

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

# МЕНТАЛИСТ\*

ТОРСТЕН ГАВЕНЕР/МИХАЭЛЬ ШПИЦБАРТ

КАК  
УВЕЛИЧИТЬ  
СИЛУ  
УМА



**Михаэль Шпицбарт  
Торстен Гавенер**  
**Как увеличить силу ума.**  
**Практическое пособие**  
Серия «Менталист»

*Текст предоставлен правообладателем  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=3298225](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3298225)  
Как увеличить силу ума. Практическое пособие / Гавенер Торстен, Шпицбарт Михаэль ; [пер.  
с нем. О. В. Ержениной]: Эксмо; Москва; 2012  
ISBN 978-5-699-53148-6*

**Аннотация**

Наши мысли свободны, а наш мозг работает на полную силу? Нет. Наши мысли несвободны, а мозг способен на большее. В своей новой книге самый известный менталист Германии, способный читать чужие мысли, – Торстен Гавенер, рассказывает об удивительных эффектах и методах, которые помогут нам освободить наши мысли и увеличить силу своего ума. Заставьте ваше мышление работать на полную мощность. Абсолютно точно, что ваш образ мыслей изменится, так как в ментальном мире не существует границ. В свою очередь, знаменитый врач, доктор медицинских наук Михаэль Шпицбарт с научной точностью, но понятным языком объяснит работу нашего мозга и прокомментирует эксперименты и упражнения Торстена Гавенера. Эта увлекательная и практическая книга познакомит вас с таинственным миром мыслей и способностей нашего интеллекта.

В серию «Менталист\*» прошли отбор только лучшие из лучших – самые известные и успешные менталисты планеты. На собственном опыте они покажут вам, как по максимуму использовать сверхспособности вашего сознания и стать настоящим мастером управлять мыслями, поведением и ситуацией.

# Содержание

Предисловие	4
Глава 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Торстен Гавенер, Михаэль Шпицбарт

## Как увеличить силу ума

### Практическое пособие

*Человек может делать то, что он хочет. Но он не может хотеть того, что он хочет.*  
*Артур Шопенгауэр*

## Предисловие

Одним из основных преимуществ моей профессии является возможность знакомиться с интересными людьми. Встреча с судебно-медицинским экспертом, доктором Марком Бенеке, стала для меня одной из самых необычных за последнее время. Он является одним из высококвалифицированных специалистов в своей области. Оказывается, у нас много общего – он, работая с трупами, делает то, что я пытаюсь делать, работая с живыми людьми: он раскрывает их тайны. Но если честно, работать с живыми людьми мне нравится намного больше...

Причиной нашего знакомства стала телевизионная передача, на которую нас пригласили, чтобы рассказать о своей работе и о нас самих. После съемок мы сидели в гримерной и разговаривали. Вдруг Марк вытащил из своего кармана несколько монет, положил их на стол и попросил меня, не отрываясь, смотреть на одну из них. Он загадочно провел рукой над монеткой, и внезапно она начала двигаться! Он продолжал концентрироваться на ней – и монетка начала очень медленно подниматься. Когда она уже стояла на ребре, он закончил свое представление и спросил: «Что ты думаешь об этом?» Я ответил первое, что пришло мне в голову: «Ты ненормальный – может, ты вставил себе магниты в пальцы?» А он спокойно сказал: «Точно, ты угадал!»

Он действительно вставил себе магнит, чтобы люди думали, что он может передвигать предметы силой мысли. Честно говоря, я не сильно этому удивился – у него на теле красовались татуировки личных подписей Дитера Халлерфордена и Хелега Шнайдера<sup>1</sup>, а также дорожного люка с надписью города Боготы<sup>2</sup>. К счастью, он решил не вступать на тропу темной магии и не убеждать людей, что он действительно может с помощью силы мысли передвигать предметы. Он не скрывает, что во время его небольших выступлений происходит только то, что можно объяснить. Не все могут похвастаться подобной честностью! Если человек готов вставить себе магнит, чтобы достичь определенного эффекта, то вы, скорее всего, догадываетесь, что это не единственный коварный прием, благодаря которому он пытается убедить окружающих в своей мнимой силе и заработать на этом деньги.

С одной стороны, в этой области достаточно шарлатанов, а с другой – в ней работают и множество серьезных людей. Научно доказано, что наши мысли оказывают значительное воздействие на нашу жизнь, наше душевное благополучие и наше здоровье. Нельзя забывать об этом. Но при этом нужно понимать, что до абсолютной конкретности еще далеко. В настоящее время мир мыслей не так хорошо изучен с научной точки зрения. Основное количество информации получено исключительно из опытных данных. В этой книге я попытался найти золотую середину между эмпирическими фактами и своим собственным опытом, чтобы еще

---

<sup>1</sup> Знаменитые немецкие комики. (Здесь и далее примечания переводчика.)

<sup>2</sup> Столица Республики Колумбия.

лучше понять этот феномен. Каждый раз, когда речь пойдет о гипотезах или фактах, не имеющих научного обоснования, я как можно подробнее опишу их и попытаюсь предоставить вам всю необходимую информацию, чтобы вы сами смогли объективно оценить их. Доктор Михаэль Шпицбарт даст свои комментарии насчет обоснованности этих гипотез. Его слова будут выделены серыми значками *i*. Он постарается открыть вам мир мозговой деятельности и умственных способностей. Противоречия во взглядах и теориях не просто возможны – они неизбежны.

Что вы сможете найти для себя в этой книге? Поскольку мысли являются моей профессией, они вновь окажутся в центре внимания. Вначале я хотел бы показывать вам, насколько сильно мысли зависят от внешних факторов и каким образом, независимо от нас, они подчиняют себе наши действия. В следующих главах я опишу несколько методов, которые помогут вам мыслить намного свободнее. Самое интересное и увлекательное в этой книге то, что большинство описанных мною приемов вы можете попробовать самостоятельно. А тренируясь регулярно, вы сможете быстро и основательно овладеть базовыми принципами свободного мышления.

Вы ознакомитесь с большинством приемов, которые во время турне, конференций и телевизионных передач озадачивали и вдохновляли моих зрителей по всему миру. Я покажу вам способ, с помощью которого вы в минимальный срок оздоровите свой дух и сконцентрируетесь на самом важном. Окружающие начнут восхищаться вашими ментальными способностями.

Чем чаще вы будете заниматься описанной в этой книге техникой, тем быстрее вы ощутите действие своих новых способностей. Поверьте мне – все эти методы работают, даже если вы абсолютно не владеете экстрасенсорными способностями. Я не хочу подрывать общественное мнение, но я не доверяю любого вида информации об оккультных феноменах и экстрасенсорных способностях. Но это не значит, что у вас их нет.

Зачастую мы не можем объяснить некоторые вещи, происходящие вокруг нас. Это понятно. После того как я впервые увидел представление Дэвида Копперфильда, фраза «я верю только в то, что я вижу» потеряла для меня всякий смысл. Если бы я верил только своим глазам, то Копперфильд действительно умел бы летать, а земля была бы плоской. Пожалуйста, постарайтесь понять меня – с одной стороны, умение не столько скептически, сколько логически смотреть на ситуацию необходимо и очень важно. Но, с другой стороны, я считаю важным помнить, что всегда существует несколько истин, а не одна. Наш мозг, как правило, может принять только одну точку зрения – свою собственную. Попросите, к примеру, человека, подчиняющегося в первую очередь законам разума, объяснить феномен «счастья». Действительно ли в его основе лежат только химические процессы? Сложно поверить. Мы все можем почувствовать счастье, но зачастую не можем выразить его словами. Или попросите кого-нибудь, для кого важно только то, что осязаемо и доказуемо, описать воздействие гольдберговских вариаций И. С. Баха. Если вы несильны в классической музыке, просто замените их любым музыкальным произведением на ваш вкус. Очевидно, что основная проблема состоит в том, что, сталкиваясь с подобными вещами, целиком и полностью зависящими от нашего духовного восприятия, мы не можем найти подходящих слов для описания наших чувств. Но мы живем в этой империи необъяснимых эмоций, и тот факт, что мы не всегда можем их описать, не мешает нам жить и воспринимать их. Это свойственно всем нам.

Я опишу методы, которые очень сильно изменили мою жизнь. Они помогли мне лучше узнать сначала самого себя, а потом и окружающих меня людей. Возможно, вы и ваше мышление впоследствии тоже изменятся. Самое удивительное и прекрасное состоит в том, что в мире наших мыслей нет никаких границ. Этот мир является первоначалом и центром всего бытия. Возможность быть счастливым в итоге всегда зависит от направления наших мыс-

лей. У нас в распоряжении находится чудесный мир, нам остается только исследовать его. Многие из того, что я хочу рассказать вам в этой книге, нельзя назвать новым. О некоторых из этих методов вы наверняка уже что-то слышали. Но я уверен, что в нужный момент почти никто не задумывается о необходимой технике, и поэтому ее снова и снова нужно повторять. Я не пытаюсь указывать вам, как вы должны мыслить. Это было бы большой ошибкой. Я только опишу ряд методов, с помощью которых вы узнаете, *как* можно изменить свои мысли, чтобы приблизиться к достижению своих целей. Моя задача состоит в том, чтобы показать вам путь, на котором вы сможете думать и чувствовать так, как вы этого *хотите*, на котором вы не будете подвергаться внешнему влиянию. И на этом увлекательном пути я желаю вам получить как можно больше удовольствий.

## Глава 1

### Наши мысли не свободны

«Не думайте о синем слоне!» – когда издательство предложило мне такое название для новой книги, я был в восторге. Благодаря ему вы, дорогой читатель, только взглянув на обложку, догадаетесь, о чем пойдет речь в этой книге: о нашей неспособности вовремя освободить свои мысли – или вы, читая название, не подумали о синем слоне? Хотя этот пример и не отличается новизной, но он всегда работает. В моей концертной программе много моментов, когда я использую тот факт, что наши мысли являются пленниками с пожизненным сроком заключения. Благодаря чему я могу предсказывать поведение большинства людей и производить впечатление, будто могу предвидеть будущее. Например, во время эксперимента я могу заставить зрителя выбрать именно тот из трех конвертов, который я для него заранее подготовил, но при этом зритель уверен, что он волен делать то, что хочет.

Давайте попробуем сделать сейчас нечто подобное: каждый раз, когда вы читаете слова «тук, тук, тук», стучите указательным пальцем правой руки по столу. Попробуем: «Тук, тук, тук». Вы должны были постучать три раза указательным пальцем по столу. Правильно? А теперь подумайте об огне. При этом вы можете представить себе графическое написание слова или представить красивый согревающий огонь в камине, или ужасный лесной пожар. Почувствуйте тепло, исходящее от огня, сконцентрируйтесь и постоянно думайте о нем. Теперь всегда, когда вы стучите по столу указательным пальцем правой руки, думайте только об огне.

- «Тук, тук, тук» – «Огонь»
- «Тук, тук, тук» – «Огонь»

С этого момента, когда вы видите слова «тук, тук, тук», всегда думайте только об огне. Итак, каждый раз, когда я употребляю в тексте слова «тук, тук, тук», вы стучите указательным пальцем правой руки по столу и думаете об огне. «Тук, тук, тук». Я могу вставить слова «тук, тук, тук» в середине любого предложения, и вы будете связывать их с огнем.

А сейчас попробуйте *не* думать об огне, когда стучите по столу. Смотрите – это практически невозможно. Больше мне не нужно внушать вам еще что-то вместе со словом «тук». Вы самостоятельно концентрируетесь и против своей воли связываете удары по столу и мысли об огне. «Тук, тук, тук». Теперь вам даже не придется стучать по столу, вам достаточно прочесть слова «тук, тук, тук» – и вы автоматически будете думать об... Видите!

