им достичь успеха и счастья в жизни.

Содержание

Введение	4
Глава 1	7
Глава 2	16
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Гавенер Торстен

Чтение мыслей: примеры и упражнения

Введение

Все началось 12 апреля 1986 года. В этот день моя жизнь внезапно изменилась, и ничто уже не могло быть таким, как прежде. В этот день мой брат разбился во время прыжка с парашютом...

Неделю спустя я прибирался в его комнате и случайно наткнулся на пару приспособлений для фокусов, которые Кристиан приобрел за год до своей смерти. Мой брат не был артистом, но фокусы имели для него какое-то особое очарование. Он кое-что пробовал из этой области, но быстро прекращал свои попытки, потому что не любил выступать перед публикой. Характером я с самого детства кардинально отличался от брата, обожал находиться в центре внимания и развлекать собравшихся. Я понял это уже в возрасте шести лет, когда рассказывал анекдот на свадьбе. То выступление я до сих пор помню в мельчайших подробностях.

Но тогда я стоял в комнате моего брата, держал в руках его магические инструменты, со мной что-то произошло. Я словно окаменел, а затем почувствовал неодолимую тягу к этим вещам. С их помощью я сбегал из реальности в мир, где не существовало буквально никаких границ. В мир иллюзий, принадлежащий только мне одному, но который я в то же время мог делить с другими, если хотел. За короткое время моя любовь к искусству фокусничества превратилась в настоящую страсть. Я был настолько захвачен открывшимися мне возможностями, что тратил все свои карманные деньги на трюки и иллюзии. Неделями я лихорадочно ждал посылки из Мюнхена или Гамбурга, где заказывал реквизит для своих фокусов. Кстати, некоторые из мюнхенских посылок относил на почту моя будущая супруга, которая в то время как раз работала в магазине, где я предпочитал делать свои заказы. Годом позже я познакомился с ней на съезде иллюзионистов, и с тех пор мы уже не расставались.

Итак, 1986 год был решающим в моей жизни, он принес мне незаменимые встречи и важнейший опыт. Летом я отправился во Францию в составе молодежной группы. В том путешествии нас сопровождал иллюзионист-любитель Йорг Рот. Мы сразу же подружились и с удовольствием обменивались опытом в области волшебства. Он многому меня научил, и уже в декабре того же года мы вместе выступали на праздновании Рождества в церковном приходе. Это было мое первое выступление подобного рода, но все прошло поразительно удачно. С того дня я точно знал, что в будущем хочу заниматься этим профессионально.

Все путешествия теперь имели для меня лишь одну цель: узнать больше об искусстве иллюзий. В Нью-Йорке, например, я потратил абсолютно все свои сбережения на аксессуары для фокусов, которые потом с помощью отца переправил в Германию. Впервые попав в Вену, все свое время я посвятил магазину «Магия Вены». Однако в то время у меня еще не развилось чутье, какие вещи стоит покупать, а какие нет. Я просто брал все, что только мог себе позволить. Например, я купил кошелек, из которого вырывалось пламя, если его открыть. Я никогда не использовал этот трюк публично, но однажды упражнялся с ним в номере отеля, из-за чего сработала пожарная сигнализация. Всем постояльцам пришлось поздно вечером в спешке покинуть свои номера – и только потому, что я решил испробовать безобидный фокус.

В то время я показывал фокусы повсюду: в африканских зарослях или на маленьком острове Сейшел. Ничего важнее для меня не существовало. Мне пришлось серьезно над собой поработать, и вскоре в моем арсенале появилось что-то, чем я мог удивить зрите-

лей. В 1987 году я поехал с мамой в Калифорнию только потому, что в программе экскурсий ее группы был Лас-Вегас. Там я мечтал посмотреть шоу Зигфрида и Роя. Я не учел одного: в США в то время молодой человек, не достигший возраста 21 года, не имел права даже заказать апельсиновый сок без сопровождения взрослого.

К моему глубочайшему сожалению, со мной на вечернее шоу решил пойти наш экскурсовод. Но этому не суждено было сбыться. Все случилось иначе, как именно, я расскажу чуть позже. О том, что я, скорее всего, не смогу достигнуть единственной цели моей поездки, я узнал лишь в Сан-Франциско, на второй день путешествия. От отчаяния я потратил все деньги в магазине для фокусников на рыбацкой пристани, где купил весьма полезные приспособления для трюков, которые потом использовал в своих выступлениях в школе и даже в начале учебы в университете. Это не сильно успокоило меня. И в конце концов моей маме в голову пришла спасительная идея: «Мы тебя загримируем!» Еще она добавила, что эффект будет гораздо убедительнее, если переодеть меня в девушку. Сразу стало ясно, насколько идея гениальна: в то время у меня были волосы до плеч, не росла щетина, а три четверти экскурсионной группы и так не могли бы с уверенностью сказать, девушка я или молодой человек. Теперь вы понимаете, как далеко завела меня моя страсть? Итак, сказано – сделано. Я полностью согласился с планом: «Да, именно так мы и поступим», – и отправился на представление с макияжем, на высоких каблуках, в вечернем платье и с дамской сумочкой в руках. Что вы думаете? Моя авантюра удалась: меня пропустили на шоу! Это было потрясающе. Игра стоила свеч.

Когда год спустя я рассказал эту историю Зигфриду, он был в восторге и тут же выкурил со мной сигару – за дружбу. К счастью, в дальнейшем мне больше не приходилось прибегать к подобным ухищрениям. Спустя четыре года я приехал в Лас-Вегас уже как Торстен Гавенер, чтобы посмотреть выступления кумира моей юности Дэвида Копперфильда. Это событие было таким же запоминающимся. Копперфильд всегда был для меня образцом для подражания, и именно его искусство повлияло на меня в значительной степени.

Еще в школьные годы на бесчисленных днях рождения, летних фестивалях, свадьбах, городских или школьных мероприятиях я заставлял парить бутылки шампанского и столы. В моем репертуаре были все классические фокусы: я сцеплял и снова разъединял кольца, заставлял мячики появиться между пальцами, а затем исчезать, и так далее в том же духе. Целая программа. Все это под музыку «Пинк Флойда», Стива Миллера, Стинга и Мадонны. В девятые годы я даже принимал участие в конкурсах и стал Мастером Волшебства во французском шоу «Всеобщая магия». Я до сих пор прекрасно помню, как мы с моей женой (тогда она еще была моей девушкой) отправились во Францию и жили в модернистском отеле из пластика – только ради того, чтобы иметь возможность поучаствовать в этом конкурсе.

Она еще тогда заметила, что в школьные годы для меня существовала лишь одна профессия – фокусник. На самом же деле это не совсем верно, потому что, кроме того, я с удовольствием стал бы музыкантом. Но творения моей школьной группы под названием «Райнхард и мастера бить в голову некомпетентностью» не были и близко столь же успешными, как мои выступления в качестве фокусника. Сейчас, правда, уже сложно сказать, что было тому виной: название группы или наши музыкальные способности.

Окончательно траекторию своего жизненного пути я выбрал во время обучения в университете по специальности «Прикладная лингвистика, письменный и устный перевод». Еще в школе я очень серьезно подходил к искусству показывать фокусы и занимался изучением смежных с ним областей: гипноз, язык телодвижений, техники отвлечения внимания и оккультизм. Эти темы по-настоящему интересовали меня. Итак, когда я учился в калифорнийском городе Монтеррей, наступил решающий день. В какой-то момент я понял, что заранее точно знаю, что именно сейчас скажет человек, доклад которого я должен был

переводить. Я интуитивно догадывался, какую тему он затронет дальше. С тех пор меня не покидало чувство, что я наконец приблизился к тому, что искал. Я мог целиком полагаться на мою способность чувствовать других людей! Это второе по счету поворотное событие в моей жизни случилось весной 1998 года.

