

A promotional poster for a mentalism performance. The central figure is a man with dark hair and a goatee, wearing a black beanie and a black jacket over a black shirt. He is looking directly at the camera with a serious expression. His right hand is raised, showing a ring on his ring finger. The background is dark with a vibrant, multi-colored digital glitch or pixelated pattern. The text is in a bold, white, sans-serif font, with the title 'ФЕНОМЕН МЕНТАЛИЗМА' being the largest and most prominent. The name 'ИСА БАГИРОВ' is at the top, and 'ГИПНОЗ И АБСУРДЫ СОЗНАНИЯ' is at the bottom.

ИСА БАГИРОВ

ФЕНОМЕН
МЕНТАЛИЗМА

ГИПНОЗ И АБСУРДЫ СОЗНАНИЯ

Иса Багиров

Феномен ментализма: гипноз и абсурды сознания

*Текст книги предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=38013236*

*Феномен ментализма. Гипноз и абсурды сознания: АСТ; Москва; 2018
ISBN 978-5-17-110420-7*

Аннотация

Жизнь не ставит перед людьми неподъемных задач – каждый из нас может сотворить свое «чудо» сам, реализовать свои скрытые возможности и раскрыть потенциальные сильные стороны. Ментально изменить свою жизнь возможно, надо только выйти на правильный путь и определить свою цель. Ментализм – на самом деле не столько вид исполнительского искусства, сколько прежде всего наука, с помощью которой ваше тело, зрение, слух, обоняние и ум становятся сверхточным безотказным инструментом. Именно они – наше тело, сознание, подсознательное – выводят вас на новый уровень осознанности жизни, именно они способны творить чудеса с вашим же окружением! Помните, никто не проживет вашу судьбу за вас! В своей книге я хочу указать вам путь ментальной осознанности, провести по коридорам нашего мышления и закоулкам бессознательного, использовать новейшие наработки в

области гипноза и психотехник для нормализации вашей жизни и судьбы. Ведь никакие изменения в вашей судьбе не произойдут, если вы не откроете глаза на мир, не увидите свою ситуацию в реальном свете, не отбросите «клюку» беспомощности. И я хочу дать вам универсальный инструмент, который изменит ваш внутренний и внешний мир. Нет ничего невозможного, пока мы живы, пока надеемся, пока у нас есть цель!

Содержание

Вступление	5
Глава I	8
О сознании	8
О гипнозе	14
О психотипах	22
О «якорях»	26
Глава II	31
О внимании	31
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Иса Багиров

Феномен ментализма

Гипноз и абсурды сознания

Вступление

Если вы рассчитываете, что по прочтении этой книги случится чудо и удача станет вашей спутницей без всяких усилий, хочу вас разочаровать: я не продавец чудес. Больше того – я в них... не верю.

Я расскажу вам, почему удача, будь то бизнес или любовь, не приходит к тем, кто плывет по течению. Да, случаются ситуации, когда люди не знают, как справиться с проблемами и им хочется, чтобы все решилось простым «экстрасенсорным» способом. Но я не тот, кто будет подкреплять в вас чувство беспомощности. У меня нет «быстродействующих рецептов» легкого счастья. Зато я знаю, что любая растерянность перед сложными обстоятельствами – приобретенное, а не врожденное качество. А значит, бессилие всегда можно обратить в силу.

Жизнь не ставит перед нами неподъемных задач. И каждый человек может сотворить свое «чудо» сам... Если только у него нет блоков на подсознательном уровне.

Большинство заболеваний носят психосоматический характер в том числе. Негативные подсознательные программы передаются по наследству. Фобии не проходят наподобие гематом. А взывать к голосу разума человека с угнетенным подсознанием так же бессмысленно, как водить его по психотерапевтам и экстрасенсам.

Я объясню вам, почему нельзя усилием воли избавиться от токсичных мыслей и повторяющихся негативных ситуаций, приведу примеры из своей практики с детальным анализом фобий, из-за которых эти ситуации возникли. Читатель научится сам искать корень своих проблем. Я расскажу, как убрать страх раз и навсегда, изложу механизмы «чистки» подсознания.