Выше я скомбинировал в вашем сознании слова «тук, тук, тук» и движение руки, а заодно закрепил мысль об огне. После непродолжительной тренировки вы неизбежно связываете слова и движение руки с огнем, и вы уже не можете не подчиняться этому. Таким же способом Иван Петрович Павлов управлял действиями своих собак. Перед тем как дать еду собакам, он звонил в колокольчик, и вскоре животные связывали звон колокольчика со своим обедом. При звуке колокольчика собаки сразу начинали пускать слюни в предвкушении еды. Это самый известный пример классического управления сознанием. Точно так же на вас действуют теперь слова «тук, тук, тук». Ну, о чем вы подумали? Скажите спасибо, что я не закрепил в вашем сознании мысли о еде – но я уже проделывал это в своей первой книге. Каким образом вы сможете использовать подобную взаимосвязь, я подробно расскажу в следующих главах. «Тук, тук, тук!»

Тело и разум – два в одном

Сначала я хотел бы предложить вам небольшой эксперимент. Лучше всего, если вы начнете выполнять его, не отрываясь от книги.

### ЭКСПЕРИМЕНТ «ДВИЖЕНИЕ НОГОЙ ПО КРУГУ»

- *Расслабьтесь и сядьте удобно.*
- *Теперь начните совершать круговые движения вашей правой ногой по часовой стрелке.*
- *Не прекращая движения ногой, начните рисовать правой рукой в воздухе цифру «6».*
- *В каком направлении движется ваша нога теперь?*

Сейчас вы одновременно послали своему мозгу два противоположных сигнала и тем самым перегрузили его... Этот тест отчетливо показывает, что наши мысли без промедления влияют на наше тело. Концентрация на противоположном направлении привела к тому, что наша нога внезапно начала чертить круг в другую сторону. Энергия следует за концентрацией. Границы между нашими мыслями и нашим телом стираются: все сводится к одному. «Тук, тук, тук!»

Это знание вы можете использовать, например, для того, чтобы контролировать свой пульс. Во время моей первой телевизионной передачи я показывал номер, в котором мне нужно было снизить частоту своего пульса. Зрителям показалось, что мой пульс полностью исчез. Мне часто задают вопросы об этом «коматозном» эксперименте. Эксперимент действительно произвел большое впечатление. Насколько мне известно, я был первым в Германии, кто показал его на телевидении. Сначала мне нужно было научиться существенно снижать частоту своего пульса. В обычных условиях это очень легко, и вы в этом сейчас убедитесь. Но когда ты находишься в центре внимания десятков операторов, режиссеров и продюсеров, а группа студентов-медиков досконально изучает процесс, тогда ситуация кардинально меняется. Точно такая же ситуация может произойти на передаче «Кто хочет стать миллионером?». Сидя дома в удобном кресле, вы можете легко давать правильные ответы, но если вы находитесь в студии, то очень сложно привести мысли в порядок.

Чтобы подготовиться к этому эксперименту, я делал следующее упражнение: я включал пульсометр и удобно устраивался в кресле. После чего я старался расслабиться и не концентрироваться ни на чем конкретном, а просто сидел, позволяя своим мыслям течь своим ходом, и отмечал частоту своего пульса. Потом я закрывал глаза и представлял себе спокойное море и пляж, лазурный берег, запах морского воздуха и успокаивающий шум прибоя. Я дышал абсолютно спокойно и расслабленно. Спустя несколько минут я открыл глаза и снова посмотрел на пульсометр: частота моего пульса была намного ниже, чем перед началом упражнения. Эту технику визуализации я рассмотрю подробнее во второй главе «Визуализация – картинки, которые остаются надолго». Вы можете попробовать прямо сейчас проделать это упражнение. «Тук, тук, тук». Не беспокойтесь, это был последний раз, когда я заставляю вас думать об огне... Для более эффективного результата вы можете выполнять упражнение следующим образом:

### ЭКСПЕРИМЕНТ «ЧАСТОТА ПУЛЬСА»

- *Для начала найдите как минимум двух участников.*
- *Начните тест следующими словами: «Каждый знает, что сердцебиение является автоматическим процессом работы нашего организма. Оно подчиняется нашему подсознанию, как и наше дыхание, наше пищеварение и даже деление клеток. Но свой пульс можно контролировать по собственной воле – с помощью силы мысли».*
- *Попросите одного из ваших партнеров сесть на стул! Если хотите, можно для начала показать эксперимент с лимоном. Потом скажите: «Вы наверняка уже слышали, что наши мысли воздействуют на наше тело».*

*Сейчас, после того как я начну говорить, частота вашего пульса сильно увеличится!»*

- *Дайте второму партнеру свои часы, чтобы он мог измерять пульс сидящего участника. Если участник не знает, что делать, объясните ему следующее:*

- *Для измерения пульса положите правое запястье партнера в свою руку так, чтобы видеть его ладонь.*

- *Обхватите рукой запястье партнера. Теперь ваши пальцы находятся у правого основания запястья партнера, чуть ниже вашего большого пальца. Не доходя до сухожилия в центре запястья, нащупайте пульс. Пульс никогда не измеряется большим пальцем, чтобы не спутать свой собственный с пульсом другого человека.*

- *После этого вы можете начинать. Обратитесь к человеку, чей пульс вы измеряете: «Пожалуйста, успокойтесь, чтобы мы могли измерить пульс в спокойном состоянии. Сядьте удобно и расслабьтесь. Мы не сразу будем считать ваш пульс».*

- *Человек, считающий пульс, должен дожидаться, когда секундная стрелка часов будет на 12, электронные часы, соответственно, должны показывать ноль секунд. Скажите ему очень тихо, чтобы, кроме вас двоих, никто этого не услышал, чтобы он начинал считать пульс своего партнера только со второй минуты.*

- *В то время как измеряется пульс, общайтесь с испытуемым медленно и тихо, пытайтесь отвлечь его.*

- *Примерно через три минуты спросите, какова частота пульса в минуту. После этого скажите: «Прекрасно, это наш начальный показатель. По моей команде ваш пульс начнет быстро учащаться. Частота ваших сердечных сокращений повысится только за счет силы ваших мыслей! Готовы?»*

- *Убедитесь, что человек, измеряющий пульс, готов и чувствует пульс испытуемого. После этого скажите: «Представьте, что вы находитесь в доме один. Совершенно один. Вы замечаете, что все двери закрыты, а у вас нет ключей. Но вам не о чем волноваться, у вас нет каких-либо срочных дел. Не страшно, что у вас нет ключей, скоро кто-нибудь вернется домой. Нет причины впадать в панику». Не позднее этого момента пульс начнет расти – произносимые слова очень коварны и действуют совсем не так успокаивающе, как кажется на первый взгляд.*

- *«Комната большая, позади себя вы видите лестницу, ведущую наверх. Теперь вы начинаете чувствовать запах дыма. Вы понимаете, что в доме начался пожар. Вы находитесь на первом этаже, а пламя увеличивается и все быстрее приближается к вам. Вам срочно нужно выйти из дома, но двери закрыты. Пламя прямо у вас за спиной – вам нужно выбраться на улицу. Бегите, бегите так быстро, как только можете. Поднимайтесь по лестнице! Быстрее!»*

- *Если вы сделали все правильно, пульс вашего испытуемого в соответствии со сценарием резко скакнул вверх. На этом закончите тест и успокойте человека, его пульс снова должен стать таким, каким он был до начала эксперимента. Например, вы можете поговорить с ним о чем-то приятном – об отпуске или о любимых фильмах.*

Вы наглядно продемонстрировали, какое влияние может оказывать мысль на жизненно важную функцию организма. Всего лишь концентрация на какой-то определенной теме может изменить частоту нашего сердцебиения. Если это внушение не подействовало, дайте испытуемому в руки порножурнал – для мужчин это особенно действенный метод.

Этой согласованностью наших мыслей и нашего тела можно объяснить принцип действия плацебо. Если направление наших мыслей и концентрация могут изменять частоту пульса, существенное воздействие они оказывают и на другие функции организма. Энергия следует за концентрацией... И если направить свое внимание в нужное русло, то это может сильно повлиять на жизнедеятельность организма в целом. Однажды я прочитал об одном исследовании, которое показало, что при несильных болях плацебо помогает лучше, чем настоящие лекарства. Именно этот прием я применяю и по отношению к своим детям, когда они приходят ко мне с ободранными коленями и просят о помощи. Как поступит заботливый отец? Он подует на рану – и все сразу пройдет. Всегда, даже при самых маленьких царапинах, помогает несколько полосок широкого пластыря – и больше ничего не болит.

Другой пример: по вечерам моя дочка не может заснуть. В ее голове кружится еще слишком много разных мыслей, которые нужно привести в порядок. Множество новых впечатлений мешают ей успокоиться. У нашей семьи есть подруга, работающая педиатром. Наш ребенок знает об этом, и поэтому абсолютно все, что говорит подруга о здоровье, для дочери становится истиной, высеченной на камне. Ее слова – это закон!

Сидя в «Вальдвиртшафте» – одном из самых красивых кафе на открытом воздухе в Мюнхене, – мы пили радлер<sup>3</sup>, ели запеченную на палочках рыбу, обацтер<sup>4</sup> и обсуждали как раз эту проблему. После чего подруга сделала удивленное выражение лица и спросила у дочери: «Почему же ты не можешь заснуть? Разве тебе не дают шарики с синими точками?» Дочка никогда ничего не слышала о шариках с синими точками. Впрочем, как и я. А наш педиатр взяла на себя роль всезнающего врача и объяснила, что тот, у кого есть эти шарики, всегда быстро засыпает. И эти слова стали для моей дочери непоколебимой истиной.

Как после этого поступил заботливый отец? Он взял несколько круглых «витаминок» и нарисовал на них синей ручкой точки. Этим же вечером моя дочка съела три снотворных «витаминок» и сразу же заснула. Сила мысли в действии. Прежде чем вы начнете писать мне письма на мой электронный адрес с упреками, что я приучаю свою дочь к таблеткам – да еще и с чернилами, что это полное безобразие, я хочу напомнить – она впервые за долгое время быстро и крепко заснула! Лекарство сработало. Так как для меня эффективность является мерой правды, значит, это было самым правильным решением проблемы. Достичь желаемого эффекта без побочных действий было нашей целью. Мы ее достигли и провели спокойный вечер благодаря силе мыслей и внушения.

В своей первой книге я подробно рассказал о том, что наши мысли проявляются не только на нашем физическом состоянии, но и манера нашего поведения и отношение к самим себе могут влиять на наши эмоции. Это следующее доказательство того, что наше тело и наш разум – одно целое. Они взаимосвязаны. Всегда. Между ними не существует границ.

Это напомнило мне одну историю. Однажды после моего выступления ко мне подошла женщина и рассказала, что в США есть клиника для людей, находящихся в депрессии. В этой клинике одним из основных методов лечения является шейный бандаж. Эти бандажи позволяют пациентам смотреть только вверх и не смотреть вниз.

Результат – большинство пациентов чувствуют себя намного лучше уже через несколько дней и вскоре возвращаются домой! Я могу поверить в то, что это правда. С прямой осанкой мы смотрим на мир более оптимистично! Но все же это не всегда помогает.

---

<sup>3</sup> Баварский слабоалкогольный коктейль из пива и лимонада, в соотношении 50/50.

<sup>4</sup> Баварская закуска из сыра.

После автомобильных аварий бандажи мало чем могут помочь, а пациенты чувствуют себя еще хуже. Такие неудобства, как зуд и жара, могут свести с ума. Настроение ухудшается. Возможно, бандажи стоит чаще использовать не по назначению или для абсолютно других целей.

Взгляд, направленный вверх, считается надежным методом и у работников американской службы телефона доверия. Первое, что услышит человек, думающий о самоубийстве, это: «Посмотрите на потолок». Всего один взгляд вверх может поднять настроение. До этого я говорил, что принцип «не существует никаких границ» действительно помогает. Теперь мне хотелось бы более подробно остановиться на этой мысли.