Обретенный навык я захотел продемонстрировать публике в одном эксперименте. Вскоре я привел свой план в действие: во время следующего выступления я попросил одного из зрителей подумать о человеке, который ему дорог. Затем, глядя ему в глаза, я сказал, что он думает о дочке, которую зовут Сабина. Мужчина задрожал, а на его лбу выступил пот. Мои классические фокусы никогда не вызывали столь бурной реакции, поэтому я укрепился в своем намерении оставить традиционное фокусничество и посвятить себя чтению мыслей.

Снова и снова мне задают один и тот же вопрос: «Как вам это удастся, господин Гавенер?» Подобное любопытство справедливо, но все же я считаю это коммерческой тайной. Что, по-моему, вполне объяснимо. Правда, такой вопрос мне задают настолько часто, что после некоторых размышлений я все-таки решил предоставить кое-какие техники широкой общественности. Так родилась идея этой книги: я дам вам возможность заглянуть в ящик с моими инструментами для ментальной работы. Я расскажу, какие методы применимы не только на сцене, но и в повседневной жизни, поделюсь личным опытом их использования. После прочтения книги вы самостоятельно сможете овладеть основами эффективного наблюдения, мышления и оценивания, возможно, вам даже, как и мне, удастся научиться угадывать мысли других людей. Шаг за шагом.

Хотелось бы добавить: в конечном итоге моя судьба была окончательно решена 12 апреля 1986 года. Мой жизненный путь определенно был бы иным, не купи мой брат однажды пару приспособлений для фокусов. По этой причине я хочу посвятить эту книгу моему брату Кристиану. Мне очень не хватает тебя.

Мюнхен, ноябрь 2008 года Торстен Гавенер

Глава 1

Мир такой, каким вы ожидаете его увидеть

В университете я учился по специальности «Письменный и устный перевод», это был крайне интересный и увлекательный опыт. Здесь у меня была возможность наблюдать за публичными выступлениями одних и тех же людей. Это было чрезвычайно важно, ведь моя задача как начинающего переводчика состояла в том, чтобы переводить эти выступления на другие языки: английский, французский или немецкий. Такая работа всегда требует максимальной концентрации и быстрого улавливания сути.

Проучившись несколько семестров, я невольно изучил особенности всех без исключения однокурсников. Я точно знал, как каждый из них ведет себя: один качает ногой, другой проводит пальцами по волосам во время выступления, третий беспокойно водит глазами из стороны в сторону, если нервничает. И много других подобных наблюдений.

Однажды я решил сознательно меньше обращать внимания на то, что говорится, а концентрироваться на том, каким образом это сказано. Фокусничество сделало из меня превосходного наблюдателя. Я до сих пор хорошо помню, как однажды сидел в переводческой кабине и исключительно при помощи наблюдения точно мог узнать, когда докладчик сменит тему.

Как только я понял, на какие сигналы нужно обращать внимание, предугадать момент перехода стало легко! Как я уже упоминал, этот феномен стал мне известен в 1998 году в Калифорнии. Но что это означает для меня и моей работы? Какие общие выводы можно сделать? Именно на эти вопросы я старался тогда найти ответы.

Вот причина, почему я занялся изучением взаимосвязей между психологией и физиогномикой. И вскоре мне стало ясно: сигналы, которые я сейчас воспринимаю, я получал и раньше, только не обращал на них внимания. У каждого человека есть характерные черты, которые могут рассказать многое о его личности и мыслях. Но до того как я начал воспринимать все эти тонкости осознанно, их для меня словно не существовало. Однако то, что я не видел сигналов, не говорит о том, что их все это время не было!

Мой личный вывод: в определенный момент я начал сильнее концентрироваться на том, что раньше оставалось вне моего поля зрения. Благодаря тому, что я сумел изменить свой взгляд на реальность, мне открылись такие грани действительности, которые другие люди обычно не замечают. «Деньги лежат на дороге, их нужно только поднять», – говорит пословица. С сигналами то же самое: нужно просто правильно направлять свое зрение и внимание.

Эксперимент с восприятием

Пожалуйста, засекуте 30 секунд и в течение этого времени рассматривайте комнату, в которой вы сейчас находитесь. Ваша задача: не вставая с места, заметить как можно больше синих предметов. Читайте дальше только после того, как выполните это задание.

Вы увидели много синих предметов? Хорошо, а теперь, пожалуйста, не оглядываясь, назовите три зеленые вещи из этой же комнаты.

Вот видите: вы настолько сосредоточились на выполнении одной конкретной задачи, что все остальное осталось для вас скрытым, хотя оно, несомненно, существует. Все просто. Точно так же многое не достигает нашего сознания только потому, что мы моментально

забываем увиденное, если не придали ему должного значения. Теперь прочитайте, пожалуйста, следующее предложение:

«75,2 % всех опрошенных участников исследования не могут вспомнить точное количество участников, т. е. цифру, стоящую в самом начале предложения, не просматривая его заново, как только добираются до конца фразы». А у вас получилось?

Мне кажется, чем старше мы становимся, тем менее внимательно мы наблюдаем. Тогда как мои дети замечают вокруг себя невероятные вещи и постоянно экспериментируют, отчуждая предметы от их первоначальных значений. Взрослея, мы перестаем этим заниматься. Мы постоянно соотносим случившееся с нашим прошлым опытом. Из-за чего часто не воспринимаем вещи такими, какие они есть на самом деле, а творим свой собственный мир, пропуская действительность через индивидуальные фильтры. Это явление иллюстрирует следующий пример:

«Неверняка каждый из вас слышал об исцелении, в ходе которого было установлено, что пропуск букв в словах не имеет для них принципиального значения. Лишь первая и последняя буквы должны нахожиться на своих местах. Мы видели эти слова только раз, что при помощи прошлого опыта мы с легкостью можем неверно пропустить буквы, и в нашей голове автоматически возникает правильное значение слова...»

Вот видите: наш опыт определяет, что мы видим! Помимо того, что мы не воспринимаем огромного количества информации осознанно, еще больше тонкостей и деталей мы отсеиваем, дополняя действительность знанием, полученным нами в предшествующем опыте (во всяком случае, оно кажется нам именно знанием). Все должно соответствовать нашим ожиданиям. Сейчас вы, возможно, составили негативное мнение о подобном отборе, но необходимо понимать, что он чрезвычайно важен. Если мы не будем его использовать, нас накроет информационная лавина.

Наши чувства опять нас подводят – непрерывно. Мы не можем воспринять все многообразие окружающей действительности, используя только лишь зрение, обоняние, слух, вкусовые рецепторы и осязание, – это заложено в нашей природе. Наши глаза, например, отображают трехмерный мир на двухмерной плоскости сетчатки. При этом, естественно, большая часть информации теряется. Но в ходе этого процесса наши органы зрения все равно получают около гигабайта информации в секунду. Это крайне много. Это соответствует, например, количеству данных, содержащихся на 500 000 книжных страниц. Чтобы выделить из такого огромного массива информации по-настоящему важную и стоящую, нам необходимо производить отбор. И критерии такого отбора для нас сильно ограничены.

Джордж А. Миллер в своей работе «Магическое число «семь» плюс-минус два: о некоторых пределах наших способностей при обработке информации» показал, что человек способен одновременно воспринимать лишь только 7 плюс-минус 2 единицы информации. Как только информации становится больше, мы начинаем воспринимать ее с ошибками, иначе говоря, запускаем процесс автоматической фильтрации.