А главное – я поделюсь с вами своим опытом менталиста. Кто такой менталист? Люди, посетившие мои шоу, скажут: экстрасенс. Ведь он угадывает и внушает мысли, перемножает в уме шестизначные цифры, владеет гипнозом, демонстрирует трюки, которые иначе как магией не назовешь.

Но никакого отношения к чудесам непонятной природы ментализм, естественно, не имеет. Это наука, с помощью которой ваше тело, зрение, слух, обоняние и ум становится сверхточным безотказным инструментом. Скажу по секрету, в науке ментализма не существует ни школ, ни учителей. Чтобы овладеть ею, нужно пройти большой самостоятельный путь.

У меня на этом пути не было надежных проводников. Но

если вы намерены изменить свою судьбу, эта книга станет вашим первым шагом к пониманию главного закона жизни: невозможного нет.

Надеюсь, мой пример будет для вас и поддержкой, и мотивацией. Ведь недаром зрители считают меня почти магом. А между тем я – обычный человек, как и вы. С той лишь разницей, что мне удалось развить в себе навыки и умения, которые кажутся чудом.

Глава I

Внушение

О сознании

Что такое – сознание? Точная наука с ответом затрудняется, вопрос считается философским. Почему? Может, потому что наука неизбежно встает перед выводом: сознание – это не только духовная субстанция. Это еще и материальная сила.

Простой пример: пчелы. Безусловно, с точки зрения пчел, каждая из них – отдельная личность с индивидуальным сознанием. Но если взглянуть свысока – глазами человека? Пчелы кажутся частью пчелиного улья, ведь все они выполняют команды коллективного разума.

Люди, как и пчелы, впрочем, как и слоны или другие представители фауны, обладают обоими видами сознания. Да, все мы – индивидуальны, живем отдельной друг от друга жизнью. И все же – все мы находимся в подчинении коллективного сознания, выполняем его команды, не отдавая себе в этом отчета.

Но что такое индивидуальное сознание, наше «Я»? Тонкая надстройка личного опыта. А что под ним?

Под ним – подвалы и провалы бессознательного, тайники всего родового опыта, все страхи предков и наши собственные страхи. Из этих провалов к нам приходят сны, которые кажутся вещими. Но большинство вряд ли задумывается над природой этих снов. Почему стоит подвергать анализу свои сновидения, мы поговорим отдельно.

А теперь посмотрим на коллективное сознание – планетарное «Я». Земля – подобие того же муравейника. Все наши маленькие задачи – лишь отработка общей цели одного гигантского социума. Какая это цель, догадаться не трудно: продолжение жизни. Все сплетено воедино, живет как единый живой организм, и даже войны – лишь болезни этого организма разной степени тяжести.

Но если коллективное сознательное представить еще как-то можно, то охватить разумом коллективное бессознательное почти нереально. Это необъятное как космос, древнее, уж точно старше Адама и Евы, хранилище всего и вся. У этого хранилища есть свое название: нуминозный, то есть «божественный» опыт человечества.

Недаром говорят: то, что мы можем представить – существует. Ведь человеческое «Я» находится в единстве со всей Вселенной. Мы можем представить форму жизни или явление, к которым никогда не имели ни малейшего отношения – и их бытие будет доказано: таких примеров множество.

А еще нас порой озаряют видения – мы будто мгновенно сканируем личность других людей, проникаем в их «го-

лову», понимаем их мысли, настроения, намерения. Многие испытывают эти состояния провидения, но, опять же, редко кто размышляет об их природе.

А стоило бы задуматься. Ведь каждый из нас находится во власти внушения, продиктованного коллективным бессознательным.

Вся наша жизнь окружена внушением. Все наши поступки и все ситуации, в которых мы находимся, словом, – все наше сознание подчинено гигантской силе коллективного бессознательного. Это данность, от нее не уйти. Да и что было бы с человеком, у которого стерт «божественный» опыт? С человеком, лишенным всех неявных связей с миром? Может ли клон иметь нуминозные/божественные переживания?

Впрочем, наш разговор не о клонах.

Коллективное бессознательное подчиняет нас на каждом шагу, но мы не замечаем этого, не подозреваем, чем продиктованы те или иные наши поступки. Мы слишком малы перед грандиозностью коллективного бессознательного.

Зато мы можем пронаблюдать, как влияет на нас коллективное сознательное. Как? Очень просто!

