

Советы начинающему экстрасенсу

Множественный вывод

Начните с неопределённого заявления, допускающего несколько интерпретаций или выводов. Далее ориентируйтесь на реакцию объекта. Отбрасывайте уточнения, которые, судя по реакции, неверны; развивайте уточнения, которые вызывают у объекта видимую положительную реакцию. Наконец, предложите объекту сложное утверждение; человеку свойственно самому отбрасывать лишнее и замечать только то, что ему подходит.

ЭКСТРАСЕНС: Похоже, что ваша жизнь в настоящий момент находится на развилке, для вас наступает переходный период, в котором серьёзно задействованы другие люди, финансы и крупное медицинское решение.

КЛИЕНТ: Да, пора решать, что делать после школы.

ЭКСТРАСЕНС: Я так и думал. Вас беспокоит карьера, образование, брак — все те вещи, с которыми мы сталкиваемся в этот период жизни.

КЛИЕНТ: Вот именно! Я хочу жениться!

Утверждение о двух концах

Сделайте предсказание или наблюдение, содержащее собственную противоположность:

ЭКСТРАСЕНС: Иногда вы бываете немного стеснительным, а иногда сами удивляетесь собственной открытости и общительности.

ЭКСТРАСЕНС: Вы обретёте богатство, но в каждой бочке мёда будет и своя ложка дёгтя.

Эти заявления содержат и некое заявление, и его полную противоположность. Одно из двух непременно окажется верным, так что вы не проиграете. И если вы будете достаточно искренни и убедительны, объект сам отбросит лишнее.

Стрельба по площадям

Это примерно то же самое, что и утверждение о двух концах. Однако при этом вы засыпаете клиента таким количеством вопросов и утверждений, что некоторые из них непременно попадут в цель. Опять же, если вы будете производить впечатление серьёзного и знающего человека, клиент, скорее всего, проигнорирует ваши «промахи» (особенно если вы будете говорить быстро).

Вернёмся позже

Этот способ обмана лучше всего работает вместе со стрельбой по площадям. Бомбардируя объект вопросами и разными утверждениями, внимательно следите за реакцией и мысленно отмечайте все, что удастся заметить (беглую улыбку, поднятый взгляд, движение век или покачивание головы). Затем дайте объекту забыть ваши вопросы и отвлекся. После этого с убедительной серьёзностью повторите то утверждение, которое в первый раз вызвало максимальный интерес.

Пусть объект сам снабдит вас фактами

Вопросы (прямые, косвенные и завуалированные)

Самое главное — установить контакт с клиентом и наладить сотрудничество. Поразительно, как много личной информации человек готов сообщить о себе, стоит лишь спросить. Это можно сделать прямо, если вы будете говорить быстро и должным образом отвлекёте клиента от мысли о том, что он сам только что сообщил вам данные о себе. Кроме того, преподнося эту информацию как результат «считывания», немного замаскируйте ее, чтобы не попасться.

Мы можете также получить информацию украдкой, если после долгих рассуждений зададите быстрый небрежный вопрос.

ЭКСТРАСЕНС: В наши дни всем нам приходится больше работать... Я вижу, вы тоже не свободны от давления времени и современного темпа жизни... Как все это к вам относится?

КЛИЕНТ: Конечно, вы правы. Мне приходится куда больше работать и дома, и в школе. Трое детей это слегка чересчур, на мой взгляд!

Старайтесь также задавать **завуалированные вопросы**. Такой вопрос должен напоминать неуверенное считывание. К примеру, такой относительно прямой вопрос может возбудить подозрения:

ЭКСТРАСЕНС: Существует ли напряжение в отношениях между вами и кем-то, кто очень важен для вас?

Попытайтесь переформулировать вопрос в утверждение:

ЭКСТРАСЕНС: Я чувствую очень слабые указания на то, что в вашей жизни присутствует некая вражда, нет, скорее некое напряжение, может быть, между вами и другим человеком, очень важным для вас?