Приведу пример. Число 1726404 вы, вероятно, сможете безошибочно запомнить с первого раза. Прodelать это с числом 172640485 будет гораздо сложнее, потому что каждая добавленная цифра – это еще одна единица информации. Но если разделить это число на три единицы информации по три цифры в каждой, запомнить его вам станет намного проще. Примерно так: 172 640 485. Вот видите? Вы наверняка попадали в ситуацию, когда кто-нибудь делит знакомый вам телефонный номер на непривычные единицы информации, и вы уже не можете сразу узнать его. Например, вы привыкли диктовать ваш телефонный номер, объединяя цифры следующим образом: «7 444 27 66». А кто-нибудь говорит: «Ага, ясно: 744 42 76 6». В этой ситуации вам приходится знакомые цифры переводить в новую систему координат, а затем заново проверять их правильность. Это, несомненно, может усложнить жизнь. Итак, мы не в состоянии обрабатывать одновременно больше, чем 7 плюс-минус 2

единицы информации. Влияние информационной перегрузки на нас настолько безотказно, что она используется даже в качестве техники введения в гипнотическое состояние.

Чтобы выжить, нам необходимо непрерывно отбирать существенную для каждой конкретной ситуации информацию. Конечно, иногда мы можем менять критерии отбора. Время от времени это происходит само собой, например, когда вы приняли решение купить новую машину.

Стоит вам определиться с моделью, как вы внезапно понимаете, что повсюду вас окружают именно такие машины. Но этих автомобилей не стало на дорогах города больше, чем раньше, просто ваш критерий отбора информации изменился. Насколько надежен этот механизм, демонстрирует еще один пример. Каждый раз, когда вы отправляетесь в чужой город, из тысяч номерных знаков вам на глаза попадают именно те, на которых обозначен ваш родной регион.

С этим же феноменом мы сталкиваемся в общении с другими людьми. Предположим, вы пришли на вечеринку и на какое-то время остались в одиночестве. Вы слышите множество разговоров, но специально ни к одному из них не прислушиваетесь. Вдруг кто-то в комнате произносит ваше имя. С наибольшей долей вероятности из всех произносимых вокруг слов вы услышите именно его. Вы просто настроены таким образом, что не можете не реагировать на свое имя. Здесь речь идет о том, что из всей получаемой информации мы хотим и можем воспринимать лишь некоторую ее часть и, соответственно, настраиваемся на определенный выбор.

Как раз на этот счет у меня есть замечательный пример из жизни. Несколько лет назад во время командировки мы с моей женой присутствовали на приеме. За нашим столом, кроме нас, сидели еще двенадцать человек, а в зале в общей сложности присутствовали больше сотни приглашенных. В помещении было настолько шумно, что разговаривать удавалось, только находясь вплотную к собеседнику. Но в один миг за нашим столом воцарилась полнейшая тишина. Причиной, по которой все разговоры прервались на полуслове, был вопрос моего соседа: «Можно я задам вам личный вопрос?» Неосознанно он использовал одну из лучших техник привлечения внимания.

В третьей главе мы поговорим об этом подробнее! Если коротко, то из нашего опыта мы знаем, что за таким вступлением, скорее всего, последует очень интересная информация, поэтому невольно начинаем прислушиваться в ожидании интересных подробностей. Мой сосед, кстати, так и не задал своего вопроса.

Исходя из нашего опыта, мы конструируем ожидания и рассчитываем, что в дальнейшем все будет происходить так, как мы к этому привыкли: «Мир такой, каким вы ожидаете его увидеть». Осознание этого факта чрезвычайно важно. Научно доказано, что этот феномен может даже воздействовать на наше тело.

Ученые провели исследование, в ходе которого страдающие избыточным весом горничные одного из отелей были разделены на две группы. Первой группе испытуемых рассказали о научном эксперименте, который доказывает, что наведение порядка в комнатах дает мышцам такую же нагрузку, как и спорт, что позволяет сбрасывать вес, просто занимаясь ежедневной уборкой. Второй группе женщин этого не сказали. В результате практически все испытуемые из «спортивной» группы спустя три недели эксперимента похудели, не меняя прежнего образа жизни! Участницам эксперимента из второй группы сбросить вес не удалось. Эти результаты дают ученым право утверждать: «Горничные похудели потому, что они этого ожидали».

Ожидания также оказывают сильное влияние на то, как мы воспринимаем других людей. Допустим, нам предстоит знакомство с новым человеком. Без сомнения, он произведет на нас иное впечатление, если предварительно нам представят его как успешного и влиятельного бизнесмена, чем если мы будем знакомиться с ним «с чистого листа». Под-

сознательно мы делаем все, чтобы новый человек соответствовал заранее подготовленной для него поведенческой схеме. Такая особенность человеческого восприятия также была доказана путем научного эксперимента. Причем этот внутренний механизм запускается в нас при воздействии мельчайших сигналов в жестикуляции или мимике собеседника.

Небольшой пример. В ходе эксперимента случайным образом была отобрана небольшая группа учеников. Учителям сказали, что они обладают выдающимися способностями по сравнению с остальными ребятами. В результате к концу года оценки этих учеников были гораздо выше, чем у их одноклассников! Дети, от которых ждали большего, и оценивались более благосклонно! Возможно, учителя относились более снисходительно по отношению к этой группе учеников и, вероятно, даже разговаривали с ними в другом тоне. Но и ребята изменились под действием одних только ожиданий со стороны учителей! Получается, вне зависимости от того, что именно мы воспринимаем, мы всегда ищем доказательства наших гипотез! Об этом мы еще подробнее поговорим в главе о внушениях.

Культура, предшествующий опыт, индивидуальные смыслы и ожидания формируют для каждого конкретного человека уникальный и единственный в своем роде мир. Как уже было сказано, мир такой, каким мы ожидаем его увидеть. Но ожидания могут сыграть с нами злую шутку тогда, когда мир меняется вопреки нашему предшествующему опыту или в том случае, если они неверны в принципе!

Ожидания и реальность

Пожалуйста, прочитайте следующие предложения:

Книга

лежит в

в ящике письменного стола.

Я вижу

капли воды на

на горячем камне.

Торстен Гавенер

может прочесть мои

мои мысли.

Ну как? Вы сразу увидели повторяющиеся слова? Подавляющее большинство наверняка нет. Это нормально, поскольку, основываясь на знании и опыте, мы предугадываем, чем закончится предложение, и уже не так внимательно читаем, что написано на самом деле. Мы следуем тем образцам восприятия, которые формировались в нашем сознании на протяжении многих лет, и уже с трудом можем отказаться от них.

Пожалуйста, посмотрите на следующее слово и попытайтесь его не читать:

• Мысль

С большой долей вероятности я могу утверждать, что вам это не удалось. Наш навык чтения даже более устойчив, чем привычка называть цвета определенными именами.

Пожалуйста, раскрасьте следующие слова в те цвета, которые они обозначают. Ваша задача называть цвет, который вы видите, не читая при этом слово.

Развлекайтесь! Произносите цвета громко, с выражением и как можно быстрее.

Зеленый Красный Желтый

Красный Желтый Красный

А теперь повторите! Только на этот раз вам нужно раскрасить слова слева направо в следующем порядке: красный, желтый, красный, черный, желтый, черный. Помните, что вы должны произносить цвет, а не обозначаемое им слово:

Синий Красный Зеленый

Красный Зеленый Желтый

Вывод: наши привычки и опыт заковывают наше мышление в рамки готовых шаблонов и образцов, вырваться за пределы которых для нас становится крайне сложно. Но все же это возможно, хотя и совсем непросто, — видеть вещи такими, какие они есть на самом деле, а не такими, какими мы ожидаем их увидеть.