Нам внушают, как питаться, одеваться, что любить и что ненавидеть, чему поклоняться, какие гаджеты использовать – и так далее. Коллективное сознательное – это бесперебойные потоки общедоступной информации, а информация – та же пища. Эти потоки внедряются в наш мозг ежеминутно, и им нет числа. Они нацелены на то, чтобы мы, в конечном

счете, приняли чужие мысли и идеи за свои. И нам действительно кажется, что мы мыслим независимо или делаем тот или иной выбор самостоятельно.

Но порой жизнь подкидывает эпизоды, которые, казалось бы, вообще не поддаются анализу. Вот эти-то эпизоды и привлекли мое внимание, когда я был еще подростком. Я стал разбираться: почему произошло то или иное событие, что я при этом делал и как реагировал, каковы предшествующие причины, как повлияли окружающие меня знакомые и незнакомые люди на эти причины и так далее.

У меня очень хорошая память, в большей степени аудиальная, то есть слуховая. Подозреваю, что ее развитие не обошлось без влияния мамы – актрисы, ведь заучивание ролей – часть ее профессии, у всех актеров слуховая память развита лучше.

В раннем детстве мама постепенно приобрела для меня настоящую коллекцию пластинок с записями сказок в исполнении лучших советских актеров с прекрасным музыкальным сопровождением. Я не уставал их слушать, одну за другой, одну за другой. Спустя какое-то время я повторял эти сказки слово в слово (сейчас-то я понимаю, как важно родителям учить с детьми стихи, тренируя их память).

Потом пришло время телевизора. Бесконечные бразильские сериалы стали фоном всей жизни, куда ни зайдешь – отовсюду неслись «мыльные» реплики. Знаете, после какого сериала в Советском Союзе дачи стали называть «фазен-

дами»? Правильно: после «Рабыни Изауры». Я до сих пор помню все имена создателей и персонажей «мыльных мелодрам» той поры. Серьезно – разбудите меня ночью, и я произнесу их списком или по отдельности. А еще – все рекламные слоганы конца восьмидесятых, они прочно засели в моей голове. И множество другой информации, нужной и не нужной...

Надо ли говорить, что учеба не представляла для меня сложности? Я все запоминал моментально.

Не скажу, что какой-либо вид памяти особенно важен в работе менталиста. Если только речь не идет о методах дедукции и колдридинга, то есть так называемого «холодного чтения», когда первая информация считывается с внешнего облика человека. Холодное чтение всегда используется любым менталистом, гипнологом, гадалкой и даже хорошим уголовным следователем.

О тренировке памяти мы поговорим чуть позже. А пока скажу лишь, что постепенно я развил в себе склонность анализировать, а значит и запоминать все события своей жизни. Зачем мне это нужно? Представьте аккуратную картотеку, в которой архивист по щелчку клиента моментально находит самую нужную и максимально полную информацию. Так вот, я – такой архивист в бесконечной картотеке своей памяти.

Я могу с легкостью мысленно вернуться в любой день из своего прошлого, отследить всю цепочку взаимосвязей с

предыдущими и последующими эпизодами и таким образом понять закономерность сегодняшних событий. И понимает-ся, это дает мне возможность прогнозировать будущее. Острая и точная память – гарантия того, что человек совершит меньше ошибок и сможет прожить полноценную, яркую, осознанную жизнь. Помните об этом...

Природа берет свое. Я понимал: во мне есть определенная предрасположенность. И я уверен, психолог из меня получился лучше, чем если бы я выбрал, скажем, работу резчика по металлу.

И однажды, пытаясь сложить пазлы из разрозненных фраз, намеков, жестов и фактов в единую картину, я понял, что существует определенная система, управляющая миром. На том этапе жизни я определил эту систему как перенесение уже пережитого опыта в существующий момент.

Меня так увлекло мое «открытие», что я начал проверять его на других. При этом я использовал приемы невербального внушения, то есть интонации, жесты, взгляды, паузы, тембр голоса и так далее. Мои эксперименты только укрепили меня: да, система есть, и она работает безотказно!

Мы действительно можем предугадать события, передать другому человеку свою мысль, заставить совершить какое-то действие, внушить линию поведения. Это не гипноз. Но это намного круче гипноза!

Правда, до конца осознать свой вывод я смог, лишь изучив гипноз.