Недавно я прочитал, что с каждым вдохом мы вдыхаем примерно 700 000 роговых пластинок верхнего слоя кожи, преимущественно кожи окружающих нас людей. Кроме этого, мы вдыхаем еще и массу других элементов. По некоторым данным, мы вдыхаем в среднем  $10^{22}$  атомов за один вдох. Это 10 триллиардов (т. е. 10 000 000 000 000 000 000 000) атомов за вдох! Эти атомы распределяются по всему нашему организму. Во время выдоха из нашего организма выходит примерно такое же количество атомов. Но это абсолютно другие атомы, нежели те, которые мы вдыхаем. Эти атомы собраны из различных участков нашего организма: мозга, кишечника, мышц, кожи и т. д. Мы выдыхаем самые мелкие частицы нашего организма и вдыхаем другие мелкие частицы окружающего нас мира. За вдох – 10 триллиардов атомов! Аксиома о несуществующих границах в свете этого знания приобретает совсем другие масштабы.

Исследования с радиоактивными изотопами показали, что в этот самый момент, когда вы читаете эти строчки, в вашем теле присутствуют атомы, которые были когда-то в теле Иоганна Себастьяна Баха. При этом имя Баха выбрано в качестве шаблона – вы можете выбрать любую другую понравившуюся вам личность. С таким же успехом я мог бы выбрать Винсента Ван Гога или фрау Шмидт из овощного магазина за углом. В нас присутствует многочисленное число атомов других людей. Все, что существовало до нас на Земле, состояло по меньшей мере частично из атомов, которые в данный момент находятся в вашем теле. Если продолжить эту мысль, получается, что за последние три недели в вашем теле побывало бесчисленное число атомов. Это значит, что в течение одного года вы заменили 98 % всех атомов своего тела. Ваш мозг через несколько лет будет состоять из абсолютно других атомов, нежели сегодня, но вы до сих пор храните в своей памяти многочисленные воспоминания и опыт своего прошлого. Наши глаза, к примеру, стали абсолютно другими, но вы все же можете различать синий и красный цвета. Наши идеи, надежды и убеждения остаются прежними, но мы можем по-новому их воспринимать.

Все эти идеи я взял из доклада доктора Дипака Чопры (индийский врач и писатель, написавший множество книг о духовности и нетрадиционной медицине, в настоящее время проживает в Америке). На мой взгляд, они очень хорошо иллюстрируют, что не существует абсолютно никаких границ. Мне нечего добавить к его заключению: не только между телом и разумом существует крепкая связь, а практически все существует во взаимосвязи друг с другом.

Много шума из ничего

Заглянем еще немного глубже и познакомимся с философией доктора Дипака Чопры: если все состоит из атомов, из чего же тогда состоят сами атомы? Любой физик ответит, что атом состоит из ядра и окружающего его электронного облака. Ядро содержит положительно заряженные протоны. Оболочка атома состоит из отрицательно заряженных электронов, которые вращаются вокруг ядра по орбитам.

Для нашего наблюдения разница между размерами атомного ядра и его электронного облака имеет большое значение. Можно соотнести их следующим образом: если бы ядро было размером с вишневую косточку, то электронная оболочка была бы размером с Кёльн-

ский собор. Сейчас я представляю свою учительницу химии, которая с воодушевлением рассказывает нам об атомах. Это, в свою очередь, свидетельствует о том, что даже атом в какой-то степени состоит из пустоты – из ничего! Все, что нас окружает, даже мы сами, состоит из колеблющихся частиц, которые, в свою очередь, состоят из пустоты. Несмотря на мое воодушевление при рассмотрении этой точки зрения, я, тем не менее, не могу не упомянуть, что в обычной жизни я не рассматриваю мир с данного ракурса: когда я еду на машине и вижу дерево, я, как и любой другой рациональный человек, объеду его. Потому что я, хотя и понимаю, что это дерево состоит *почти* из ничего, но в нем достаточно движущихся протонов и электронов, которые в случае столкновения разобьют мою машину, так же как палка в руке разозлившегося человека может разбить мне голову. В любом случае, мне кажется невероятным то, что все вокруг нас состоит практически из ничего, но, тем не менее, является осязаемым.

Эту идею я с удовольствием перенес бы на наши мысли. Они не осязаемы, но все же они, бесспорно, существуют. Вы уже убедились, что они оказывают значительное влияние на наше тело и на наше окружение. Почти все, что вас окружает, доказывает это: стул, на котором вы сидите, ваша одежда и эта книга – все эти вещи были когда-то только мыслями в головах некоторых людей. У этих людей хватило терпения, чтобы претворить свои мысли в реальность. Теперь вы можете до них дотронуться. Таким образом, наши мысли – это часть нас, несмотря на то что мы не можем потрогать их. Ежедневно в нашей голове возникает около 60 000 мыслей. Пожалуйста, не спрашивайте меня, как ученым удалось подсчитать это число. Я не имею представления. Но давайте считать, что это действительно так. От этих 60 000 мыслей зависит, каким мы видим окружающий нас мир и насколько мы счастливы в нем. Жаль, что из этих 60 000 мыслей только 3000 являются новыми! По мнению психологов, 95 % всех вчерашних мыслей мы вновь обдумываем сегодня, поэтому свободного места в нашей голове хватает всего лишь для 3000 новых мыслей. Это, мягко говоря, очень мало. Если я вчера уже говорил о погоде, то сегодня я делаю то же самое, даже если она не изменилась. Или еще лучше: погода изменилась, но я, тем не менее, возвращаюсь к вчерашним мыслям и снова говорю о погоде. Разве это свобода мыслей? Мой дедушка всегда говорил людям, рассуждающим только о погоде: «Это лучше, чем совсем никакой погоды!» – меня этот ответ целиком и полностью устраивает.

Представьте себе, что вы строите дом из кубиков «Lego». Здание состоит из 60 000 деталей. И каждый день вы можете заменить 3000 кубиков. Если вы будете просто вставлять их взамен 3000 кубиков, которые вы убрали, то вы никогда не построите нового дома – каждый дом будет выглядеть как и предыдущий. Не будет ли намного правильнее добавлять новые кубики туда, где на данный момент они наиболее необходимы и важны. Разумеется, некоторые блоки не должны смещаться, иначе все может рухнуть. Но с течением времени вы сможете заменить каждый из кубиков и постепенно вы сможете построить абсолютно новое здание – дом, не имеющий ничего общего со старым домом. Вы можете по своему усмотрению менять как блоки, так и форму здания. Вот это, по моему мнению, свобода!

Как уже говорилось, мысли нельзя увидеть, но их влияние мы постоянно ощущаем во всем и везде. Чтобы у вас было желание и дальше следовать со мной в этом направлении, я предлагаю вам пройти следующий тест. Он займет не больше четырех минут. За это время ваше тело отреагирует на ваши мысли. С помощью силы мысли вы измените форму своей руки!

#### ЭКСПЕРИМЕНТ С УВЕЛИЧЕНИЕМ РУКИ

- *Сначала, чтобы измерить длину ладоней, сложите их вместе. Исходной точкой могут служить складки на внутренней стороне запястий. Бывает, что одна рука немного длиннее другой. Не переживайте – это абсолютно нормально.*

- *Затем спокойно поднимите одну руку над собой. Я советую мужчинам поднять левую руку, а женщинам – правую; сконцентрируйтесь на поднятой руке. Спокойно, но полностью сконцентрировавшись, представьте, что поднятая рука увеличивается. Выполняйте это так, как вам хочется. Вы можете представить, что ваша рука становится длиннее, или почувствовать, как она видоизменяется. Возможно, вы почувствуете в этой руке тепло или зуд. Представьте себе, как кожа растягивается, мышцы и сухожилия увеличиваются.*

- *Думайте об этом примерно четыре минуты, а затем снова приложите ладони друг к другу и сравните их. Особенно отчетливо разница будет видна на средних пальцах.*

Возможно, чтобы лучше узнать возможности наших мыслей, помогут дополнительные знания по медицине, психологии и философии. Давайте посмотрим на силу мыслей с научной точки зрения.

## **Тело порождает дух**

Благодаря современным исследованиям головного мозга то, о чем давно говорят современные сторонники паранормального и различные приверженцы духовных наук, получит наконец научное обоснование. Тело и разум – не самостоятельные единицы, как считали в течение десятилетий и даже столетий некоторые философы, психологи и социологи, а взаимозависимые, существующие и действующие только при условии взаимодействия друг с другом материи. Ложное мнение, что первоначален только разум, а тело второстепенно, возникло в эпоху Просвещения в XVII–XVIII вв. С тех пор рациональное мышление стали слишком переоценивать. Эта основополагающая идея привела к тому, что множество людей, в том числе некоторые знаменитые ученые, убеждены в том, что человеческий мозг – это автономный мыслительный орган, который не зависит от тела. Рене Декарт в своем труде о вопросах тела и духа пришел к выводу, подарившему ему спокойствие: дух сотворен не телом, поэтому он не может умереть вместе с ним. Это послужило доказательством бессмертия души, которое вновь подверглось сомнениям результатами исследований головного мозга.

Если вслед за результатами научных исследований мы приравняем наши дух и мозг, то любые границы между нашими мыслями и нашим телом исчезнут. Так как мозг является первоначалом для духа, а дух, как и мозг, является частью нашего тела, то поэтому абсолютно все, что происходит в наших органах, мышцах и даже клетках, берет начало в нашей голове. Мозг и тело – тело и дух – неразрывно связаны друг с другом афферентными и эфферентными (передающими импульсы и сигналы от периферии к центру и наоборот) нервными окончаниями, которые, как и кровообращение, взаимопроникают друг в друга и обмениваются информацией. Эти процессы не происходят осознанно, но любая информация, воспринимаемая с помощью органов чувств нашим телом, поступает в мозг и обрабатывается там. Результатами этой обработки, взаимодействующей с уже существующими нейронными связями, являются воспринимаемая нами действительность и наше сознание. Таким же образом происходящие в нашем мозге процессы оказывают влияние на наше тело и могут стать причиной существенных изменений в работе нашего организма.

Ежедневно мы становимся свидетелями того, как наши мысли и настроение влияют на наш собственный организм или на организмы наших близких. Не без оснований мы говорим подавленным или унывающим людям: «Не вешай голову!» или «Расслабься!» – людям,

слишком напряженным из-за стрессовых ситуаций. Невозможно скрыть какие-то изменения в нашем теле от мозга и наоборот. И так как наш организм запрограммирован все держать под контролем, то на все эти изменения мозг реагирует и полностью подстраивается под них. Таким образом, изменения, происходящие в нашем теле в течение определенного времени, заставляют наши нейронные связи и синаптические соединения нейронов приспосабливаться к новым условиям. Неприятнее всего наблюдать подобные изменения у детей, когда из-за нарушения обменных процессов обнаруживаются эволюционные изменения в работе мозга. Кроме того, всего несколько лет назад стало известно, что гормоны, обычно образующиеся в мозгу, могут образовываться также в кишечнике или других органах. Это значит, что при определенных обстоятельствах за плохое или хорошее настроение отвечает еще и ваш кишечник.

Как психическое состояние влияет на работу нашего организма, каждый испытал на собственном опыте, если ему однажды действительно было страшно: сердце выскакивает из груди, все мускулы напряжены, волосы встают дыбом. Если подобное состояние продолжается довольно долго, происходит дестабилизация и изменение нейронных связей в определенных областях мозга, после чего даже абсолютно безопасные ситуации вызывают страх, так как ответственные области мозга были повреждены постоянным раздражителем. Ответной реакцией нашего организма на постоянное чувство страха могут быть хронические заболевания и нервное перенапряжение. Обе аномалии вызваны постоянным выбросом катехоламинов – общее обозначение гормонов и нейротрансмиттеров. Считается, что аномалии порождаются изменениями, произошедшими в мозге и оказывающими влияние на работу, функции и структуру органов. Это происходит вследствие того, что такие вещества, как дофамин (нейротрансмиттер) или кортизол (гормон), могут вызвать в клетках изменения экспрессии генов. Это значит, что они способны задействовать новые для данной клетки гены и затормозить работу других генов. При этом они основательно изменяют прежнюю структуру и функции данных клеток.