Первое впечатление

Ожидания, вне всяких сомнений, ведут наше мышление по накатанной колее. Как мы уже убедились, свернуть с проторенного пути для нас порой оказывается непосильной задачей.

Именно поэтому для нас имеет такое важное значение первое впечатление, ведь однажды составленное мнение мы всегда меняем крайне неохотно.

Пожалуйста, представьте себе хорошо зарабатывающего человека. Я уверен, что перед вашим внутренним взором сейчас не возник толстяк преклонных лет. Скорее всего, вы представили себе накачанного, ухоженного мужчину в возрасте от 35 до 45 лет в превосходно сшитом костюме. Почему же так мало людей ассоциируют этот образ, например, с жесткой молодой бизнес-леди? Потому что это тоже зависит от наших ожиданий и опыта. Согласно исследованиям, мы связываем определенные качества характера с различными фенотипами. Например, полнота чаще всего ассоциируется с добродушием, симпатией и уютом. Мускулистые люди кажутся нам более склонными к авантюрам, волевыми и дисциплинированными, чем худощавые.

Внешний вид, таким образом, неизбежно определяет первое впечатление, которое производит на нас человек. Только после восприятия внешней картинки мы начинаем обращать внимание на мимику, жесты или интонацию. Иногда дальнейшие наблюдения меняют нашу первоначальную оценку этого человека, но изгладить первое впечатление крайне сложно! Именно поэтому интуитивно каждый из нас задумывается над тем, что надеть, какие использовать аксессуары. И даже в том случае, если кто-то не отдает подобным вещам должного внимания и надевает голубые брюки с розовой в оранжевую полоску футболкой, это тоже может кое-что о нем рассказать. В таком случае, спросите вы, как же нужно одеваться, чтобы произвести нужное впечатление?

Я отвечаю: это зависит от того, чего именно вы хотите добиться. К примеру, если вы хотите продвигаться по карьерной лестнице, одевайтесь лучше, чем все остальные. При этом вы, разумеется, должны выбирать одежду соответственно ситуации. Вы же не хотите оказаться единственным в строгом костюме на вечеринке или удивить всех джинсами на деловой встрече? Поэтому, если вы хотите, чтобы вас правильно поняли, выберите для вечеринки качественный, стильный и удобный наряд. В деловой жизни, если вы хотите подчеркнуть свою влияние, вы всегда должны быть одеты лучше остальных. Но в том случае, если вы одеты лучше, чем ваш непосредственный начальник, он может обратить на это внимание и на подсознательном уровне станет воспринимать вас как соперника. Следите за тем, чтобы ваша одежда не была дороже, чем у вашего шефа, если хотите этого избежать. Все описанные приемы работают безотказно.

В ваших руках есть все возможности, чтобы конструировать ваш собственный образ по вашему желанию. Кроме того, вы можете делать выводы о других людях, обращая внимание на их внешний вид. Здесь стоит присмотреться к деталям. Как выглядит ткань: одежда

уже порядком изношена или новая? Носит ли человек украшения, если да, то как много? На безымянном пальце есть обручальное кольцо? Обувь аккуратная или нечищенная и старая? Но тут главное не перестараться. Никому не нравится, когда его разглядывают в упор слишком пристально.

Когда кто-то из зрителей поднимается ко мне на сцену, я в первую очередь обращаю внимание на подобные детали и стараюсь создать образ этого человека. В чем он пришел на шоу: в костюме или в джинсах и кроссовках? Во время рукопожатия я отмечаю состояние кожи рук. Какая она: гладкая или грубая? Ухоженные руки обычно бывают у менеджеров, врачей, адвокатов или банкиров.

В любом случае вряд ли человек с безупречным маникюром работает за станком. Но случается и так, что у офисного работника грубые, мозолистые руки. Тогда мы можем предположить, что у него есть хобби, где ему приходится работать руками. Или он спортсмен, например поднимает тяжести, занимается скалолазанием, гольфом или рыбной ловлей. Понять точнее вы сможете, обратив внимание на его телосложение. Итак, ваш собеседник еще не прооронил ни слова, а вы уже кое-что о нем знаете.

О многом также могут рассказать изменения цвета кожи. Посмотрите на верхние фаланги среднего и указательного пальцев, у заядлых курильщиков на них появляются желтые пятна. Желтоватый оттенок кожи может также указывать на проблемы с печенью или желчевыводящей системой. Такие люди обычно склонны к депрессиям или сильной раздражительности. Люди с бледными руками часто страдают малокровием, из-за чего становятся вялыми и медлительными. Их противоположность – это люди с красными руками, они обычно вспыльчивы и сильны. Но будьте внимательны, красными руки могут быть также у человека, который только что вошел с мороза в теплое помещение. Красные пятна на подушечке у основания большого пальца руки могут говорить о злоупотреблении алкоголем. Разумеется, в подобных вещах легко ошибиться, поэтому необходимо тщательно взвешивать и обдумывать все сделанные наблюдения.

Украшения, которые носит человек, также говорят о многом. Нет ли на его цепочке кулона с инициалами или именем? Носит ли он обручальное кольцо? Возможно, у него на пальце надет перстень с гравировкой в виде первой буквы его имени. А какие на нем часы? «Rolex»? Или «Swatch»? Это настоящие «Rolex» или дешевая турецкая подделка? Утверждать со стопроцентной уверенностью довольно сложно, но можно соотнести часы с увиденной картинкой в целом. Подумайте, может ли стоящий перед вами человек потратить больше тысячи евро на часы или такой аксессуар не вписывается в его образ?

Кроме того, в подобных ситуациях я советую приглядеться к обуви. Туфли грязные или сделаны из дешевого кожзаменителя? Тогда, скорее всего, и часы поддельные.

По брелку часто можно узнать, на какой машине приехал этот человек. Логотип своей организации носят многие сотрудники, а мячик для гольфа – любители этого вида спорта. Ваш собеседник одет в новый костюм или он уже слегка протерся в локтях? Если дама открывает свою сумочку, постарайтесь незаметно заглянуть в нее. У нее при себе огромная косметичка? А может, маленькая детская игрушка или пустышка? Итак, теперь мы знаем о нашем собеседнике еще больше, хотя он все еще не произнес ни слова!

Не так давно в моем шоу принимала участие женщина с одной приметной особенностью. На ее щеке был замечен овальный участок кожи чуть более темной, чем на остальном теле. Заметив это, я сразу же обратил внимание на левую руку женщины – она была очень ухоженной, а ногти коротко подстрижены. Мне стало ясно, что передо мной скрипачка. Я мог бы просто сказать ей: «Вы играете на скрипке». Но я решил продать имеющуюся информацию подороже и произнес примерно следующее: «Вы цените прекрасное в этой жизни. Вы интересуетесь культурой». Едва ли найдется хоть одна женщина, которая стала бы это отрицать! Я продолжил: «Вы любите гармонию». Практически вся классиче-

ская музыка гармонична, а кроме того, с этим высказыванием также согласится любая женщина. В завершение я сказал: «Для вас недостаточно быть простым потребителем, вы стремитесь к созиданию и творческой активности. Среди всех искусств, таких, как литература, живопись, театр, вы выбрали для себя музыку». И снова я оказался прав.