КЛИЕНТ: Да, мы с бойфрендом думаем разорвать отношения.

Поощряйте сотрудничество

Дайте клиенту понять, что интерпретация знаков и предсказание будущего требуют коллективных усилий и считывание работает в той мере, в какой экстрасенс и объект «контактируют» между собой. Для достижения наилучшего результата «и я, и вы должны быть честными и открытыми и ничего не скрывать».

Попросите интерпретировать эзотерические знаки

Скажите что-нибудь неопределённое, так, чтобы было побольше эзотерического жаргона и чтобы звучало потаинственнее. Попросите объект помочь с интерпретацией.

ЭКСТРАСЕНС: Я чувствую что-то странное и, может быть, очень важное. Но сигнал очень слабый. Что-то связанное с таинственным мифологическим артефактом, представляющим опасность ... или, может быть, оказывающим помощь. Помогите мне. Не появилось ли за последнее время в вашей жизни чего-нибудь нового?

КЛИЕНТ: Да! Я только что поступил в колледж, и эта учёба теперь висит надо мной как дамоклов меч!

Делайте выводы

Если объект даёт вам какую-то информацию о себе («Я студент, женат, живу один, сейчас занимаюсь покупками»), подумайте, какие из этих фактов можно сделать выводы. К примеру, студенты часто покупают книги и живут по расписанию. Те, кто живёт не в кампусе, вынуждены сами следить за своими финансами. После этого осторожно выдайте эти выводы клиенту — сначала как некие общие заявления, а затем, исходя из реакции, как вполне конкретные результаты считывания. К примеру, для клиента, который недавно занимался покупками (и сам рассказал вам об этом) можно заметить через некоторое

время:

ЭКСТРАСЕНС: Я чувствую ваше беспокойство по поводу неких ограничений (Рассуждение: человек, занятый шопингом, часто вынужден беспокоиться о том, как бы не потратить слишком много) ... возможно, финансовой природы (немного конкретнее: покупатель всегда беспокоится о деньгах).

Двадцать вопросов

Двадцать вопросов — это детская игра на отгадывание задуманного, в которой играющий методом исключения должен сужать поле поисков. Вот как Джош отгадывает, о чем думает Тони:

ДЖОШ: Ты думаешь о живом или неживом?

ТОНИ: О неживом.

ДЖОШ: Искусственном или естественном?

ТОНИ: Искусственном.

ДЖОШ: Это больше стула или меньше?

ТОНИ: Меньше.

ДЖОШ: Это сложное электронное устройство или что-нибудь простое, механическое?

ТОНИ: Электронное.

ДЖОШ: Это предназначено для дела или для развлечения?

ТОНИ: Для развлечения.

ДЖОШ: Ах, так это DVD-плеер?

ТОНИ: Да.

Подобный диалог можно легко переписать в астрологическом ключе:

ЭКСТРАСЕНС: Вы думаете о чем-то... неживом...

КЛИЕНТ: Не совсем...

ЭКСТРАСЕНС: Да, я вижу, это нечто живое, что иногда ведёт себя как неживое, наверное животное.

КЛИЕНТ: Да!

ЭКСТРАСЕНС: Это животное дикое...

КЛИЕНТ: Не совсем...

ЭКСТРАСЕНС: А, ясно, вы не поняли, в прошлом это животное когда-то было диким... в нем и сейчас иногда проглядывает дикость. Конечно, сейчас оно домашнее, вроде домашнего любимца...

КЛИЕНТ: Да.

ЭКСТРАСЕНС: Я знаю, такой человек, как вы, должен держать кошку или собаку, я прав?

КЛИЕНТ: Да.

ЭКСТРАСЕНС: Так кошка или собака?

КЛИЕНТ: Собака.

ЭКСТРАСЕНС: Да, это собака. Я так и думал.