### ***Ощущение собственного тела – основа собственного Я***

Нейронные соединения, управляющие мускулатурой и основными функциями организма, образуются еще у не рожденных детей. Благодаря этим нейронным сетям появляется модель, создающая в мозгу эмбриона представление о возможностях собственного тела. С этого момента жизни эмбриона мозг определяет взаимоотношения между внутренним и внешним миром и постоянно производит (в своей собственной системе) новые нейронные соединения. При этом давно существующие участки мозга передают всю информацию о происходящих в организме процессах в недавно образовавшиеся участки. Эта информация вызывает различные реакции в определенных областях мозга (например, в лимбической системе и ассоциативной зоне головного мозга), которые, в свою очередь, отражаются на ощущении своего тела. Ощущение тела (возникающее не только вследствие внешних возбудителей, но и из-за воспоминаний о пройденном опыте) остается до сих пор бессознательным процессом и еще практически не употребляется в речи. Это ощущение тела как своей целостной личности, служащее для более глубокого и разностороннего познания самого себя. Эта система для каждого человека складывается индивидуально из эмоциональных реакций, созданных на опыте взаимодействия эмбриона с матерью. Только с течением времени мозг разрабатывает познавательные и самоопределяющие способности – представление о самом себе, которое мы чаще всего называем своим «я».

Мозг постоянно приспособливает свои нейронные соединения и синоптические связи к тому, что для него наиболее важно в определенный период времени. В начале развития – это свое собственное тело. В этот период ребенок относит даже восприятие внешнего мира к собственным внутренним переживаниям. Со временем межличностные отношения выходят на первый план, и иногда люди перестают вообще обращать внимание на ощущения

своего тела. Это может привести к отставанию в развитии или болезням. Например, мы часто становимся свидетелями того, что маленькие дети, следуя своим врожденным импульсам, для выражения своих чувств и желаний используют все свое тело, но с годами эти импульсы подавляются или контролируются в значительной степени. Первоначально наши мысли, чувства и действия создаются на основе собственного физического опыта и эмоциональных переживаний. Если эту основу постоянно подавлять, то постепенно человек забывает о своем «я» и становится чужим самому себе. Из этого следует вывод, что мозг, дух и организм, тело и мысли по своей природе неразрывно связаны между собой. Если происходят изменения в одном, это неизбежно ведет к изменениям в другом. По сути дела, нет ни «одного», ни «другого» – все едино.

С другой стороны, этот процесс отрыва от разума и тела обычно происходит за счет адаптации человека к окружающим людям и к обществу в целом. Потребность быть частью социума и потребность в любви намного сильнее, чем потребности нашего тела. Социализация является обязательным процессом, поскольку только такое социальное существо, как человек, способно выжить. Однако нельзя забывать о восприятии своего тела, необходимом для полноценного развития личности.

Основным результатом исследований головного мозга, по мнению дипломированного психолога, психотерапевта и члена клуба «Современных психоаналитиков» Майи Шторх, является следующее: наш мозг – вечная строительная площадка. Все, что мы когда-то пережили, стало моделью для наших эмоций и поведения, при этом сохранив способность видоизменяться. Значит, наш дух и наше тело никогда не сформируются окончательно, и мы способны отказаться от этих старых моторных, сенсорных и аффективных моделей. Это возможно, если мы начнем воспринимать окружающий нас мир иначе, нежели чем вчера, – думать, чувствовать и действовать по-другому.

#### ***Свобода воли – несбыточная мечта или реальность?***

Существует ли свобода воли? Что думает об этом медицина? Современные исследования головного мозга говорят: «Нет!» Я говорю: «Нет, не существует, но это не так уж плохо!» По мнению таких известных исследователей головного мозга, как Вольф Зингер и Джон-Дилан Хайнес, свобода воли – это иллюзия. Наш мозг наравне с нашим сознанием и представлением своего «я» подчиняется физическим законам и поэтому является детерминистической предопределенной системой. В 2008 году Хайнес опубликовал в научном журнале «*Nature Neuroscience*» результаты своего исследования. Замеряя активность полушарий головного мозга, он мог предсказать действия испытуемого примерно за 10 секунд до принятия им решения. Справедливости ради нужно сказать, что в настоящее время подобные прогнозы встречаются в 60 % случаях, только если речь идет о выборе из двух самых простых и ясных вариантов. При этом прогнозирование не входило в задачи данного исследования. Основной целью было выявить период, в который измерялась активность мозга. Ученый выяснил, что ряд бессознательных процессов предшествует сознательным решениям и определяет действия человека. Вследствие чего можно утверждать, что наш выбор не свободен в полном смысле слова, а предопределен нашим бессознательным. По мнению Хайнеса, все наши действия являются результатом тысяч мелких причинно-следственных процессов, которые накладываются друг на друга: «Наш опыт из детства, профессиональной жизни, культурного окружения, приобретенный благодаря другим людям и средствам массовой информации, – все это влияет на наши решения, а наши бессознательные процессы руководствуются этой логикой». В его понимании свобода воли всегда подстраивается к нашему представлению о самих себе, поэтому мы чувствуем себя комфортно.

Вольф Зингер, один из самых знаменитых немецких исследователей головного мозга, поддерживает это мнение: «Мы чувствуем себя свободными, только когда наши решения находятся в согласии с нашими сознательными и бессознательными мотивами». Другими

словами: «Я свободен, если я чувствую себя свободным». Это возможно, когда мы больше не воспринимаем внешние обстоятельства как давление, потому что мы приняли их и сделали частью нас самих. Именно это происходит во время социализации (становления личности) большинства людей. Это значит, что человек предопределен в своих решениях, следовательно, он не свободен в своих действиях. Зингер не видит в этом ничего плохого. Он говорит: «Наши решения должны быть предопределены. Это служит для правильного функционирования нашего организма. Если бы мозг не детерминировал наши решения, наш организм был бы нежизнеспособен». Все процессы, происходящие в мозге, должны протекать по законам природы. Они предопределены, и никто не может этому противостоять. Но, так как мы не осознаем предопределенную работу наших нейронных сетей, лежащую в основе всех наших эмоциональных и когнитивных процессов, мы считаем себя и окружающих свободными и независимыми людьми.

Наше «я» является частью системы нашего мозга, обладающего сознанием и живущего среди себе подобных. Поэтому ему свойственны мораль, чувство ответственности и долг. Несмотря на то что наше сознание подчиняется законам природы, оно может быть неограниченно творческим, оно может учиться, изменяться и преодолевать предполагаемые границы. Дети, например, должны сначала научиться контролировать свои импульсы, а в некоторых случаях полностью побороть их, для того чтобы влиться в семью, а потом и в общество. Их мозг готов к таким изменениям. Разумеется, дети делают это не для того, чтобы стать лучше и подавить в себе эгоистические желания, – основную роль играет здесь инстинкт самосохранения, так как они не смогут выжить без других людей.

Зная это, можно предположить, что люди с криминальным или антисоциальным поведением не думают о том, что они поступают плохо, – они просто не в состоянии активизировать свои тормозные механизмы, которые смогли бы остановить их от криминальных действий. Но Зингер не поддерживает мнение, что всех опасных преступников теперь нужно освобождать просто потому, что они запрограммированы на подобное поведение: «Даже если допустить, что у людей нет свободы воли, любая личность несет ответственность за свои поступки». Необходимо научить их, как и детей, контролировать свои врожденные импульсы с помощью воспитательных методов или наказаний. Нам необходимо иметь представление о долге и об ответственности, чтобы наше сосуществование было успешным.

То, что философ из Тюбингена Манфред Франк считает, что вина и невиновность это «грубое человеческое предубеждение», не доказывает для Зингера существование воли, которая различает понятия добра и зла. Мозг пытается вести себя по возможности бесконфликтно, так как это необходимо для выживания, а не потому, что это хорошо с моральной точки зрения. Зингер, как и большинство других исследователей мозга, при всех на сегодняшний день известных, но пока еще революционных данных, не скрывает, что науке пока известно слишком мало о мозговых процессах: «Возможно, в мире есть вещи, которые смогут полностью перевернуть мир, как когда-то это сделала квантовая физика». Кроме того, наш мозг на данный момент не способен увидеть и принять мир таким, каким он является на самом деле. Артур Шопенгауэр (1788–1860 гг.) очень четко заметил: «Человек может делать то, что он хочет. Но он не может хотеть того, что он хочет».

Во время принятия решения и выстраивания поведения, по словам Герхарда Рота – исследователя из университета Бремена, – мозг функционирует на четырех уровнях: на *нижнем лимбическом уровне*, обусловленном темпераментом и генетической предрасположенностью; на *среднем лимбическом уровне*, ответственном за эмоции, а также за наш индивидуальный и психосоциальный опыт; на *верхнем лимбическом уровне*, уровне сознательного социального опыта и норм поведения, а также на *познавательном-рациональном (когнитивном) уровне*, благодаря которому мы способны принимать логические решения. Оба нижних уровня задают модели реакций для более высоких уровней. Это значит, что наши эмоцио-

нальные приоритеты сильнее рациональных аргументов. Эмоции можно побороть только другими эмоциями. Если человек хочет измениться или что-то изменить в своей жизни, это может произойти только за счет эмоций. Самое главное, действительно хотеть измениться. Но при этом нужно учитывать, что наша воля руководствуется в основном нашим бессознательным опытом. Мы можем делать то, что, как мы думаем, мы хотим. Но на самом деле, несмотря на то что у человека есть воля, он не способен сознательно на нее влиять.

### ***Свобода воли – постоянная жизненно важная иллюзия***

Каким образом из бессознательных физических процессов возникают сознательные, ментальные процессы? Из какого материала состоят духовные процессы? Первична материя или материя и дух являются двумя сторонами одной медали? Несмотря на все научные данные, каждый из нас воспринимает себя как личность, мы можем думать так, а завтра по-другому, а описание нейронных процессов не может передать то, что у нас на душе. Под моралью и нормами общения мы понимаем нечто совершенно другое, чем причинно-следственную связь наших подсознательных действий. Чем руководствуется участник движения сопротивления, когда встает по другую сторону большинства, подвергая свою жизнь опасности?

Не только философы считают, что в основе нашего сознания лежит нечто большее, хотя бы просто потому, что мы воспринимаем этот мир совершенно не так, как объясняют ученые. Солнце восходит на востоке и заходит на западе – на краю плоского диска. Таково наше восприятие. То, что это не соответствует истине, мы прекрасно знаем и принимаем без лишних слов. Возможно, что когда-нибудь мы также будем воспринимать наши чувства и мысли, даже наше сознание и наше «я». Даже если мы знаем и принимаем тот факт, что любовь служит только одной цели – передать следующим поколениям наши гены, а свобода воли – это всего лишь иллюзия, которая помогает нам успешно жить в этом небезопасном и сложном мире, то, скорее всего, мы, как и прежде, будем держаться этой иллюзии и любить друг друга.

Нейробиологи считают, что свобода воли – это иллюзия. Но никто не опустит руки только потому, что от нас самих ничего не зависит. Биологическая и культурная эволюция доказали, что изменения возможны, а у воли нет границ. Зная о связи, которая формирует и влияет на наш дух, наши мысли и чувства, мы можем использовать механизмы сознания и постараться сделать нашу жизнь, наши мысли и чувства такими, какими сами захотим.

## **Можно ли хотеть того, что хочешь?**

На моих выступлениях я показываю номер, во время которого участнику нужно выбрать один из трех конвертов. В одном из них лежит 500 евро. Конверты перемешиваются, и только я знаю, в каком находятся деньги. Теперь очередь участника. Он должен указать на тот конверт, который он хочет забрать. Но прежде чем он его вскроет, я делаю ему еще одно предложение. Я открываю один из двух оставшихся конвертов, тот, в котором точно нет денег, и показываю ему. Предложение состоит в следующем: участник может решить, хочет ли он оставить у себя изначально выбранный конверт или же хочет изменить свое решение и взять другой. Не забывайте: если он вытянет конверт с деньгами, он может оставить их себе.