С последней фразой женщина могла и не согласиться, я не был до конца в ней уверен. Но даже в этом случае ничего страшного бы не произошло, я просто продолжил бы свой эксперимент. Я сказал, что мне в голову пришли имена Моцарта, Баха и Бетховена – каждый из них писал концерты для скрипки, а затем резюмировал: «Вы играете на скрипке!» Зрители были поражены, ведь я знал то, чего никак не мог знать. А секрет прост – я всего лишь превосходный наблюдатель.

Присматривайтесь к деталям

Вот некоторые вещи, на которые стоит обращать внимание:

- Речь

Человек говорит изысканно или использует уличные выражения? У него есть акцент?

- Жестикуляция

Люди, наделенные властью, как правило, двигаются с большим достоинством и медленнее, чем остальные.

- Телосложение

Хорошая физическая форма говорит о том, что человек постоянно находится в движении. Скорее всего, по вечерам телевизору он предпочитает любимое увлечение, поэтому слабо разбирается в сериалах и телешоу. По распределению и характеру мышц попробуйте определить, кто он – танцор или теннисист?

- Аксессуары

Ваш собеседник носит христианский крестик или какой-либо иной религиозный символ? О чем может говорить его пирсинг?

Вывод: проанализируйте еще раз свое собственное поведение и постарайтесь настроиться на чуткое восприятие окружения.

Здесь была описана лишь малая часть возможных примеров. После некоторой тренировки вы самостоятельно начнете замечать множество мелочей, которые могут многое рассказать о вашем собеседнике. Вам нужно просто непрерывно развивать ваши способности к восприятию. Доверяйте первому впечатлению, оно практически всегда оказывается правильным. При этом постоянно держите в голове тот факт, что все-таки подобные детали имеют весьма ограниченную информативность. Исходя только из внешних данных, нельзя составлять окончательного мнения по поводу того или иного человека. Так, например, странно или плохо одетый человек вполне может обладать высоким социальным статусом, умом и оказаться вполне успешным.

Внешний вид человека является лишь вершиной айсберга, и то, как вы его воспринимаете в действительности, всего лишь дело вашего вкуса. Ваше личное мнение о человеке совсем не говорит о том, какого отношения он заслуживает на самом деле. Поэтому всегда нужно помнить о возможных несоответствиях. Но, несмотря на это, в большинстве случаев внимательное наблюдение за внешними характеристиками поможет вам составить правильное впечатление. Объединяйте наблюдения со здравым смыслом и интуицией, и ваш навык распознавания скрытой на первый взгляд информации о человеке будет постоянно совершенствоваться.

Мир такой, каким он вам кажется

Я только что показал вам, как можно научиться целенаправленному восприятию окружающего мира. Мир всегда именно такой, каким мы его себе придумали. Вы концентрируетесь только на негативных проявлениях действительности? Неудивительно, если тогда мир кажется вам средоточием зла. И наоборот – люди, старающиеся во всем отыскать положительные стороны, гораздо счастливее остальных. Итак, если мир – это то, что мы о нем думаем, почему бы не выбрать позитивный ход мыслей? Не в наших силах изменить многие вещи, но за нами всегда остается выбор, как на них реагировать. Например:

- Каждый раз за рулем автомобиля остальные водители выводят меня из себя или я остаюсь невозмутимым во что бы то ни стало? Но предположим, этот пример для продвинутых.

- Если меня кто-то пытается оскорбить, я ищу способ ущемить собеседника или моя речь остается конструктивной?

- Я чувствую, что кто-то пытается меня обмануть. Я становлюсь злым и несдержанным или воспринимаю это как маленькую тренировку моей способности держать удар и импровизировать?

На одном из своих выступлений я попросил девушку спрятать во время перерыва какой-нибудь личный предмет в зрительном зале. Никто, кроме нее, не должен был знать, о каком предмете идет речь и где он находится.

Моя задача заключалась в том, чтобы назвать этот предмет и найти его. Девушка при этом должна была сосредоточенно думать о пути, который мне необходимо пройти, чтобы добраться до спрятанной вещи. Подробнее этот эксперимент описан в следующей главе, поэтому здесь я сфокусируюсь на другом.

В тот вечер мне пришлось иметь дело с девушкой, которая намеренно думала о неправильном направлении. Я получал от нее настолько противоречивые сигналы, что понял – они просто не могут быть правдивыми. Я стоял перед сотней зрителей и не знал, где находится спрятанный предмет. Ощущение крайне неприятное, особенно для человека с такими притязаниями, как у меня. Я не мог сдержать данного обещания, но в конце концов собрался с мыслями и сказал себе, что это будет сенсацией вечера! Тогда я совершенно спонтанно подмигнул девушке и открыто объявил, что номер не получился. Потом поздравил ее и сказал, что она одна из немногих, кому удалось сбить меня с толку.

Успех был грандиозным – мои зрители почувствовали, что они стали свидетелями чего-то редкого и необычного. В завершение я выбрал другого человека из зала и с успехом повторил эксперимент. Если бы изначально я повел себя неправильно, вечер был бы испорчен. Обратите внимание, я не мог в тот момент изменить ситуацию, я лишь мог управлять своей реакцией. Так и в фильмах: герой всегда попадает в неразрешимую ситуацию, но лишь затем, чтобы красиво из нее выйти.

Итак, вот еще одно доказательство того, что, по сути, каждое событие такое, какое оно есть, и лишь мы сами относим его к разряду плохих или хороших. Дождь, например, может испортить прогулку, но может помочь открыть музей, в котором вы еще ни разу не бывали. Неприятность можно рассматривать как ужасную проблему или же как вызов вашим способностям. Каждому из нас следует стараться развивать в себе устойчивость к любым ситуациям.

Каждое событие нужно принимать спокойно и без предрассудков. Постарайтесь сразу не относить его к разряду плохих или хороших – не вешайте ярлыки. Скажите себе: все так,

как должно быть. Тем самым вам удастся научиться видеть вещи такими, какие они есть, вне зависимости от того, какими они кажутся.

Вы должны научиться принимать ответственность за свою жизнь, а не оправдываться внешними обстоятельствами. Вы сможете самостоятельно управлять нитями своей судьбы только в том случае, если будете искать причины любых событий прежде всего в себе, не перекладывая вину за неудачи на других людей. Это даст вам возможность расчетливо и разумно реагировать в любой ситуации. Ведь, как я уже доказал на примере, при более близком рассмотрении определенные вещи могут открыться нам совсем в другом свете, нежели первоначально.

Применяя подобную тактику, вы скоро почувствуете, насколько хладнокровнее и спокойнее идете по жизни. Вам в спину словно начинает дуть попутный ментальный ветер. Стоит добавить, что целью является сам путь, а не конечная точка маршрута. Конечно, время от времени будут случаться ситуации, с которыми вы не в силах совладать, но поверьте, их будет становиться все меньше и меньше. Ваше восприятие самого себя и мира вокруг влияет на вашу жизнь гораздо сильнее, чем вы могли себе вообразить. Генри Форд однажды сказал: «Неважно, думаете ли вы, что умеете делать что-то хорошо или плохо, вы в любом случае правы». Поэтому поразмышляйте над вашей жизненной позицией: помогает она в достижении ваших целей или нет? Это доказал еще английский психолог Ричард Вайсман в своем грандиозном исследовании. Он поставил вопрос следующим образом: удача выпадает человеку случайно или то, что одним везет больше, чем другим, можно объяснить психологическими причинами?

Для своего исследования он отбирал людей, которые считают себя везунчиками или, наоборот, неудачниками. Участники эксперимента должны были посчитать количество фотографий на предложенной им газетной странице. Затем Вайсман каждого спрашивал, сколько фотографий у него получилось. Но участники не знали самого главного: в центре страницы был «спрятан» текст. Этот текст занимал половину страницы и гласил: «Вы выиграете 100 фунтов, если скажете исследователю, что вы увидели это объявление».