Делайте выводы на основе информации из других источников

Вам не обязательно ждать, пока объект догадается снабдить вас фактами из своей

личной жизни, чтобы выдать ему некоторое количество достоверной информации. Существует множество источников информации, которыми вы можете воспользоваться.

Обращайте внимание на мелочи и читайте язык тела

Опытный наблюдатель скажет вам, что одежда, поведение, манера держаться и жесты могут рассказать о человеке очень многое. О религиозности человека могут рассказать символы и украшения, связанные с той или иной религией. Студент может нести с собой книги. Человек с деньгами может быть дорого одет. Однако не следует высказывать свои выводы прямо («вы религиозны», «вы студент», «вы богаты»). Вместо этого начните с наблюдений, которые логически вытекают из сделанных вами предположений. Таким образом, если у клиента при себе портфель с книгами и несколько ручек в кармане, не стоит заявлять сразу: «Вы студент» (это может вызвать подозрения). Скажите: «Я вижу, что вы часто ощущаете усталость в конце дня, возможно, потому, что вынуждены делать много дел сразу и много работать головой» (скорее всего, это правда, если ваш клиент действительно окажется студентом). Косвенные выводы защищают вас от разоблачения и создают впечатление, что вы прикладываете немало усилий, чтобы сделать свои наблюдения корректными.

Основывайте свои предсказания на достоверной,
но неожиданной или малоизвестной статистике

Здесь вам придётся подготовиться заранее и отыскать некий факт (или несколько фактов), которые встречаются неожиданно часто. Роуленд (Rowland, 2005) приводит целый список хороших надёжных догадок, которые оправдаются с высокой вероятностью. К примеру, люди обычно не догадываются, что почти в каждом доме найдутся (р. 54):

- старые неразобранные фотографии; какая-нибудь игрушка или книга из детства хозяина;
- украшения, доставшиеся по наследству от покойной родственницы;
- колода карт (где недостаёт одной или нескольких карт);
- какое-нибудь сломанное электронное устройство;
- какая-нибудь старая записка;
- книги или инструкции, имеющие отношение к забытому хобби или интересу;
- ящик или дверца, которые заедают или не работают как следует; ключ от давно несуществующего замка (или вообще неизвестно от чего);
- цифра «2» в адресе своём или знакомых.

Роуленд также считает, что большинство мужчин:

- пробовали в детстве играть на каком-нибудь музыкальном инструменте, но бросили;
- отращивали усы или бороду хотя бы раз в жизни; имеют в своём гардеробе старый костюм, который им уже не годится.

Большинство женщин:

- имеют в своём гардеробе предмет одежды, который они ни разу не надевали;
- имеют больше туфель, чем необходимо; носили в детстве длинные волосы;
- по крайней мере раз в жизни теряли серёжку.

Большинство людей:

- имеют или когда-то имели шрам на левом колене;
- пережили в детстве несчастный случай, связанный с водой.

Экстрасенсы часто пользуются обширными списками самой неожиданной статистики, приложимой к большинству людей. Короче говоря, можно вытащить из шляпы почти любой факт, и клиент будет поражён необычайной точностью и конкретностью вашего знания. Вы можете взять, к примеру, тот весьма вероятный факт,

что в доме у клиента имеются неиспользованные или просроченные лекарства. Достаточно чуть расцветить его, чтобы получить вполне правдоподобное экстрасенсорное заявление: Я чувствую в вашем доме энергию от давней, но, может быть, актуальной и сейчас тревоги, связанной со здоровьем. Вы перестали пить эти таблетки или использовать это медицинское средство. Оно или они просто валяются где попало, покрываясь пылью. Может быть, они просрочены. Или больше не нужны вам. Я прав?