Мой вопрос к вам. Участнику стоит остаться при своем изначально мнении или его шансы на выигрыш увеличатся, если он изменит решение? Что сделали бы вы? Теперь вы знаете, что шансы на выигрыш в любом случае 50 на 50 – представьте, что вы изменили свое первоначальное решение и упустили возможность получить деньги. Это, конечно, очень неприятно. Из своего опыта я знаю, что практически никто не меняет своего изначально принятого решения. За все время моих турне это произошло лишь трижды! Но однозначно правильным решением будет изменить свой первоначальный выбор. Когда вы поменяете

конверты, то удвойте свои шансы на победу. Вы увеличиваете возможность выигрыша от одной третьей до двух третьих, шансы на самом деле не 50 на 50. Доказано на личном опыте.

Прежде чем вы усомнитесь в моих математических способностях, я попытаюсь объяснить этот феномен. Для наглядности пронумеруем все три конверта: в первом конверте лежат деньги, конверты № 2 и № 3 – пустые. Согласно теории вероятности в двух из трех случаев вы выбираете конверт № 2 или № 3 – и остаетесь без выигрыша. В этом случае у меня нет выбора при вскрытии одного из конвертов – так как только один из них пустой. Поэтому ваш выбор пустого конверта заставляет меня открыть единственный оставшийся пустой конверт. Предположим, вы выбрали конверт № 2, тогда я могу открыть только конверт № 3. Если вы указали на конверт № 3, мне не остается ничего другого, как открыть конверт № 2, так как я должен оставить конверт № 1 с деньгами. В обоих случаях для вас как участника было бы разумнее всего изменить свое решение, чтобы выиграть.

Шанс, что из трех конвертов вы выберете первый, составляет один к трем. В этом случае у меня остается два конверта на выбор, чтобы показать вам пустой. Вы выиграете, если только останетесь при своем первоначальном выборе, а это возможно только в одном из трех случаев!

Когда я пишу эти строки, я представляю себе, как вы сидите передо мной и говорите: «И все-таки при моей первой попытке шансы составляют три к одному. А шансы при двух последних так и так будут 50 на 50». Еще раз! Для наглядности сделаем проще – представьте не три, а сотню конвертов. У вас есть выбор и вы должны указать только на один конверт. Шансы того, что вы выберете нужный конверт, совсем малы и составляют 1:99. Представьте теперь, что я, после того, как вы выбрали конверт, открыл еще 98 пустых. В игре осталось два конверта: тот, который выбрали вы, и последний оставшийся. Я знаю, в каком конверте деньги, осталось только два конверта и в одном из них лежит 500 евро. Вы, вероятнее всего, не думаете, что вы выбрали пустой конверт, и мне не осталось ничего другого, как оставить конверт с деньгами? Вы до сих пор думаете, что шансы составляют 50 на 50? Вы знаете, что у вас только один шанс из ста получить приз, если вы останетесь при своем первоначальном решении. А так как осталось всего два конверта, шанс выиграть, выбрав другой конверт, составляет 99 %.

То же самое происходит и с тремя конвертами. Вы увеличиваете свои шансы, когда меняете одну треть на две третьих. Несмотря на то что я каждый раз объясняю своим участникам, что было бы намного целесообразнее поступить по-другому, они практически всегда не отступают от своего первого решения. Очевидно, в нас заложена идея о том, что первый выбор всегда правильный или что первая мысль оказывается всегда правильной. В действительности это не так и не имеет ничего общего с интуицией.

Прежде чем вы отбросите этот пример из-за отсутствия научных доказательств, можете не сомневаться: в обычной жизни мы чаще всего остаемся при своих изначальных решениях, даже когда понимаем, что было бы лучше поступить по-другому. Например, мы заканчиваем дела только потому, что так надо – взялся за гуж, не говори, что не дюж. Мне приходилось присутствовать на совещаниях, и я часто становился свидетелем того, как часто отклонялись очень хорошие предложения только потому, что некоторые присутствующие отстаивали ошибочную точку зрения, только из-за того, что они ее уже приняли. Или как часами обсуждались абсолютно бредовые идеи, так как для многих людей отказаться от своего первого слова означает показать свою слабость. Парадокс Монти Холла<sup>5</sup> – как называют вышеописанную ситуацию – доказывает, что нам легче остаться при первоначальном, часто ошибочном решении, чем его изменить. Это свобода мысли? Я так не думаю.

---

<sup>5</sup> Задача теории вероятностей, названная в честь ведущего американского телешоу, на котором она была представлена.

Решения остаются одним из самых больших вопросов человечества. Каждый из нас время от времени задается вопросом, как сложилась бы его жизнь, прими он однажды другое решение. Количество таких значимых решений постоянно увеличивается, и они непрерывно вращаются в нашей голове. Что может стать причиной бессонных ночей и превратить нашу жизнь в ад.

При этом не всегда причиной оказываются действительно важные моменты в жизни! Одной из моих любимых книг за последние годы стала книга Хельга Тиммерберга «Вокруг света за 80 дней». Если у вас тяга к дальним странствиям, прочтите эту книгу. Тиммерберг проделал тот же самый путь за то же время, что и герой Жюль Верна – Филеас Фог. Это невероятно интересные путевые заметки. Комизм состоит в том, что во времена Жюль Верна было невозможно совершить кругосветное путешествие за столь короткий срок, а сегодня это непостижимая роскошь путешествовать так долго.

Одной из остановок Тиммерберга была Индия. Он не знал, как ему лучше продолжить свое путешествие – на поезде или все же на самолете. На самолете он лететь не хотел, потому что боялся пропустить самое интересное, а на поезде – потому что, по его мнению, туалеты в них нельзя назвать комфортабельными. Тиммерберг настоятельно советует: «Никогда не преодолевайте на индийских поездах расстояния, во время которых нельзя сдержать свои естественные нужды».

Он просто никак не мог принять решение. Так часто бывает у большинства людей: он постоянно и без конца думал, рассуждал и размышлял об этом вопросе. *Слишком много* мыслей. Это решение не было таким уж важным, но, тем не менее, оно «съедало» его. Без принятого решения дальнейшие действия не могут сдвинуться с мертвой точки. Как и его путешествие, а это совсем уж отрицательно сказывалось на его романе.

Чтобы найти решение, он обсуждает варианты с абсолютно незнакомыми людьми в кафе и ресторанах. Постепенно его неспособность принять решение приобретает все более бессмысленные формы. К примеру, однажды вечером он встречает человека, который ему настолько надоедает и не нравится, что он намеревается сделать прямо противоположное тому, что посоветовал ему тот человек. Но его неспособность принять решение настолько огромна, что это не последний раз, когда он так и не смог вырваться из замкнутого круга.

Через несколько дней Тиммерберг ищет совета у гуру, который вернулся в Индию. Он рассказывает гуру, что для него зачастую неважно, насколько важен вопрос, ему в любом случае очень тяжело, иногда даже невозможно, взвесить различные варианты и принять конкретное решение. Это стало его психологической проблемой, слабостью, которая осложняет жизнь. И он спросил гуру, что ему с этим делать. Гуру дал ему ошеломляющий и в то же время блестящий ответ: люди, которые не могут принять решения, *уже* приняли его! Решение состоит в том, чтобы не принимать решения. Дорога, которую выбрал Тиммерберг, – неспособность делать выбор. По словам гуру, то, что Тиммерберг не может принимать решения – это его судьба – «...это желание Бога, или энергии Большого Взрыва, или того, что ты называешь источником всего сущего».

Потом индус сказал следующее: «Знаешь, что я сделал бы на твоём месте, если бы не мог решить, что выбрать, Тим? Я бы бросил монетку. Никто не может утверждать, что люди, предоставляющие монетке выбирать, менее успешны в жизни, чем те, кто самостоятельно принимают решение». В данном случае гуру попал в самую точку. Это напоминает мне притчу, в которой голодный осел не мог выбрать между двумя охапками сена и в конце концов умер от голода... Иногда мы не лучше этого осла. Часто принятие решения само по себе намного важнее, чем само решение. Например, в день подачи документов в университет я не знал, что мне выбрать – изучать устный и письменный перевод или же закончить программу магистра по филологии французского и английского языков. В тот день я сделал удачный выбор, который тогда казался мне самым правильным. Возможно, несколько дней

спустя я принял бы другое решение. Мне казалось, что это одно из самых важных решений в жизни. Сегодня оно ничего для меня не значит, так как я помогаю людям своими докладами, шоу и книгами, даю им возможность стать частью своего знания и опыта.

В словах гуру было заложено нечто большее, чем просто совет. Он дал Тиммербергу возможность принять свои слабости и воспринимать их такими, какие они есть, без негативного подтекста. Его неспособность принимать решения была всего лишь заложена в нем. Это качество желал в нем видеть Бог (так сказал гуру, на случай, если Тиммерберг оказался бы верующим), оно было вызвано Большим Взрывом (если бы Тиммерберг больше доверял науке) или каким-либо другим источником всего существующего на этой земле. Гуру сделал все правильно даже с риторической точки зрения.

В конце концов, речь идет – и не только в данном случае – о том, чтобы научиться принимать ситуацию такой, какая она есть. Кто-то не может сделать выбор – значит, так должно быть. Нужно принять это. Только так можно найти решение: «Если ты не можешь сделать выбор сам, брось монетку!» И именно это сделал Тиммерберг перед растерянным работником туристического бюро в Индии: «Орел! Все ясно?» Только находясь в состоянии сильного воодушевления, он забыл решить, что значит орел, а что – решка...

Если вы думаете, что монеты отнимут у вас свободу выбора, не забывайте о том, что наша воля и так не свободна. В этой главе вы узнали, что большинство людей остаются при своем, иногда абсолютно нецелесообразном решении, даже когда есть лучший вариант. Существует множество факторов, ограничивающих нашу свободу воли. Основными являются наш опыт, культура, в которой мы живем, и, разумеется, пять наших чувств (см. стр. 75).

Следующий эксперимент, для более наглядного представления этой теории, практически всегда удается в больших аудиториях. Хотите попробовать вместе? Пожалуйста, подумайте сейчас о любом числе от одного до десяти. Теперь подумайте о цвете и последнее – представьте себе любую игральную карту. Шансы того, что вы думали о тройке или семерке, о красном или черном цвете и представили червовую даму или пикового туза, очень велики. Все те, кто подумал именно о них, если бы находились сейчас в зале, должны были бы сейчас сесть на свои места. Почти никто из присутствующих в зале не оставался стоять к концу этого номера. Все думают, что они самостоятельно принимают решение, однако почти все одновременно представляют одно и то же. Очевидно, все мы запрограммированы на эти ответы и поэтому делаем одинаковый выбор.

Вы наверняка слышали о стандартных ассоциациях: если нас просят подумать о каком-нибудь инструменте, большинство из нас думают о молотке, а в случае цветка мы думаем о розе. Давайте сделаем еще один номер из моей программы.

#### ЭКСПЕРИМЕНТ «СВОБОДА ВОЛИ»

• *Пожалуйста, подумайте сначала о простой геометрической фигуре...*

• *Теперь подумайте о другой фигуре и спроектируйте ее в первую. Не пытайтесь выбрать какой-то особенный символ, чем проще фигура, тем лучше будут результаты данного эксперимента. Девятиугольник – это сложная фигура, намного чаще в голову приходит квадрат.*

• *Посмотрите на рисунок на странице 46. Чаще всего люди строят именно этот символ. Это можно назвать свободой воли?*

• *А теперь проверьте свободу воли ваших близких!*

Для похожего теста, которым вы легко сможете удивить себя и других, вам понадобится только карандаш, лист бумаги и участник.