Те, кто, по собственному мнению, был неудачником, были настолько заняты подсчетом фотографий, что не обращали внимания на текст. «Везунчики» же, напротив, были более расслаблены, воспринимали ситуацию гораздо шире и практически все выигрывали деньги. Таким образом Вайсману удалось показать, что «везунчики» лучше остальных смогли использовать данный им шанс. Мысли влияют на наши действия и поэтому магическим образом притягивают удачу или невезение! Вайсман писал: «Оптимисты были позитивно настроены, полны энергии и открыты новому. Неудачники же реагировали сдержанно, нерасторопно, боязливо и были не готовы увидеть, а тем более воспользоваться шансом, который был у них перед глазами».

Глава 2

Тело выдает наши мысли

«Когда человек долго и умно мыслит, не только его лицо, но и его тело приобретает умное выражение». Эту цитату из Фридриха Ницше я бы хотел сделать девизом следующей главы. Я покажу вам, как можно узнать, на чем в данный момент концентрируется ваш собеседник и каков его настрой. Вы узнаете, какие мысли находят отражение в движениях тела, как распознать и расшифровать эти сигналы.

Я покажу вам, что осанка также является проявлением наших мыслей и эмоций. В заключение вам будут представлены вербальные формулы из области гипноза, с помощью которых можно привлекать внимание ваших собеседников к темам, которые важны вам. А для начала мне хотелось бы доказать, как сильно наши мысли и убеждения могут влиять на наше окружение. Поэтому предлагаю вам провести над собой следующий опыт.

Эксперимент с конструированием окружающей среды

Не вставая с места, мысленно поднимите вверх стул. Как можно лучше почувствуйте его вес, а затем опустите на пол. Теперь полностью сконцентрируйтесь на верхней кромке спинки сиденья. Как только вам это удастся, снова таким же образом поднимите стул вверх. Результат: если вы достаточно долго и сильно концентрировались на верхней кромке спинки сиденья, стул покажется вам легче, чем в первый раз.

Вот как объясняется этот феномен: предмет, стоящий на земле, кажется нам легче, если мы сосредоточиваем свое внимание на его верхней точке или даже «в воздухе над ним» (сантиметров на 30 выше).

Наше тело всегда следует за мыслями. Вы сами решаете, как будет чувствовать себя ваше тело. Вспомните какое-нибудь неприятное событие. Переживите его снова в мельчайших подробностях. Как вы себя чувствуете? В какой позе вы сидите или стоите? А сейчас подумайте о каком-нибудь очень приятном для вас событии, заново прочувствуйте его. Каково ваше самочувствие теперь?

Конечно, под действием неприятных воспоминаний вы чувствуете себя подавленным, а возможно, даже по-настоящему несчастным. Приятные же воспоминания, напротив, вызывают прилив радости и энергии. Вы обратили внимание, как быстро ваши ощущения могут сменять друг друга, стоит лишь только изменить направление мыслей? В этом заключается еще один метод держать свои чувства и эмоции под контролем в самых непростых ситуациях. Просто отберите для себя правильные воспоминания.

Эксперимент с лимоном

Представьте себе, что вы держите в левой руке лимон. Вытяните руку перед собой и обхватите пальцами воображаемый фрукт. Ощутите шероховатость кожуры холодного свежего лимона. Представьте яркий желтый цвет фрукта. Вдохните и почувствуйте приятный свежий запах лимона. Теперь поднесите руку с лимоном ко рту и представьте себе, как кусаете его. Чувствуете, как ваши зубы прокусывают кожуру и на язык попадает сочная лимонная мякоть? Теперь разжуйте лимон во рту. Вы почувствовали кислый вкус во рту, не правда ли?

Вы заметили, как во время чтения предыдущего абзаца у вас во рту образовывалось все больше слюны? Исключительно при помощи мышления вы запустили в организме процесс слюнообразования. Когда ваше внимание направлено на определенное событие, в данном случае на вкус лимона, все тело начинает реагировать соответственно. Итак, если наши мысли отражаются на языке тела, почему бы на основании внешних проявлений нам не научиться угадывать, о чем думает собеседник?

Без сомнения, это возможно. Я, кстати, далеко не единственный и не первый, кто работал над этой темой. До меня многие интересные исследователи развивали область этих знаний и применяли их на практике. Одним из них был, например, американец Дж. Рэндал Браун. Он родился в 1851 году в Сент-Луисе и, будучи еще школьником, выяснил, что может найти предмет в классе, если одноклассники спрятали его. Ученик, который спрятал предмет, должен был всего лишь дотронуться до лба молодого менталиста и сконцентрироваться на тайнике. Через прикосновение Рэндал Браун чувствовал направление, на котором сосредоточивался его одноклассник. Он чувствовал внешние проявления мыслей!

После окончания школы Браун продолжил проводить подобные эксперименты в узком кругу. Однажды на его представлении присутствовал журналист из местной газеты, который впоследствии написал восторженную статью о его искусстве. Это было началом блестящей карьеры Брауна. Он был чрезвычайно востребован и объехал всю Америку со своим экспериментом. Его имя было у всех на устах. Где бы ни выступал Браун, пресса была в восторге.

Еще одним человеком, выступавшим с подобным экспериментом, был Вашингтон Ирвинг Бишоп. Он подсмотрел идею у Брауна, но сделал свое выступление еще более зрелищным. Он просил спрятать неизвестный предмет не в помещении, а в большом городе. После чего надевал на глаза непрозрачную повязку, садился в запряженную лошадьми повозку и направлялся в нужную часть города, чтобы там достать предмет из тайника. Бишоп был первым человеком, управлявшим транспортным средством с закрытыми глазами. Критики, правда, говорили тогда, что его искусство – скорее заслуга лошадей, настоящим чудо было бы, если бы глаза животных также были завязаны. Но подобная критика все равно не могла заглушить колдовского очарования, исходившего от представлений Бишоп. Со своим экспериментом он объехал не только всю Америку, но и Европу. Но Бишоп был болен и по окончании напряженного выступления у него часто случались эпилептические припадки, после которых он иногда впадал в состояние летаргического сна. Поэтому у него всегда при себе была записка, в которой Бишоп убедительно просил не производить вскрытие или погребение его тела, пока достоверно не будет установлено, что он действительно мертв.

После одного из выступлений с Бишопом случился пресловутый приступ. Против его просьбы тело сразу было подвергнуто аутопсии. Позже его мать утверждала, что во время вскрытия ее сын был еще жив, и убила его именно эта процедура. Бишопу было всего 33 года, но его искусство не погибло.

Этот эксперимент стал известен в Германии и среди прочих его показывал человек по имени Герман Штайншнайдер. Его псевдоним – Эрик Ян Гануссен. Как и многие другие представители искусства чтения мыслей, Гануссен был очень неоднозначной фигурой и пользовался сомнительной славой. Он родился в 1889 году в Вене, родители его были евреями. В юности он частенько зарабатывал на крайне подозрительных делах. Например, он работал в газете под названием «Молния», распускающей слухи и публикующей неприятные подробности из личной жизни известных людей. Гануссен как раз и находил подходящих персонажей для подобных статей.

Помимо прочего, он занимался исследованием ясновидения, гипноза и телепатии и после Первой мировой войны стал самым богатым и влиятельным артистом на территории немецкоговорящих стран.