Предсказывайте вероятные (но неожиданные) телесные изменения

При глубоком быстром дыхании у большинства людей начинает кружиться голова. Это явление называется гипервентиляцией. Это нормальный физиологический процесс, который возникает в результате резкого снижения содержания двуокиси углерода в мозгу. Если вы заставите человека глубоко дышать, то можете уверенно предсказывать: «Духи делают вашу голову легкой-легкой. Чувствуете?» Или заставьте клиента не мигая смотреть на пламя свечи. Через какое-то время веки у него потяжелеют, опять же в результате простого физиологического процесса — утомления. Опишите это же явление в экстрасенсорных терминах: «Духи огня заставляют ваши веки закрыться. Вы реально чувствуете давление на веки».

Основывайте предсказания на парейдолии или апофении

Подберите простой предмет с неопределёнными очертаниями, который, как вы знаете, легко вызывает явления парейдолии или апофении. Быстро покажите этот объект вашему клиенту. Затем с ритуальными заклинаниями заявите, что на самом деле этот объект представляет собой нечто иное (не такое, что готово увидеть в нем большинство людей). Покажите объект ещё раз, намекните на то, что следует в нем увидеть. Достаточно отыскать пятно странной формы, отражение или рисунок древесных волокон. Главное — очень серьёзно и эмоционально объявить о своём открытии.

Работа с несовершенными данными

Отвлекаем внимание

Делайте все что угодно, лишь бы не позволить вашему объекту выдвинуть альтернативную гипотезу или повнимательнее присмотреться к тому, что вы делаете. Отвлекайте внимание непрерывными разговорами, пением мантр, живописным антуражем, всевозможными ритуалами, воздействием на эмоции и т. п.

Подгоняем

Просто заставьте факты соответствовать вашим словам. Если вы достаточно изобретательны, ваше заявление подойдёт практически каждому. Подгонка — то же самое, что использование аргумента к случаю (ad hoc) в споре.

Превращаем промахи в точные попадания

Если вы сделали явно ошибочное предсказание или попытались что-то неудачно объяснить, придумайте для этого новую интерпретацию, так чтобы промах превратился в попадание. К примеру:

АСТРОЛОГ: Вы Овен. Вы очень позитивны и импульсивны.

ОБЪЕКТ: Вовсе нет. Я очень стеснителен. У меня совсем нет друзей.

АСТРОЛОГ: Я говорил о вашем сиюминутном настроении.

В данный момент вы настроены очень позитивно, достаточно позитивно, чтобы возражать мне!

Простой способ превратить поражение в победу — заявить, что ваши слова относятся к тому, что должно произойти в будущем. Разумеется, в настоящий момент проверить это невозможно, а звучать может весьма глубокомысленно.

АСТРОЛОГ: У вас много друзей.

ОБЪЕКТ: Я одинок.

АСТРОЛОГ: Поверьте, я вижу в самом недалёком будущем, что у вас будет много друзей.

Перекладываем вину на клиента

Если вы в чем-то промахнулись, переложите вину на клиента: «Помогите мне. Над этим мы должны поработать вместе. Я чувствую в вас негативизм и скептическое отношение, это мне мешает. Вы слишком много думаете, ваши мысли блокируют моё духовное зрение».

Главное — шоу

Позаботьтесь о создании обстановки, которая подходила бы к случаю и косвенно подтверждала ваши претензии на паранормальные способности. Используйте мягкую загадочную музыку; благовония; фотографии древних святых (!); глобусы и магические кристаллы; странных необычных животных и даже, может быть, кошку.

Несколько ошибок не повредят

Излишняя правильность вызывает подозрения. Сделайте несколько ошибок, а затем поясните, что, поскольку ваши способности — не фокусы иллюзиониста, они могут появляться и исчезать (в зависимости, скажем, от определённых астрологических факторов и т.п.).

Льстите клиенту и говорите ему то, что он хочет услышать

«У вас больше творческих способностей, чем вы думаете». «Вы себя недооцениваете». «Ваши друзья относятся к вам с большей любовью и уважением, чем вам кажется».

Джонатан Смит. Псевдонаука и паранормальные явления: критический взгляд. М., 2011. С.225-235.