#### ЭКСПЕРИМЕНТ «ОТГАДАЙ ЧИСЛО!»

- *Держите лист бумаги таким образом, чтобы участник не увидел, что вы пишете. На листке четко напишите число 35 – театрально помедлите, а потом зачеркните его, а сверху напишите 37. Сложите листок и отдайте участнику. Он должен держать его в руках, но не открывать.*

- *Теперь вы должны очень хорошо следить за тем, чтобы правильно сформулировать задачу. Скажите следующее: «Я написал число и я уверен, что тебе удастся понять, какое именно. Я помогу тебе: это число между 10 и 50; обе цифры нечетные и они разные. Числа 11 или 33 не подойдут, а 17 и 19 подойдут. Снова представь число от 10 до 50 и помни, что обе цифры нечетные и не одинаковые. Как ты думаешь, какое число написано на листке?»*

- *Почти всегда называют числа 37 или 35. Самое интересное: вы подготовились к обоим вариантам. Если участник скажет 37, дайте ему открыть листок и наслаждайтесь моментом. Если он назовет 35, просто скажите, что вы хотели написать именно его, но потом изменили свое решение. Ваш первый вариант был правильным и укажите на зачеркнутую цифру.*

Шансы на успех не 100 %, но гораздо выше, чем может показаться на первый взгляд. Разберем все по порядку. Когда вы предлагаете выбрать число от 10 до 50 – это выглядит безумно. На самом же деле участник не может выбрать число из всего ряда предложенных чисел. Так как вы просите его выбрать число из нечетных чисел. Тем самым сокращая выбор до 10 чисел (11, 13, 15, 17, 19, 31, 33, 35, 37, 39). Потом вы говорите, что цифры не должны быть одинаковы – этим вы сокращаете число вариантов ответа до 8 (11 и 33 выпадают).

Затем вы позаботились о том, чтобы участник не назвал числа 17 и 19. Вы уже сами назвали эти числа. Поэтому участник, скорее всего, не выберет их (я не знаю почему, но судя по моему опыту, это действительно так).

В этом номере очень важно не дать участнику почувствовать ваше превосходство или подумать, что им манипулируют.

Иначе ничего не получится. Поэтому вы должны сделать все, чтобы участник почувствовал, что здесь не *вы* великий маэстро, а *он!* В конце концов, это *ОН* знает, какое число написано на листе. Это его заслуга. А вы только немного помогаете ему в этом. Создайте атмосферу сотрудничества – сотрудничество лучше противостояния. Эксперимент может удаться еще лучше, если вы будете в самом начале чуть больше акцентировать внимание участника на цифре 50, а не на 10.

Этим экспериментом я озадачил уже нескольких репортеров во время телефонных интервью, а также во время радиоэфиров. Дополнительным фактором успеха может служить плохая память у многих людей. После эксперимента очень многие признаются, что думали, что число выбиралось из ряда чисел от 1 до 50.

## **Сказка о свободе**

*Вакуум.* Представьте, вы провели замечательный вечер с тем, кто вам очень нравится, и вы хотели бы познакомиться с ним поближе. Загвоздка в том, что у вас еще нет его номера телефона. Что можно сделать, чтобы увеличить шансы получить номер телефона человека?

Все просто: можно повлиять на него. Это гораздо проще, чем кажется. Возьмите ручку и листок бумаги, или еще лучше, если у вас они уже будут под рукой. Порвите листок на две половинки и на одной из них напишите свой собственный номер, но не отдавайте его

сразу. Дайте вашему знакомому другую половину листа и ручку. Можете быть уверены – ваш собеседник возьмет их, хотя бы просто из вежливости. Теперь вы легко получите номер телефона, чей захотите. Дело в том, что вы сами показали, что нужно сделать. Затем вы сконструировали вакуум – ситуацию, которая обязывает человека отреагировать. Нам не нравятся подобные вакуумные ситуации, поэтому мы пытаемся заполнить их действием – но сами вы этого не делаете, и поэтому вашему собеседнику не остается ничего другого, как заполнить вакуум самому. Вы в несколько раз увеличиваете свои шансы на успех.

Как автору и шоумену, мне приходится давать множество интервью. Это всегда доставляет мне огромное удовольствие. Мне нравится знакомиться с новыми людьми и общаться с ними. Одно из самых лучших интервью у меня было с репортером из газеты «*Die Zeit*». Благодаря ему я познакомился с Роджером Виллемсенем. Мне уже давно нравились его статьи – и вот он сам позвонил мне домой и предложил встретиться в Мюнхене. Это было незабываемо. Спустя два часа разговора Виллемсен выключил оба своих записывающих устройства (да, два диктофона – на всякий случай: он не доверяет современным электронным устройствам и считает, что их аналог – обычная кассета намного надежнее) и мы болтали еще о личном и, естественно, о музыке. Это в принципе невозможно – говорить со мной не о музыке, если разговор длится дольше пяти минут. Нам с моим техником, к примеру, приходится очень много и подолгу ездить на машине, и мы можем неделями разговаривать о музыке и не заскучать. Во время нашей беседы разговор зашел о различных методах вытягивания из своего собеседника информации. Я думал, что я не новичок в этом деле, но Роджер Виллемсен – просто гений. Нам обоим нравится метод вакуума, который я описал в примере с телефонным номером. Он функционирует примерно следующим образом: вы задаете вопрос и дожидаетесь ответа. Если вы считаете, что ответ недостаточно развернут, вы просто продолжаете молчать и ничего не говорите. Ваш собеседник, в свою очередь, почувствует этот вакуум и попытается его заполнить. В таком случае ваши шансы получить больше информации существенно возрастают, чем если бы вы продолжили задавать вопросы. Я уже предвкушаю, как буду пользоваться через несколько лет этой техникой в разговорах с детьми: «Ну, и чем же вы занимались с новым другом сегодня вечером?»

• *Стадное чувство.* Мы думаем, что нельзя обмануть большинство. Но при более близком рассмотрении этого вопроса становится абсолютно ясно, что это не так. Разве не тем же самым объясняется успех группы «Modern Talking»<sup>6</sup> или шоу «Musikantenstadl»<sup>7</sup>? О такой популярности, как у передачи «Musikantenstadl» я могу только мечтать, а пластинки «Modern Talking» имели бешеный успех во всем мире. Феноменально. Невероятно. Я вспомнил одну историю. В 1986 году я со своими родителями был в Малави, посреди джунглей. Мы в течение нескольких часов ехали на джипе по прекрасной незаселенной местности, прежде чем достигли цели. Там практически ничего не было. Но, тем не менее, в этом местечке можно было купить кока-колу, а из древнего радиоприемника разносились новые песни группы «Modern Talking». Это было доказательством того, что большинство все же тоже ошибается (не путать с книгой Джеймса Шуровьески «Мудрость большинства»...). Однако мы все глубоко убеждены, что если большинство людей делают что-то, то это, скорее всего, правильно. По этому принципу мы очень часто интуитивно принимаем решения – мы ориентируемся на других.

Такая ориентированность действует не только в переносном смысле, но и в прямом значении этого слова. Примером может служить большая пешеходная зона в большом городе. Вся площадь такого тротуара никогда не используется людьми, а в течение времени образу-

---

<sup>6</sup> Немецкий англоязычный музыкальный дуэт.

<sup>7</sup> Известное немецкое ТВ-шоу народной музыки.

ются пешеходные тропинки, по которым ходят большинство людей. И все люди автоматически идут в том же направлении, что и движение автомобильного транспорта. В Германии, как и в большинстве стран, направление движения всегда правостороннее. Мы не думаем об этом, мы просто двигаемся в потоке людей. По этой же причине на чемпионате мира по футболу 2006 года в Дортмунде футбольные болельщики Германии и Японии чуть не столкнулись в широком подземном переходе. Несмотря на то что переход был широким и места хватало всем. Обе группы шли в противоположных направлениях по одной и той же стороне и чуть не налетели друг на друга. Все просто: в Японии принято левостороннее движение.

Очевидно, мы неосознанно используем и невербальные сигналы других людей, чтобы подстроиться под них. Я часто замечаю подобное явление в самолете при посадке. Кто не знает, в какой стороне выход, сначала сомневаются, куда идти. А те, кто уже знает в каком направлении следует двигаться, идут не раздумывая. Эти действия замечают окружающие и действуют так же. Все следуют за людьми, уверенно движущимися к своей цели, так как мы думаем, что эти люди располагают достоверной информацией. Профессор доктор Йенс Краузе, изучающий поведение общества, в интервью одной из немецких газет заявил: «Сначала мы копируем поведение других, только после этого мы обдумываем его». Так мы экономим энергию. Часто подобное происходит на пешеходных светофорах – большинство людей стоит на красный свет, но, если кто-то начнет переходить улицу, многие люди следуют его примеру, не думая и не размышляя. Такое поведение ученые называют рефлексивным подражанием. («Тук, тук, тук» – это был действительно последний раз, когда я заставил вас подумать об огне.)

Даже скорость, с которой мы ходим, зависит от окружающих нас людей. Здесь действует пословица: другие города – другие нравы. Скорость движения пешеходов различна в разных странах. Это было доказано опытным путем. Я сам часто задаюсь вопросом, что могут дать подобные исследования ученым. Теперь нам известна средняя скорость движения пешеходов на разных континентах. Супер! Ясно, что человечеству нужно решать такие проблемы, как голод, СПИД или рак, – но мы исследуем скорость движения людей в разных странах. Мы так развлекаемся! Ну и прекрасно! Так или иначе, но это исследование было проведено Ричардом Вайсманом. И мне оно нравится. Итак: в городе Сингапур живут самые быстрые пешеходы. Примите мои поздравления! Житель этого города идет со скоростью 1,7 метра в секунду.

В Берлине средняя скорость пешехода составляет 1,6 метра в секунду – не плохо, но это всего лишь шестое место. Самые медленные пешеходы живут в Малави. Во время моего путешествия я этого, честно сказать, не заметил. Там люди движутся со скоростью всего 0,6 метра в секунду.

Мне вот интересно, почему же самые лучшие спринтеры в мире уроженцы из Африки, а не из Сингапура?

Как часто мы практически не контролируем наши мысли, свидетельствует не только мое упражнение с постукиванием пальцем. Об этом пишет Дэн Эрили в своей книге «Мышление помогает, но не дает результатов. Почему мы снова и снова принимаем неразумные решения». Дэн Эрили доказывает на основе многочисленных, им самим проведенных экспериментов, что мы не просто поступаем нерационально, а наша нерациональность абсолютно предсказуема. Именно на эту предсказуемость опираюсь не только я в своих выступлениях, но и рекламные агентства, продавцы и все, кто хочет в чем-то убедить других.

• *Уловка.* Представим себе, что вы хотите оформить подписку на газету через Интернет. Существует несколько предложений. В первом случае годовая подписка за онлайн-издание обойдется вам в 59 евро. Подписка на печатное издание газеты стоит 125 евро в год. Теперь самое интересное: есть еще третье предложение – вы сможете получать как печатное, так и

онлайн-издание круглый год всего за 125 евро. Годовая подписка на печатное издание стоит столько же, сколько и подписка на печатное и онлайн-издание вместе.

Где уловка? Все просто: в то время как великие умы современного маркетинга дают вам представление о продукции и ценах (по сравнению с онлайн-изданием за 59 евро в год другое предложение кажется намного дешевле), у вас внезапно появляется свое отношение к сделанному вам предложению. Практически все подписываются на двойное предложение. У людей возникает чувство, что они получают онлайн-издание в подарок. Если же вы подпишитесь только на онлайн-издание, то вам будет казаться, что вас чего-то лишили, тогда как в двойном предложении вам постоянно высылают подарок! Это полный вздор, но многие из нас попадают на этот крючок.

Мы так устроены: мы воспринимаем все, что нас окружает, по отношению друг к другу и в сравнении друг с другом – хотим мы этого или нет, – и нам очень сложно остановиться. Это касается не только товаров потребления – машин, одежды, еды, – но и наших друзей, отпуска, образования и даже наших эмоций и личных мнений! Эрили в своем следующем примере иллюстрирует, как можно использовать это человеческое свойство, чтобы заставить других приобрести что-то по определенной цене. Представьте, что вы хотите купить дом. Ваш посредник показывает вам три дома. Все они вам нравятся. Речь идет об одной новостройке и двух старых домах. Дома стоят примерно одинаково, но и здесь заложена уловка, одному из старых домов необходим капитальный ремонт крыши. Поэтому он немного дешевле, чем другой дом. Эрили абсолютно точно описал эту ситуацию.