Адольф Гитлер был очарован искусством Гануссена и содействовал в его продвижении, несмотря на еврейские корни артиста. При поддержке нацистов Гануссен основал в Берлине Дворец оккультных искусств, где он проводил сеансы для нацистской верхушки и высшего общества. Но после того как в 1933 году Гануссен открыто предсказал падение Рейхстага, он стал слишком опасен для власти. В марте 1933 года Гануссен был расстрелян национал-социалистами в лесу под Берлином. Его тело было обнаружено лишь на следующий день. Конечно, Гануссен был человеком сомнительных моральных качеств, но как артист он был очень убедителен. Его окружала совершенно особенная, необычная и сильная аура. История его жизни была описана в романе Лиона Фейхтвангера «Братья Лаутензак» и экранизирована Клаусом Мариа Брандауером в фильме «Гануссен». В этих произведениях хорошо показано, что фигуру Гануссена всегда окутывал покров тайны.

Что же такого особенного было у этих людей? Что, не известное другим, они знали? На чем основывался их стремительный и завораживающий успех? Эти вопросы не давали покоя многим, включая меня.

Моя, а вскоре и ваша, тайна заключается в том, что мы умеем почувствовать направление мысли. Направленное внимание человека всегда сопровождается энергией. При помощи длительных тренировок, веры в себя и интуиции каждый может научиться чувствовать эту особую ментальную активность другого человека. Для обозначения этого явления существует специальный термин «идеомоторное движение», то есть бессознательное движение, совершаемое без участия воли под одним лишь влиянием представления о нем. Такие реакции абсолютно произвольны и практически незаметны. Впервые эти движения выявил французский химик Мишель Эжен Шеврёль в 1833 году. Но первооткрывателем идеомоторных движений считается англичанин Уильям Б. Карпентер, хотя он и не нашел определения своему открытию. Он смог доказать, что нам достаточно лишь подумать о некотором движении, как наш мозг побуждает тело в минимальном объеме воспроизвести воображаемое движение. То есть если вы, к примеру, интенсивно думаете о стене слева от вас, ваше тело бессознательно начинает поворачиваться в этом направлении. Искусство заключается как раз в том, чтобы разглядеть эти миниатюрные движения и сделать на их основании вывод о намерениях человека. До сегодняшнего дня мы можем лишь описывать этот феномен. Мы знаем о его существовании, но по-настоящему не можем объяснить.

У меня самого в программе долгое время был номер, связанный с этим явлением, и я научился добиваться отличного эффекта с его помощью. Я чувствовал сломанную деталь механизма, узнавал, какие растения зритель предварительно отобрал в Мюнхенском ботаническом саду, и находил спрятанные от меня в отнюдь не маленьком внутреннем городе Вены предметы. Не утаю от вас самое яркое воспоминание. В новой части Вены есть очень красивый городской театр, где я выступал во время своего первого турне. В нужный момент я пригласил симпатичного мужчину подняться на сцену и поставил ему следующую задачу: «Пожалуйста, будьте так добры, выберите в зале человека, но не говорите, кто он. Опишите его на листе бумаги так, чтобы я не видел. Поместите лист с описанием в конверт, а затем дайте мне в руки». Моя задача заключалась в том, чтобы отнести конверт тому человеку, чье описание находилось внутри и пригласить его подняться на сцену. Потом следовало вслух зачитать описание, чтобы все зрители могли убедиться в правильности моего выбора. Итак, я взял своего ассистента за руку и двинулся с ним в зрительный зал. Когда мы оказались в центре помещения, я сразу понял, что стою перед нужным мне человеком, и попросил его подняться на сцену. Речь, кстати, шла о привлекательной молодой девушке с темными волосами. Я медленно вскрыл конверт и прочитал: «Мужчина с лысиной...» Заканчивать я не стал. Зал неистовствовал – никто не идеален!

Основной эксперимент: чтение мыслей

После долгих упражнений вы тоже сможете освоить основы чтения мыслей.

- *Выложите на стол восемь предметов.*
- *Попросите друга выбрать один из них. Никогда не пытайтесь спонтанно отгадать, что за предмет он загадал. Принимайте обдуманное решение.*
- *Дальше помощник должен крепко обхватить рукой ваше левое запястье. Ваши руки твердо сцеплены и вытянуты вдоль бедра.*
- *Попросите помощника подумать о том, какое движение вам необходимо совершить, чтобы взять загаданный предмет в правую руку. Ничего не говоря, ваш помощник должен направлять вас и мысленно указывать, куда двигать руку: вправо, влево, вверх или вниз.*
- *Бок о бок с вашим партнером начинайте перемещаться в сторону. Водите правой рукой над предметами. Пытайтесь при этом почувствовать импульсы, исходящие от вашего помощника.*
- *Твердо держите левую руку и следите за тем, чтобы расстояние между правой и левой рукой оставалось одинаковым.*

Импульсы, которые играют здесь важнейшую роль, не одинаковы в случае с разными людьми. Я не могу описать это ощущение, вы сами должны это почувствовать и научиться различать малейшие нюансы. Не отчаивайтесь, если сразу у вас ничего не получится. Некоторым этот эксперимент дается легче, другим – сложнее. После нескольких тренировок вы достигнете хороших результатов.

Если вам удастся почувствовать предметы на столе, расширьте эксперимент. Попросите партнера выбирать предметы, находящиеся в комнате, в которой вы находитесь, и угадывайте их. Ваш помощник всегда должен быть перед вами. Обращайте внимание на любые сигналы его тела: куда направлены стопы, в какой момент напрягаются мышцы?

Я не могу сказать, когда появляется достаточная чувствительность в подобных экспериментах. Нужно снова и снова с максимальной отдачей пытаться ощутить каждую мелочь в поведении другого человека.

Тело следует за духом

Неважно, чем мы занимаемся, мы всегда каким-либо образом себя ведем! Мы постоянно посылаем сигналы внешнему миру. Даже когда вы неподвижно стоите на автобусной остановке и медленно читаете газету или пристально смотрите себе под ноги, ваше поведение что-то выражает. Пауль Вацлавик, известный психотерапевт, исследователь в области коммуникации и член группы ПалоАльто, сказал: «Мы не можем не коммуницировать». Важно научиться правильно толковать сигналы, которые априори исходят от окружающих, и отдавать себе отчет в том, какие сигналы отправляем мы сами. Участник одного из моих семинаров по коммуникации однажды очень верно подметил: «Коммуникация – это не то, что мы говорим, а то, что от нас передается другим!»

В ходе коммуникации всегда присутствуют несколько каналов, по которым может передаваться информация. Для нас наиболее важными являются следующие три:

- *содержательный уровень (то есть значение произнесенных слов);*
- *голосовой уровень (как мы говорим – громко или тихо, медленно или быстро, трясу-щимся или твердым голосом);*
- *язык тела (мимика, жесты и телодвижения).*

Профессор Альберт Мерабиан из Калифорнийского университета Лос-Анджелеса проводил исследования касательно данной тематики и получил крайне любопытные результаты. Мерабиан хотел выяснить, насколько сильно голос и язык телодвижений влияют на характер сообщения, который наш собеседник получает в результате акта коммуникации. Ему удалось получить следующие результаты: только 7 % информации о нашем сообщении содержится непосредственно в смысловых значениях произнесенных слов. Остальные 93 % передаются телом (55 %) и звучанием голоса (38 %)! Определенно есть смысл в том, чтобы внимательно слушать и наблюдать за собеседником.

Подобные заявления вначале могут показаться странными. Но представьте себе следующую сцену между мужчиной и женщиной. Мужчина говорит: «Мы счастливы вместе уже много лет. Я хочу провести с тобой всю свою жизнь до последнего дня». Он встает на колени и спрашивает: «Ты выйдешь за меня замуж?» Женщина смотрит рассеянно, словно сквозь него, уголки ее губ опускаются, она пожимает плечами, при этом медленно качает головой и бесцветно произносит: «Да».