О гипнозе

О гипнозе пишут, снимают фильмы, рассказывают мифы и небылицы, приписывают ему фантастические свойства.

И правильно делают! Гипноз как явление того стоит. Мы знаем о гипнозе лишь малую часть, это можно сравнить с вершиной айсберга. Остальное скрыто в потемках бессознательного.

Начнем с того, что гипноз не является изобретением человечества, гипнозом обладают и многие животные. Но не нужно путать гипнотическое состояние с катаплексией, когда из-за сильного испуга животные становятся неподвижными и не реагируют на раздражители. То же состояния оценивания из-за страха испытывают люди.

Гипноз – это состояние высокой степени фокусировки внимания, когда гипнотизируемый способен сосредоточиться лишь на одной мысли или ощущении. Причем есть разница между классическим, эстрадным и уличным, или криминальным, гипнозом.

Классический гипноз помогает выудить из глубин подсознания нужное прочно забытое воспоминание. Прodelав определенную работу с этим воспоминанием, гипнотизируемый может пересилить свои страхи.

Эстрадный гипноз – это метод отсеивания наиболее гипнабельных личностей из большой аудитории. Чем больше

зал – тем больше вероятность того, что там попадутся гипнабельные люди.

Криминальный гипноз опасен не только тем, что вы можете очнуться с опустошенным кошельком и не будете помнить, почему он пуст: с помощью запрещенных техник можно «вырвать» из памяти важные события или даже полностью обезличить человека.

Но можно ли загипнотизировать любого? Не факт.

Есть такой термин: **гипнабельность**. Это некий параметр мозговой деятельности. Есть люди, которые постоянно контролируют свой мыслительный процесс. Им нужно постоянно о чем-то думать, они не могут «отпускать» свои мысли. А есть люди, которые – раз, задумаются и витают в облаках. То есть умение отключить поток мыслей – это один из показателей возможности войти в гипнотическое состояние.

Дети и подростки гипнотическому влиянию поддаются легче. Люди с проблемной психикой и психотравмами – гипнабельны в большей степени, чем остальные. Те, кто быстро засыпают – могут так же быстро отключить поток мыслей, поэтому в данном случае тоже есть вероятность, что они хорошо поддаются гипнозу. И не факт, что женщины гипнабельнее мужчин, хотя такой миф существует.

Если рассуждать обобщенно, гипнабельный человек должен иметь способность концентрировать внимание, уметь уступать лидерство и быть эмоционально открытым. Осталь-

ные свойства личности не столь уж важны, так же как не важно, имеет ли человек диплом о высшем образовании, какая у него физическая конституция, европеец он или азиат. Но все, конечно, относительно. Оценка гипнабельности чаще всего носит лишь возможный характер.

Итак, прежде всего гипнолог определяет гипнабельность человека. Даже если она низка, всегда можно прибегнуть к определенным наработкам, чтобы углубить состояние гипнабельности вплоть до сомнамбулизма.

Существуют техники принудительного введения в состояние гипноза. Если речь идет о так называемых шоковых методиках, то тут с помощью различных эффектов, в том числе эффекта неожиданности, используется резкий звук – удар, свет, чтобы погрузить человека в нужное состояние, а потом дать ему команду.

Особый метод – это *перегруз модальностей*. Такой метод используется на улице, когда у человека одновременно перегружаются все его типы восприятия с последующим наведением транса.

Шоковые методики можно использовать в работе, но лишь в случае, когда не эффективны другие формы наведения транса. Шоковый метод помогает не всем, он воспринимается иначе, ведь в ход идет резкость, грубость. Я бы советовал применять его лишь тогда, когда не получается ввести человека в требуемое гипнотическое состояние.

«Табу» в использовании запретных техник каждый гип-

нотизер устанавливает для себя сам. Я знаком со всеми видами гипноза, но для меня шоковые приемы неприемлемы по соображениям морали. Исключение составляют безобидные демонстрационные моменты и работа на телевидении.

Существует так называемая теория 10 000 часов. Совершенно в любой отрасли знаний человек может достичь наивысшего результата, если он потратит 10 000 часов на свое обучение и занятия в определенной сфере. То есть, спустя 10 000 часов мы будем иметь профессионала высшего уровня. Соответственно, если на обучение ушло вдвое меньше времени, то на выходе будет хороший мастер своего дела, специалист. Еще меньше – и мы получим мастера более низкой квалификации. Но 10 000 часов – это золотое правило подлинного эксперта.