А что выберете вы? Скорее всего, вы не станете покупать новый дом и старую недвижимость, которая требует новой крыши. Вы купите старый дом, в котором крыша еще в хорошем состоянии. Это работает следующим образом: мы выбираем то, что можем сравнить. Новый дом вы не можете сравнить ни с одной другой новостройкой, поэтому он автоматически выбывает из соревнования. Об оставшихся домах вы знаете, что одному из них необходим ремонт крыши, а другой дом – в хорошем состоянии, поэтому решение очевидно. Наши мысли в подобных случаях не свободны. Уловка работает очень просто – если кто-то хочет вам что-то продать, ему легче всего предложить вам три варианта этого продукта. Один из них не подходит принципиально, потому что его нельзя сравнивать с остальными предложениями. Оставшиеся дома можно сравнить, но здесь всегда присутствует уловка – у одного из них будет какой-нибудь маленький недостаток.

Подобные уловки особенно коварны тем, что мы почти никогда не отступаем от уже принятого решения, и не имеет значения, насколько это решение верно. Как правило, нам проще остаться при своем, нежели изменить принятое решение. Здесь такая же ситуация! Благодаря Монти Холлу это стало научно доказанным фактом. Вспомните эксперимент с тремя закрытыми дверьми или конвертами. Дополнительным фактором является то, что мы уже рассказали другим людям о принятом решении и совершили первый шаг. Как только мы это сделали, мы будем стремиться доказать окружающим, что мы держим свое слово и не отказываемся от взятых на себя обязательств.

• *Сравнение.* Следующий пример, отлично показывающий, как с помощью техники сравнения можно заставить людей приобрести товар, касается продажи домашних мини-хлебопекарен. Когда много лет тому назад подобный кухонный прибор появился на полках магазинов, на него никто не обращал внимания, никто его не покупал. Тогда институт исследования товародвижения и конъюнктуры рынка, зная о нашей дурной привычке все сравнивать, сделал блестящее предложение: он убедил производителя выпустить второй подобный прибор, но который бы стоил в два раза дороже, чем предыдущая модель. В чем смысл? Все просто: новое устройство служило номинальным значением продукта в качестве приманки.

Старая модель теперь стала более экономичной и продавалась словно (какая чудесная игра слов) горячие пирожки! Но особенно печально то, что сравнение ведет к убыткам. Оно влияет не только на наши решения, но и делает нас более несчастными.

Представьте себе, что вы претендуете на место коммерческого директора в двух фирмах. Одна фирма предлагает вам годовую зарплату в размере 150 000 евро, но все ваши коллеги зарабатывают 160 000 евро. Другая фирма предлагает вам 120 000 евро в год, однако вы знаете, что все сотрудники вашего уровня в этой фирме зарабатывают только 115 000 евро. Ученые провели исследования и выяснили, что вам легче будет принять предложение второй фирмы. Так как, сравнивая себя с другими, вы были бы намного счастливее, работая во второй фирме, несмотря даже на то, что зарабатывали бы меньше, чем в первой. Это имеет что-то общее со свободой мыслей? Это противоречит логике, но так уж мы, люди, устроены. Но у меня есть хорошая новость: пока мы знаем о существовании подобных механизмов, они влияют на нас меньше или даже совсем перестают влиять! Кроме того, в этой книге вы познакомитесь с огромным количеством методов, которые приблизят вас к идеалу свободного мышления.

• *Подмена эмоций.* Представьте себе, что вы только что перешли на другую сторону оврага глубиной 70 метров. Для чего вам пришлось идти по подвесному, шаткому, связанному из деревянных досок мосту – такому же, какой вы видели в фильмах про Индиану Джонса. Теперь представьте, что в конце моста вы столкнулись с незнакомцем. Поверьте, сейчас он покажется вам намного более симпатичным, чем если бы вы встретили его, скажем, в колбасном отделе продуктового магазина.

Психологи Дональд Дуттон и Артур Арон прославились в научных кругах благодаря следующему эксперименту. Летом 1973 года они пригласили мужчин для участия в эксперименте. Мужчинам необходимо было пройти по подвесному мосту. Мост находился недалеко от Ванкувера над глубоким ущельем, ширина которого составляла 1,5 метра, а длина – 150 метров. На другом конце моста их ждала очень привлекательная студентка. Разумеется, она стояла там не случайно...

Все мужчины, которые только что перешли мост, находились в возбужденном состоянии из-за повышенного уровня адреналина в крови. Студентка представилась Глорией и объяснила им, что пишет статью о достопримечательностях этой местности и хотела бы задать им пару вопросов. После чего последовала основная часть эксперимента: очень привлекательная студентка дала каждому мужчине свой номер телефона, на случай, если они захотят узнать больше о результатах опроса.

Немного погодя эта девушка встречается с теми же мужчинами в парке, расположенном неподалеку от ущелья. После перехода через мост прошло некоторое время, и мужчины успели успокоиться. Она рассказывает им ту же историю и в конце дает свою визитку. Но на этот раз она представилась Донной. В течение нескольких дней 13 из 25 мужчин позвонили Глории. А Донне позвонили всего 7. Именно на этот результат и рассчитывали Дуттон и Арон. Благодаря этому эксперименту они смогли подтвердить свою гипотезу: возбужденные своим подвигом, с зашкаливающим адреналином в крови, герои были физически возбуждены. Это состояние было абсолютно нормальным результатом недавнего переживания – перехода опасного участка местности по не самому надежному мосту. Но они связали свое эмоциональное возбуждение не с его истинной причиной, а с красивой студенткой. Психологи называют это ошибочной атрибуцией. Мужчины неосознанно решили, что их возбуждение, повышенное сердцебиение и дрожание коленок вызвала привлекательная девушка, а не подвесной мост. Они захотели еще раз встретиться с привлекательной женщиной и поэтому позвонили Глории.

В парке адреналин уже опустился до нормального уровня, так как прошло достаточно много времени и мужчины успокоились. Теперь они не ощущали тех эмоций, которые были у них сразу после прохождения препятствия. Именно поэтому Донна не вызвала такого интереса, как Глория.

Подобные ошибочные атрибуции являются прекрасным примером того, насколько мы не свободны, когда речь идет о наших мыслях. Мы чувствуем наши эмоции и автоматически отвечаем на них действиями, при этом не понимая, что именно было раздражителем. Если мы хотим познакомиться с кем-то и вызвать интерес к своей персоне, нам не стоит приглашать его в скучный ресторан, а лучше посмотреть захватывающий триллер, покататься на американских горках или полазать по скалам. В этом случае у вас больше шансов, что вы будете выглядеть в глазах своего спутника более привлекательно. То же самое касается родителей, которые запрещают своим тинейджерам встречаться с объектами их вожделения. Подростки будут видаться друг с другом в любом случае, а тайные встречи лишь сделают их отношения еще более захватывающими. Возбуждение, которое они будут испытывать, ошибочно будет приписываться «нежелательным» друзьям. Запреты приводят к точно противоположной цели – они делают возлюбленного или возлюбленную еще привлекательнее. Это и есть ошибочная атрибуция. Совсем запутались? Свобода воли, даже с научной точки зрения, только иллюзия. Что еще мы можем сделать, чтобы напасть на нужный след нашего мышления?

## Как увидеть мысли?

Есть устройство, вокруг которого сложены сотни мифов. Простой инструмент, но как только о нем упоминают, он сразу же вызывает множество разногласий. Это маленький предмет, которым часто пользуются шарлатаны. Но многим другим людям он оказал неоценимые услуги. Средство, благодаря которому можно увидеть мысли – это маятник.

Пожалуйста, не торопитесь бросать эту книгу в огонь. Давайте вместе разберемся в этом вопросе. Я обещаю, что в этой главе речь не пойдет о том, как с помощью маятника стать счастливым. Мы не будем заваривать чай и рассуждать об оккультизме. Вместо этого мы воспользуемся маятником, чтобы увидеть наши мысли. Если у вас уже есть маятник – замечательно. Если нет, вы легко сделаете его своими руками. Вы можете привязать кольцо или ключ к тонкой нити. Или вместо маятника использовать вашу цепочку с подвеской. Работает все, что способно раскачиваться.

### УПРАЖНЕНИЕ С МАЯТНИКОМ № 1

- *Держите маятник в правой руке между большим и указательным пальцем. Вес маятника висит на другом конце цепочки и практически не двигается. Теперь смотрите на вес и постоянно думайте о том, что он должен раскачиваться из стороны в сторону. Пожалуйста, только представляйте это движение! Постоянно думайте о нем и представляйте, как маятник раскачивается – сначала медленно, потом более интенсивно. Подождите немного, и маятник начнет раскачиваться, как вы и представляли.*

- *Если сила вашего воображения достаточна, маятник начнет раскачиваться именно в том направлении, в котором вы хотели. Это может не сработать только в том случае, если вы этого не достаточно сильно хотите. Будьте терпеливы, и вы увидите, как маятник начнет раскачиваться.*

- *Если движение началось, мысленно усиливайте его, и маятник начнет раскачиваться сильнее. Потом прикажите маятнику остановиться – его движение замедлится, и он полностью остановится.*

#### Упражнение с маятником № 2

- *Скажите маятнику, держа его в руке, что он должен двигаться по часовой стрелке и описать круг. После чего амплитуда и скорость его движения должна увеличиться.*

Энергия следует за концентрацией. То, что маятник приходит в движение, можно объяснить так называемыми подсознательными движениями: если мы постоянно думаем о движении, тогда мы автоматически, не замечая этого, начинаем незаметно двигать рукой. Маятник делает эти движения заметными. Вот и все! Почему мы движем рукой, если думаем об этом, еще неизвестно. Если вы хотите узнать об этом больше, я советую вам прочитать мою первую книгу «Я знаю, о чем ты думаешь». В ней я подробно описал взаимодействие наших мыслей и нашего тела. Еще одним превосходным примером будет следующий эксперимент. Для этого вам понадобятся стакан, линейка и, конечно, маятник.

#### ЭКСПЕРИМЕНТ С МАЯТНИКОМ

- *Положите линейку на стол. Примерно в 10 сантиметрах от нее поставьте стакан.*

- *Дайте маятник своему другу. Он должен спокойно держать маятник в нескольких сантиметрах над линейкой. Лучшие всего без опоры для локтя.*

- *Попросите вашего друга сконцентрироваться на длине линейки. Когда он достаточно сильно сконцентрируется, маятник начнет двигаться вдоль линейки.*

- *Остановите маятник и попросите вашего партнера держать маятник над стаканом и сконцентрироваться на его ободке. Вскоре после этого маятник начнет описывать круг. Это получается почти у каждого.*

Во время моего второго турне я вставил в программу эксперименты с маятником. Так как приглашать одного зрителя из нескольких сотен на сцену и ждать, когда маятник в его руках начнет раскачиваться, абсолютно нецелесообразно, я придумал нечто другое. На входе каждому зрителю раздали по маятнику. Маятник представлял собой свинцовый грузик, закрепленный на нити. Я выражаю безграничную благодарность своей жене, которая по вечерам перед телевизором делала их. Целый сезон любимого сериала жены сопровождался рукоделием маятников. Нам повезло, что сериал «Остаться в живых» еще не вышел. Мы его обожаем, потому что по причине отсутствия реквизита этот номер никогда не вошел бы в мою программу. Также спасибо большинству зрителей, которые в конце программы, по моей просьбе, вернули маятники обратно. Из 1500 маятников нам вернули почти 1200. Спасибо за вашу честность!

Во время программы я попросил зрителей взять маятники и, как описано выше, двигать их силой мысли. У большинства людей это получилось с первого раза. Но моя цель была другой: я хотел посмотреть, у кого маятник будет раскачиваться сильнее всего. Поэтому я попросил зрителей закрыть глаза, а сам ходил по рядам и смотрел. В конце эксперимента я вернулся на сцену, разрешил открыть глаза и попросил человека из верхнего ряда, у которого маятник раскачивался особенно сильно, быть моим ассистентом во втором эксперименте.