Я предполагаю, что такой ответ вряд ли удовлетворит мужчину. Причина заключается в том, что визуальное сообщение, которое он получил, не соответствует смыслу услышанного. Всегда, когда «что» и «как» не совпадают, то есть содержание речи противоречит языку тела или звучанию голоса, мы говорим о неконгруэнтности. Во время беседы обращайте внимание на осанку и голос собеседника и соотносите их с содержательной составляющей разговора. Это даст вам возможность заметить в разговоре вероятную неконгруэнтность, то есть несогласованность, и тем самым получить гораздо больше информации, чем когда вы слушаете только слова! Но как все-таки нужно наблюдать? На что стоит обращать внимание в первую очередь?

На первом этапе вы должны пообещать себе, что с этого момента вы систематически, то есть каждый раз во время коммуникации, будете вести внимательное наблюдение. Вы вовсе не должны общаться, впиваясь взглядом в собеседника! Вам всего лишь необходимо развить в себе чувствительные ментальные шупальца. Обычно вещи, которые окружают нас каждый день, мы, в силу привычки, не воспринимаем со всей внимательностью. Но при желании мы на это способны.

Вот еще один эксперимент для тех, кто хочет испытать себя с этой стороны.

Эксперимент с часами

Перед тем как читать дальше, закройте, пожалуйста, правой рукой часы на левом запястье (если вы носите часы на правой руке, просто сделайте все наоборот). Я предполагаю, что вы носите эти часы уже довольно давно и ежедневно многократно смотрите на них, чтобы узнать который час.

Скажите, но только не подглядывайте, на циферблате ваших часов изображены арабские или римские цифры? Как именно они расположены? Каждый час обозначен цифрой или, допустим, только полдень?

На ваших часах проставлены маленькие минутные штрихи между цифрами? Если да, то вспомните, сколько их!

На циферблате есть указатель даты? Если да, то какое число они показывают в данный момент?

На циферблате ваших часов есть какие-либо надписи? Если да, то что там написано и где точно расположены надписи?

У ваших часов есть секундная стрелка?

Теперь взгляните на ваши часы и снова прикройте их рукой. Итак, каждый из вас только что посмотрел на свои часы, и все равно большинство не смогут назвать точного времени...

Вот альтернативный вариант для тех, кто живет без наручных часов:

Как выглядит логотип вашего любимого телеканала?

Как пишется название сети ресторанов фастфуда «McDonald's» или «McDonalds»?

Какого цвета диван у Симпсонов?

Что изображено на сторублевой купюре?

Какие цвета обычно используются при написании знака «Google»?

Заметили, как неточны наши наблюдения? Все эти вещи каждый день у нас перед глазами, но мы тем не менее не можем воссоздать в памяти их точный образ. Однако наше подсознание хранит малейшие подробности, мы просто не умеем в нужный момент их извлекать.

Еще несколько лет назад я регулярно выступал в ресторанах или на вечеринках перед небольшой аудиторией, обычно около десяти человек. Я развлекал гостей прямо за их столами и должен был создавать приятную атмосферу. При этом крайне важно было найти к каждой группе индивидуальный подход и соответственно реагировать. Работая с публикой в таком тесном контакте, всегда нужно быть готовым к тому, что можно встретить как настоящего заинтересованного зрителя, так и скептика.

В такие моменты я часто использовал тактику, описанную в предыдущей главе. Я внимательным образом анализировал внешний вид человека в поисках чего-то, что дало бы мне возможность отнести его к какой-либо категории. Позитивного резонанса мне удавалось достичь, например, отвечая на скепсис такой фразой: «Вы очень недоверчивы, но это вполне нормально для Водолея!»

Конечно, я называл правильный знак Зодиака и таким образом ошеломлял собеседника. Вы спросите, как мне это удавалось? Решение довольно простое: у всех, кому я отвечал подобным образом, на шее висел кулон с изображением их зодиакального знака. А так как большинство из них носили эти украшения уже целую вечность, то совершенно забывали о них. Почти всегда после таких случаев мне удавалось склонить скептиков на свою сторону.

Если мне удалось вдохновить вас опробовать этот прием, вы сами испытаете, насколько сильно можно ошеломить человека подобным образом.

Еще Леонардо да Винчи осуждал человеческую привычку «смотреть, но не видеть, слушать, но не слышать, прикасаться, но не ощущать прикосновения, есть, не чувствуя вкуса еды, двигаться, не напрягая мышц, вдыхать, не различая запахи, говорить, не думая». Начните с того, что перестаньте совершать как раз эти ошибки. С этого момента наблюдайте за людьми со всей основательностью, во время общения уделяйте все внимание разговору.

Вы увидите, что не только сделаете много новых открытий, но и отношение к вам станет гораздо дружелюбнее. Но просто внимательно наблюдать недостаточно, необходимо точно знать, на чем концентрироваться. Об этом – дальше.

Глаза – зеркало души

«Если взгляд не убеждает, то и губы не уговорят», – эта меткая фраза принадлежит Францу Грильпарцеру. Многие пытались найти универсальный принцип, по которому можно было бы упорядочить и каталогизировать сигналы, сопровождающие различные коммуникативные акты.

Речь не шла о поиске каких-либо догм или законов, скорее о некоторых значениях, на которые можно было бы ориентироваться. Они должны были стать рациональными маяками на пути к полноценной расшифровке всех импульсов, идущих от человека.

Полезную информацию на этот счет дают так называемые Ключи Глазного Доступа (Eye Accessing Cues) из нейролингвистического программирования, коротко НЛП. Эта техника связана с именами Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера. Слово «нейро» обозначает связь с нашими пятью чувствами. Все, что мы воспринимаем, попадает в наш мозг через органы чувств (зрение, слух, обоняние, вкус и осязание). Мозг обрабатывает поступающие в него сигналы путем соотнесения их с уже имеющимся опытом.

Этот внутренний – нейронный – процесс может иметь сильные духовные и телесные проявления. Вспомните пример с лимоном. От одной только мысли о нем у вас во рту начинала скапливаться слюна. «Лингвистическое» обозначает языковую обработку: исключительно под воздействием написанного текста вы вырабатывали больше слюны. То, как в нашем мозге протекают названные процессы, зависит от нашего образа мышления («мир такой, каким вы ожидаете его увидеть»).

Этот образ, или даже образец мышления, называется в НЛП программой. Основной принцип НЛП базируется на том, что мы познаем мир через органы чувств и обрабатываем все раздражители в процессе сознательного или бессознательного мышления. Таким образом активируется нейронная, то есть вегетативная, нервная система человека и, в свою очередь, заставляет реагировать наше тело.

Помните: энергия является следствием нашего направленного внимания. Эта взаимосвязь применима к рассматриваемому случаю.

Способ, которым мы обрабатываем поступающие извне раздражители, зависит от типа мышления и индивидуален для каждого. Разные люди и думают по-разному, поэтому здесь я говорю не о содержании мыслей, которые, к счастью, у каждого свои, а о том, как эти мысли связаны с нашими органами чувств. Некоторые больше «видят», в то время как другие больше «слышат», а третьи «ощущают». Это вопрос человеческой индивидуальности, который обычно проявляется в разговоре. Например, один скажет: «У меня хорошее предчувствие по этому поводу». Другой заметит: «Я вижу здесь хорошие шансы». Или третий вариант: «Это неплохо звучит». Наше мышление, таким образом, находится в тесной взаимосвязи с ведущим органом чувств.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.