И все же гипноз в ряду всевозможных навыков и талантов составляет, пожалуй, единственное исключение. Бывает так, что дар гипноза дается от рождения. Мама рассказывала мне историю, которую слышала от своего деда: в его селе жили два брата, умеющие создавать массовые визуальные галлюцинации. Например: идут девки по селу, а братья-гипнотизеры кричат: ливень пошел! Девки быстро подхватывают юбки и бегом по домам, как будто бы и вправду небеса разродились ливнем. Или другой пример: заскочат братья к кому-нибудь в дом, и орут: волки! В доме – переполох, мужики хватаются за рогатины, бабы визжат...

Ни в коем случае не хочу как-то задеть чувства верую-

щих, но есть версия, что Иисус был гипнотерапевтом. Не берусь ни утверждать, ни опровергать. Но если размышлять в духе рационалистического отрицания чудес, многое может служить на пользу этой версии. С точки зрения гипнолога объяснимы и пир из пяти хлебов, и вино из воды, и хождение по воде, и даже явления Иисуса после Воскресения – ведь соратники Христа могли быть подвергнуты гипнотическим внушениям заранее.

Индийские факиры умели проходить сквозь огонь, изменять свою внешность, летать, оживлять камни... Конечно, и эти трюки – лишь массовый гипноз.

В чем главный секрет успешного гипнолога? **В несокрушимой уверенности в себе и в сокрушающем любые преграды таланте внушения.** Значит, первое, что должен воспитывать в себе будущий гипнолог: сила воли или, если брать шире – характер.

Когда я учился владеть собой, а это – важнейшая способность для менталиста, приходилось идти на разные эксперименты, которые для меня могли заканчиваться далеко не безобидно. Например, я подбегал к прохожим на улице и пытался проверить на них эффект внушения. Получалось не всегда.

Конфликтные ситуации у гипнологов, работающих на публику, случаются чаще, чем хотелось бы. В моей практике один только проект «Звезды под гипнозом» чего стоит. Люди, сталкиваясь с гипнологом, чаще всего начинают бра-

вировать: давай-давай, все равно я ни во что «такое» не верю! Такая реакция – типичная. Как и обратная реакция – изумления после сеанса. К этому просто нужно привыкнуть. Впрочем, свои положительные и негативные стороны есть в любой профессии.

Собственные эмоции для гипнолога вторичны. Как ты к человеку относишься, значения не имеет. Но ты видишь человека насквозь. Ты должен сделать свое дело. И ты его делаешь.

Умение располагать к себе, вызывать доверие – второй обязательный навык гипнолога и менталиста. И снова выдам секрет: в вопросах доверия «не проходит» никакая фальшь, никакие психологические «подстройки» не смогут расположить человека, если гипнолог не обладает внутренней убежденностью. Не поможет и артистизм.

Кстати, думаю, у меня нет предрасположенности к актерскому мастерству. Мой образ «мрачного Воланда» придуман стилистами российского Первого канала, причем особенно перевоплощаться мне не пришлось – накинули плащ на плечи, и возникла «органика». Но это – всего лишь отработанная на внешних приемах техника. Ведь мне очень хорошо известно, как должен выглядеть человек, в котором нельзя сомневаться, я наблюдателен, многое из подмеченного использую в работе. Но в обычной жизни вне сцены я – абсолютно другой. И короля Лира не смог бы сыграть, это точно.

Я учился гипнозу где только можно: на курсах, у различ-

ных гипнологов, в России и за рубежом. И должен признать-
ся, меня постигло большое разочарование. Дело в том, что
большинство инструкторов, что у нас, что за границей, дают
одну и ту же информацию, едва превышающую пределы по-
пулярной литературы. Есть такая шутка: кто умеет – делает,
кто не умеет – учит других, а кто не умеет и этого – учит
учителей. Но в каждой шутке – лишь доля шутки, как все
мы хорошо знаем.