Вы можете поступить так же и сначала протестировать нескольких человек перед тем, как показать этот номер своим друзьям. Заставьте людей двигать маятником с помощью силы мысли. Тех, у кого это получается лучше всего, возьмите в ассистенты для следующей части номера. Несколько вариаций предлагаемого эксперимента:

### ЭКСПЕРИМЕНТ «У ЛЖИ НОГИ КОРОТКИ»

*Маятник в качестве детектора лжи может послужить вам следующим образом:*

- Сначала вам нужно определить, какое движение маятника будет означать «да» и какое движение – «нет». Скажите своему партнеру, что маятник должен вращаться по кругу, если он думает «да», и справа налево, если он думает «нет».

- Для проверки задайте несколько вопросов. Предположим, вашего испытуемого зовут Марком. Тогда вы спросите его: «Тебя зовут Мария?» Дайте ему время, чтобы сконцентрироваться и заставить маятник двигаться из стороны в сторону.

- Потом поставьте вопрос, на который он даст положительный ответ. Назовите, к примеру, сегодняшней день недели и спросите, скажем, во вторник: «Сегодня вторник?» Маятник должен будет вращаться по кругу. Таким образом вы настроили маятник – вы знаете траекторию его движения и что она означает.

- Теперь ваш участник должен придумать число от 1 до 10, а потом записать его на листке, так чтобы вы его не увидели, и спрятать в карман своих брюк. Участник должен свободно держать маятник перед собой. Объясните ему, что с этого момента он может говорить с вами только с помощью своих мыслей и маятника. Он не должен произносить ни слова.

- Спросите: «Ты написал на листке единицу?» Если маятник начнет раскачиваться из стороны в сторону, значит, ответ «нет».

- Следующим вопросом будет: «Ты написал двойку?» и т. д.

- Дайте участнику достаточно времени сконцентрироваться на конкретном движении. Даже если ваш испытуемый попытается контролировать движения маятника, вы сможете понять, о каком числе он думает. Так как маятник в самом начале покажет верный ответ. Этот момент длится недолго, но чаще всего его можно заметить. Если вы сами выберете зрителя, шансы ошибиться очень малы.

Маятник может показать то, о чем мы думаем. Теперь вы можете читать мысли своих близких. Больше всего удивляются сами испытуемые, так как они даже не подозревают, что сами неосознанно двигают маятником.

### ЭКСПЕРИМЕНТ С МАЯТНИКОМ И ПРЕДМЕТОМ

- Выложите на стол от 7 до 10 предметов. Ваш участник должен выбрать один из этих предметов. После чего попросите держать маятник над каждым предметом по очереди. Над предметом, который он выбрал, он должен думать «да», над всеми другими – «нет». Маятник начнет вращаться по кругу над предметом, выбранным участником.

Следующий эксперимент, который был частью моей программы, еще раз продемонстрирует, как с помощью маятника можно увидеть наши мысли.

### ЭКСПЕРИМЕНТ С ИГРАЛЬНОЙ КАРТОЙ

*Зрителя просят подумать о конкретной игральной карте. Предположим, он думает о червовой пятерке – но вы этого пока не знаете.*

- Дайте ему маятник и спросите: «Это красная карта?» Если маятник движется по кругу, вы правильно предположили.

- *Потом спросите: «Это бубны?» Если маятник качается из стороны в сторону, то вы знаете, что участник загадал червовую карту.*
- *Затем спросите, с рисунком ли была игральная карта – то есть валет, дама, король или туз (туз, конечно, не может считаться рисунком, но так процесс идет быстрее). Если маятник отвечает «нет», то сделайте все так, как описано на странице 62 в эксперименте «У лжи ноги коротки». Если маятник описывает круг, то назовите карту и спросите, правилен ли ваш ответ. И вы вновь увидите, что маятник движется по кругу.*

## **Новое из мира мыслей**

Каждый день люди принимают решения – важные и не очень. Разумеется, они не всегда руководствуются своим логическим мышлением и разумом. Можно даже с уверенностью сказать, что эмоции, социальные факторы и опыт играют в этом деле решающую роль. Но оба эти фактора сильно взаимосвязаны. Это имеет свои положительные и отрицательные стороны, и для каждого человека они разные.

Понять, почему то или иное решение было принято так, а не иначе, очень сложно. Из чего состоит материя, из которой принимаются решения? Ученые-нейробиологи исследуют данный феномен уже больше 50 лет – и каждый раз приходят к разным результатам. В своих экспериментах им удалось, к примеру, установить, что за 10 секунд до того, как пациент примет окончательное решение, по его мозговой активности можно узнать, какое решение он примет. Это удивительно!

## **Наполовину полный – это больше, чем наполовину пустой**

И это тоже зависит от точки зрения. Тезис: два различных восприятия одного и того же ведут к различным решениям. То, что при этом человек не всегда пользуется своей рациональностью и часто склоняется к нелогичным моделям поведения, доказали психологи Амос Тверски и Даниэль Канеман, который в 2002 получил всемирно известный приз в области экономики. Их эксперимент, так называемая теория перспектив, исследует фазы принятия решения индивидуумом в момент риска. В результате выяснилось, что человек учится больше на проигрышах, чем на выигрышах, и чаще стремится избежать отрицательного опыта, нежели получить положительный.

Ученые просили участников эксперимента, разделенных на две группы, представить себе, что от их решения зависит жизнь 600 человек. У первой группы было два варианта действий. Первое заключалось в том, что 200 человек можно будет спасти. Второе в том, что 33 % всех людей смогут спастись, но остальные 66 % в любом случае погибнут. Большинство участников выбрали первый вариант. Другой группе задали тот же вопрос, но с немного переформулированными ответами: в случае первого варианта подчеркивалось, что 400 человек погибнут, что подразумевает абсолютно равный первому варианту результат, выбранный первой группой. Второй вариант для этой группы состоял в том, что вероятность того, что все смогут спастись, – один к трем, а что все погибнут – два к трем. Большинство людей из второй группы выбрали второй вариант, несмотря на то что результат обоих вариантов как у первой, так и у второй группы был одинаков.

Решающим фактором была точка зрения. Именно она влияла на подсознательном уровне на ответы участников эксперимента. То, что в первом варианте только подразумевалось (что 400 человек погибнут), во втором было четко произнесено. Это значит, что в принятии решения играет часто существенную роль способ изложения ситуации. Желание

с помощью своего решения делать добро, руководит человеком и заставляет забывать о возможных негативных последствиях. Если же человеку излагают только отрицательную сторону, он в большинстве случаев пытается отказаться от такого решения. Более подробно вы узнаете об этом во второй главе под названием «Рефрейминг – перспективное изменение точки зрения».

## **Что говорят другие?**

На наши решения влияют воспоминания и индивидуальный опыт. Сама ситуация может оцениваться человеком по-разному. Чаще всего это зависит от того, как часто человек сталкивался с подобными ситуациями. При этом люди привыкли полагаться на нормы общественного поведения или на шестое чувство. Не стоит также забывать окружающих людей, навязывающих нам, что хорошо, а что плохо.

Грегори Бернс из университета Эмори в Атланте и Рид Монтегю из медицинского колледжа Бэйлора в Хьюстоне исследовали эту связь. Используя функциональный магнитно-резонансный томограф, они проследили на экране за активностью мозга участников эксперимента. Гиперсканер передавал на экран картинку с изменениями активности различных веществ в мозге в качестве реакции на внешние раздражители. Находясь в сканере, добровольцы участвовали в симулированном онлайн-аукционе.

Исследователи пришли к удивительным результатам. Области мозга, отвечающие за систему вознаграждения, показали, что фронтальная кора и стриатум (структура конечного мозга) работали интенсивнее, если у человека было больше конкурентов. Эти области мозга связаны с миндалевидным телом, которое регулирует выделение гормона дофамина, участвует в формировании мотиваций и ощущения счастья и тем самым отвечает за человеческий спектр эмоций. Цена за лот, которую называли другие люди, заставляла активизироваться определенные мозговые процессы, из-за чего испытуемые сильно переоценивали его стоимость. Поэтому участники называли более высокую цену. Знание того, что другие люди хотят заполучить эту вещь, заставляет человека рассматривать ее в гораздо более перспективном свете, что в обычной ситуации кажется импульсивным и необдуманным.

## **Теория игр или дилемма заключенного?**

Эта же группа ученых изучала активность различных участков мозга у добровольцев, которым необходимо было принять решение, от которого зависели судьбы других людей. В это же время его собственная судьба была в чужих руках.

Монтегю и Бернс исследовали работу мозга 36 добровольцев, которые были разделены на две противоборствующие группы. Первым подобный эксперимент провел математик Джон фон Нойманн из Австро-Венгрии, который позже переехал в США. Он вместе с экономистом Оскаром Моргенштерном и их научным трудом «Теория игр и экономического поведения» заложили в середине прошлого столетия основу для наших современников, которые более детально занимаются этой темой. В различных ситуациях решения одних людей зависели от решений других.

Самым знаменитым вариантом ситуаций стала дилемма заключенного (см. также стр. 99). Классическая формулировка дилеммы заключенного такова. Двое преступников попали примерно в одно и то же время на сходных преступлениях. Кто-то из них совершил преступление, но не известно, кто именно. Есть основания полагать, что они действовали по сговору, и полиция, изолировав их друг от друга, предлагает каждому из них одну и ту же сделку. Если один свидетельствует против другого, а тот хранит молчание, то первый освобождается за помощь следствию, а второй получает срок лишения свободы в размере 5

лет. Если один из двоих сознается в преступлении, ему дадут 4 года лишения свободы. Если молчат оба, их деяние проходит по более легкой статье и они приговариваются к 2 годам. Каждый заключенный выбирает – молчать или свидетельствовать против другого. Однако ни один из них не знает точно, что сделает другой. Многочисленные повторения данного эксперимента показали, что чаще всего кто-нибудь добровольно сознается в преступлении. Риск молчать, надеясь, что другой обвиняемый делает то же самое, чтобы получить минимальный срок, очень велик. Скорее всего, один предаст другого, чтобы избежать срока, а другому дадут максимальный срок лишения свободы. Разумеется, вариант, когда испытуемые обвиняют друг друга, надеясь остаться безнаказанными, встречается не реже.

Чаще всего кто-нибудь из заключенных решает сознаться в преступлении и тем самым избежать пятого года тюрьмы, а заодно не потерять благосклонность своего сообщника. Во внимание принимались не только своя собственная выгода, но и возможные последствия. На результат эксперимента влияли самоотверженность, солидарность и корысть.

### **Я знаю, чего ты хочешь**

Бернс и Монтегю разработали также так называемую модель предсказаний, с помощью которой можно предсказать реакцию нейронных сетей на различные ситуации. Сначала эксперимент проводился на макаках-резусах. Обезьяны должны были заслужить себе фрукт, который они могли выбрать самостоятельно. Результат не оправдал ожиданий: несмотря на то что можно было предсказать нейронные последовательности, которые направляли обезьяну выбрать себе фрукт, ученым не удалось установить, какой именно фрукт выбирала обезьяна. Математическая формула нашего мышления до сих пор остается утопией.

### **Материя, из которой состоят мысли**

Человеческими решениями также можно манипулировать за счет воздействия на нейромедиаторы. Роберт Роджер из центра исследования магнитно-резонансной томографии при оксфордском университете вводил добровольцам, участвующим в эксперименте, различные биокатализаторы, которые, как выяснилось, влияли на принимаемые людьми решения. Первой группе ввели 80 мг обычных бета-блокаторов – пропанадола, другая группа получила аминокислотный напиток. После чего первой группе было намного сложнее оценить большие и малые потери. Бета-блокаторы препятствовали действию гормона, отвечающего за стрессоустойчивость – норадреналина. Из-за принятия аминокислотного напитка у участников второй группы не усвоился триптофан. Речь идет о предшественнике серотонина, отвечающего за эмоции, недостаток которого может вызывать депрессии. Вторая же группа не видела особой разницы между большими и малыми вознаграждениями. Таким образом, Роджер пришел к выводу, что норадреналин влияет на оценку значимости потерь, а серотонин влияет на оценку значимости вознаграждений. Если организм лишит того или иного вещества, то это может привести к существенным последствиям. Если злоупотреблять этим знанием, оно может быть очень опасным.

## **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.