Итак, из своих попыток перенять чужой опыт я не извлек
никакой пользы: всюду – одни и те же заезженные схемы.
А поиск Учителя, предназначенного именно мне, ни к чему
не привел. И тогда я пришел к выводу, что, раз на передачу
подлинного мастерства из чужих рук рассчитывать мне не
приходится, мне самому предстоит стать Мастером.

И я стал постигать науку гипноза (и не только гипноза),
положившись на наитие, анализируя изучаемые техники в
совокупности с другими знаниями из разных областей, опи-
раясь на психологию, физиологию и точные науки.

Пианисты начинают с нуля и долго работают над собой,
прежде чем становятся виртуозами. Да, на первых порах им
нужен учитель. Но лишь затем, чтобы поставить слух и тех-
нику игры. Все остальное – дело личного упорства и таланта.

Разумеется, найти подлинного Наставника, который со-
гласился бы передать кому-то наработанный «потом и кро-
вью» уникальный опыт, или, как говорят в бизнес-кругах,
нематериальные интеллектуальные активы – редкая удача.

Для наставников, берущих новичков, большой проблемой становится разрыв в знаниях. Да и времена, когда «менторы» учили молодых «телемахов», давно канули в Лету.

Сейчас, по прошествии своих 10 000 часов ученичества, по прошествии периода накопления опыта и мастерства, я сам могу выступать наставником. И я охотно передаю свои навыки как гипнолог, разумеется, у ученика должна быть ярко выраженная готовность к обучению. Но прошу понять меня правильно, я не готов передавать кому-либо свои знания как менталист. Почему? Просто потому, что это... бессмысленно.

У фокусников есть правило: выдавшего секреты убивают. Шутка. Но кто знает...

Когда Льва Толстого спросили, о чем его «Война и мир», он сказал: чтобы ответить на этот вопрос, придется написать еще один роман. Менталист играет на таких струнах, которые сложно поддаются рациональному описанию: чутье, интуиция, эмоции, чувства...

Так вот, научить ментализму нельзя. Но научиться можно. Такой парадокс...

И начинать свое обучение нужно не с гипноза. А с **понимания людей.**

О психотипах

Все тайны влияния на человеческое сознание скрыты непосредственно в нашей жизни. Если выработать в себе навыки постоянного наблюдения за тем, как люди контактируют в зависимости от ситуации и степени напряженности, как взаимодействуют между собой, будучи расслабленными – можно выстроить определенное представление об основных моделях коммуникаций. Зная, какие эмоции, мотивы и типы личности стоят за различными моделями поведения, можно научиться читать людей как открытые книги.

Вспомните известную вам компанию людей. Наверняка в ней найдется человек, который позволяет над собой подшучивать. Но есть и другой, тот, с кем шутки плохи, хотя вроде вы одного статуса и круга. Наверняка в этой же компании есть человек, с которым легко общаться. А есть тот, с кем поневоле будешь держать дистанцию. Найдется и тот, кто постоянно обращается к другим за советом. И еще тот, к кому мы сами охотно идем за советом, «непререкаемый авторитет», мнение которого ценится всей компанией. И в любой группе можно встретить человека «без права голоса», того, на чье мнение всем равным счетом наплевать.

Уверяю вас, немного практики, и вы начнете распознавать эти и другие типажи. Причем одно и то же разделение на типажи будет наблюдаться в абсолютно любом коллективе. На-

прыгните память – вспомните свой класс, институтскую группу, коллег – проверьте меня.

Убедились?

Конечно, слабый человек мало кого волнует – он воспринимается как часть толпы. Но я уверен, нет никого, кто был бы равнодушен к магии характера вождя. Имена людей, способных увлечь за собой миллионы, вписаны в исторические хроники золотом и кровью: Македонский, Чингисхан, Наполеон, Гитлер, Сталин...

Мы знаем вождей, публичное поведение которых выглядело неадекватно. Например, Гитлер. Он нес в себе огромное количество комплексов, производил впечатление параноика или даже клоуна. Но при этом его влияние на немцев было почти мистическим. Или вождь другого склада – Сталин. Немногословный, тихий на первый взгляд. Но этот человек своим ледяным спокойствием внушал непреодолимый ужас. Одним росчерком пера стирал чью-то жизнь. И все же в годы войны именно с именем Сталина шли на верную смерть.

Разные времена – разные вожди. Эгрегор мировой войны рос с начала прошлого века. А в период рождения христианства сильнее был эгрегор мира. Эгрегор питается коллективным бессознательным, если подпитки нет, он перестает существовать. И это тоже нужно помнить всем нам: давайте «питать» эгрегор мира.

Любой вождь обладает способностью гипнотизировать массы людей независимо от проповедуемой идеи, собствен-

ной внешности и поведения. И это особый вид внушения: вождь наделяется магическими свойствами пророка и пробуждает в миллионах экзальтацию и энтузиазм. Такой лидер – как цемент, с помощью которого каждый отдельный человек скрепляется с другими людьми, и в итоге вырастет крепкое строение общей веры в некие идеалы. Словом, вождь превращает толпу в единое существо. Впрочем, возможно, толпа сама растит своих вождей – ради этого чувства единства...

Толпа очень управляема. Так что не стоит недооценивать эффект публичности. Как видим, лидер, как Крысолов из известной сказки, может увести людей очень далеко. Не будем же уподобляться детям.

Знать механизмы инстинктов толпы важно. Но еще важнее знать основы человеческой психики. Помните: ярче всего характер человека проявляется в стрессовых, нестандартных ситуациях. Это, конечно, не значит, что мы должны устраивать другим постоянные «проверки на вшивость», вгонять в стресс только ради того, чтобы понять реакцию. Люди заслуживают бережного к себе отношения. Я лишь призываю вас запоминать нюансы поведения других и делать выводы.

Изучая схемы взаимодействия людей, можно вывести определенную графическую кривую поведенческих особенностей. И на этом этапе вы вдруг начнете ясно видеть: некоторые из ваших знакомых в состоянии манипулировать ва-

ми. А точнее – могут внушать вам мысли и даже поступки до такой степени, что вы начинаете воспринимать их, как собственные.

Вывод-то вы сделали. Но как работает механизм внушения, с помощью каких «крючков»?

О «якорях»

Не «крючков», а «якорей».

Есть такой анекдот: в детстве физиолога Павлова укусила собачка. Собачка укусила и забыла. А Павлов вырос и не забыл.

Для современных защитников прав животных имя Павлова – серьезный раздражитель, ведь ученый проводил бесчеловечные опыты. Любой раздражитель становится «якорем».

«Якорь» – это условный рефлекс, который бессознательно вызывает какую-либо реакцию у человека или животного. Знаете ли вы, что ваше собственное имя – ваш самый сильный «якорь»?

Спорим, вы всегда обернетесь, если кто-то выкрикнет ваше имя в толпе.

Опыты физиолога Павлова с собаками – «классика жанра», яркий пример якорной техники. Мы все со школьной скамьи помним: подопытные животные знали, что звонок означает подачу пищи. Когда же звонок звенел, а пищу не подавали, выработанный условный рефлекс все равно заставлял организм выделять желудочный сок.

«Якоря» окружают нас всюду, ведь наша жизнь – сплошные рефлексy. Тело и сознание – части одной системы, хотите, называйте эту систему по аналогии с компьютером, хо-

тите – по аналогии с заводом. Суть не в сравнении – суть в том, что вся приходящая к нам через органы чувств информация обрабатывается «на всех этажах», комплексно и одновременно.

Пример: в детстве вы из любопытства решили лизнуть железо на морозе – и прилипли. Или вас испугал незнакомец в темном переулке. Или вы переживали сильную эмоцию, а при этом играла какая-то музыка. Не нужно быть менталистом, чтобы понять: у вас выработались «якоря» и на то, и на другое, и на третье. С тех пор вы плотно сжимаете губы, стоит вам взяться голой рукой за железную ручку при минусовой температуре, избегаете ходить по пустынным проулкам и обязательно вздохнете, если зазвучит та самая мелодия.

Запах, цвет, вкус, звук, интонация, манера речи, движение, жест, касание, даже бабушкины пирожки... Какой смысл перечислять все возможные «якоря»? Стать «якорем» может что угодно, любой знак, который из-за интенсивности переживания принимает форму сигнала.

Зачастую мы сами себя «якорим». Простой пример. Во времена вашей юности вы с каким-то симпатичным вам человеком ужинали в ресторане. Это был очень значимый для вас момент жизни, связанный с яркими эмоциями. Отныне вы всегда будете реагировать на музыку, звучавшую в тот вечер, на вкус еды, которую ели в том ресторане, на запах парфюма, исходящий от вашего собеседника... и на множество других элементов, связанных с тем приятным вечером. Вос-

поминание будет вспыхивать каждый раз самопроизвольно, вызывая в вас определенное состояние.

Внимательный к деталям человек всегда подметит «закоренность» другого на определенные сигналы. Этим, кстати, всегда пользуются аферисты всех мастей, отлично знающие, что такое нейролингвистическое программирование. Помимо якорения, приемами НЛП являются «калибровка» (расшифровка мыслей по телодвижениям), «подстройка» (копирование ритма дыхания, жестов) и введение в транс (построение фраз со скрытым приказом). «Якорями» могут быть фразы: «У вас красивая улыбка» или «Почему ты меня не слышишь!». Опытные люди, владеющие техникой «якорения», подлавливают жертву в определенные моменты, учитывая ее природные «якоря». Помните о развитой наблюдательности мошенников и будьте внимательны сами!

Жизнь на всем ее протяжении вырабатывает в нас разнообразные условные рефлексy. Так что все мы – «собаки Павлова» в каком-то смысле.

«Якоря» – самый опасный инструмент скрытого воздействия в семейных отношениях. Супруги не замечают, как сами вырабатывают друг в друге какие-то эмоции и реакции, чаще, к сожалению, разрушительного свойства. В семейной психологии для таких пар накладывается запрет на любые разговоры. Почему? Да по той же причине «якорения». Супруги настолько привыкают друг к другу, что с годами начинают видеть только раздражающие факторы. Но

в том-то и дело, что чем больше повторов – тем прочнее закреплены «якоря». Так что лучшим выходом для проблемных пар может стать расставание, временное или постоянное – это зависит от конкретной ситуации. Цель расставания – выработка иных реакций поведения. Психолог знает, что паре нужно найти новые способы общения, разбить прежние установки.

Кстати, «якорь» можно снять, этот процесс называется «переекорением». Но некоторые «якоря» без дополнительного подкрепления уходят сами собой.

Если осознать, что мы можем навредить себе больше, чем любой недруг, превращаясь в подобие «собаки Павлова», можно сломать стереотипное поведение самостоятельно.

А когда стереотип ломается, можно начинать формировать «новый образ идеального себя». Главное помнить: наш организм всегда и «на всех этажах» готов к переработке собственного чувственного опыта в позитивные или негативные программы. Какую хотите выбрать вы?

Надеюсь, раз уж вы держите в руках эту книгу, вы настроены на кардинальные перемены к лучшему.

Кстати, вам в детстве говорили родители о пользе регулярной утренней зарядки, мол, как начнется утро, так пройдет весь день? Если не говорили – очень жаль.

Так вот, если вы твердо намерены что-то менять в своей жизни, то **первое – определитесь с целями и приоритетами. Второе – учитесь самодисциплине.** Ведь любой

спортсмен развивает мускулатуру ежедневными упражнениями. Так же, как и любой ученый, писатель, артист, сталевар, менеджер. Всем приходится нарабатывать «мускулатуру» своего профессионализма ежедневными упражнениями.

С чего же следует начать вам? С упражнений на внимание.

Глава II

Ментализм

О внимании

Слово «ментализм» происходит от французского *mental* (мысленный). Собственно, **ментализм – демонстрация на публике психологических экспериментов и «магических» способностей.** Это действительно могущественная и безграничная сила, в ней соединяются начала любых наук.

Гипнолог-менталист, имея представления о «якорях», учитывая все тонкости поведения и характера человека, понимает, как именно, в каких ситуациях и при каких обстоятельствах его внушение будет работать.

Однако в ментализме важны вовсе не «якоря». Важно все. В том числе момент *отвлечения внимания*.

Хотите проверить свою внимательность? Я часто использую этот трюк во время выступлений. Прошу публику посмотреть на свои часы, у кого они есть, конечно. Люди смотрят на часы, отрываются от этого действия, я переключаю их внимание на что-то другое. А потом вновь возвращаю к часам, прошу ответить на вопрос: есть ли на часах секундная стрелка. Обычно люди, даже годами имея часы на руке, не

помнят точно, есть ли там эта стрелка или нет.

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.