

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	8
ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕНТАЛИЗМА	11
КАК ПОВЛИЯТЬ НА ВЫБОР С ПОМОЩЬЮ СЛОВ	12
ЧУДО-ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВАШЕЙ ПАМЯТИ: ТАБЛИЦА СВЯЗАННЫХ АССОЦИАЦИЙ	15
МЫСЛЕННОЕ ИЗВЛЕЧЕНИЕ КВАДРАТНОГО КОРНЯ	20
ДРУЖЕСКИЙ ТЕЛЕПАТИЧЕСКИЙ МЕНТАЛИЗМ	23
КАК ОТЛИЧИТЬ НАСТОЯЩУЮ УЛЫБКУ ОТ ПРИТВОРНОЙ	28
КАК ЗАГОВОРИТЬ С НЕЗНАКОМЦЕМ	30
КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЛЮБОЙ ДЕНЬ НЕДЕЛИ В ГОДУ	33
ВАШ МОЗГ ВИДИТ ТО, ЧТО ХОЧЕТ	36
КАК ЗАПОМИНАТЬ ИМЕНА И ЛИЦА	38
ЧУТКОЕ УХО	40
КАК ВЫЧИСЛИТЬ ЗАДУМАННЫЙ ФИЛЬМ	44
КАК ВЫЛЕЧИТЬ ГОЛОВНУЮ БОЛЬ	46
МИКРОВЫРАЖЕНИЯ ЛИЦА	48
ПРОГУЛКА ПО ДВОРЦУ ПАМЯТИ	50
МЫСЛЕННОЕ ИЗВЛЕЧЕНИЕ КУБИЧЕСКОГО КОРНЯ	52
КАК ВЫИГРАТЬ В «КАМЕНЬ, НОЖНИЦЫ, БУМАГА»?	55
КАК УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ОБЩЕНИЯ	57
ОСОЗНАННЫЕ СНОВИДЕНИЯ	59
МНЕМОТЕХНИКА В 10 ПУНКТАХ	61
МАТЕМАТИКА ПО-НОВОМУ. ЧАСТЬ 1	64
КОЛЬЦО-ПРОРИЦАТЕЛЬ	68
КАК ПРЕУСПЕТЬ В УСТНОЙ РЕЧИ	71
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: СТРАХ	73
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: УДИВЛЕНИЕ	75

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: ГНЕВ	77
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: ГРУСТЬ	79
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: ПРЕЗРЕНИЕ	80
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: СЧАСТЬЕ	81
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ МИКРОВЫРАЖЕНИЯ: ОТВРАЩЕНИЕ	82
КАК УСПЕШНО ПРОЙТИ СОБЕСЕДОВАНИЕ	84
ПРЕДСКАЗАНИЕ ВЫБОРА КАРТЫ	86
КАК МОТИВИРОВАТЬ СЕБЯ С САМОГО УТРА	88
КАК ЗАПОМНИТЬ КОЛОДУ КАРТ. ПРОСТАЯ ВЕРСИЯ	90
КАК ИЗВЛЕЧЬ В УМЕ КОРЕНЬ ПЯТОЙ СТЕПЕНИ	94
СЕКРЕТНАЯ СТРАНИЦА	97
КАК РАСПОЗНАТЬ ЛОЖЬ	99
КАК ПРОКАЧАТЬ КРЕАТИВНОСТЬ	101
КАК ЗАПОМНИТЬ НЕПРАВИЛЬНЫЕ АНГЛИЙСКИЕ ГЛАГОЛЫ	103
МАТЕМАТИКА ПО-НОВОМУ. ЧАСТЬ 2	105
КАК УГАДАТЬ ИМЯ	108
ИСКУССТВО ДЕДУКЦИИ	110
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ЯКОРЬ ДЛЯ ХОРОШЕГО САМОЧУВСТВИЯ	112
РАО. ЗАПОМИНАЕМ ВСЕ	115
МЕНТАЛЬНЫЕ СЧЕТЫ	118
КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ВНУШИТЬ ВЫБОР ЧИСЛА	121
ИСКУССТВО ПЕРЕГОВОРОВ: КАК ГРАМОТНО ТОРГОВАТЬСЯ	123
ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОВТОРИТЬ ВЫУЧЕННОЕ	125
КАК РАЗЫГРАТЬ ТРЕХ ЧЕЛОВЕК ОДНОВРЕМЕННО	127
МЫСЛЕННАЯ ТРЕХМЕРНАЯ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ	129
ТЕМАТИЧЕСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ	132

ПРЕДИСЛОВИЕ

Спасибо, что читаете предисловие — страницу, которую в подобных книгах обычно пролистывают. Меня зовут Фабьен Оликар, и я страстно увлечен изучением человеческих способностей. Наш мозг невероятен, но эту книгу можно было бы с тем же успехом назвать и «ВЫ невероятны!» Прочитав ее, вы в этом убедитесь.

Это моя первая книга, и она стала для меня настоящим приключением: долгие месяцы я работал над тем, чтобы обобщить знания, максимально кратко изложить их и выбрать 50 тем (к слову, в начале их было более 200, и каждая мне казалась совершенно необходимой!). В итоге я очень рад представить вам эту работу и надеюсь, что вы с ней подружитесь. Темы я решил перемешать так, чтобы они могли вас удивить, ошеломить, заставить улыбнуться и научить чему-то полезному.

Возможно, вы купили эту книгу потому, что встречались со мной в обычной жизни, или следили за моими видео на YouTube, или приходили на мои выступления с 2011 года по сегодняшний день... или она просто привлекла ваше внимание. В любом случае я потрясен и взволнован тем, что вы собираетесь ее прочитать. А в глубине души искренне надеюсь, что вы будете пользоваться некоторыми из моих трюков, ведь, чтобы они сработали, достаточно просто их применить!

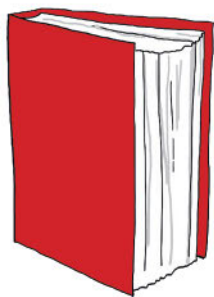
С наилучшими пожеланиями,
Фабьен Оликар



**...ВАШ МОЗГ ТОЛЬКО ЧТО
СТАЛ ЖЕРТВОЙ МАНИПУЛЯТОРА –**

**ТОГО, КОГО ВЫ ВИДИТЕ
ПЕРЕД СОБОЙ...**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕНТАЛИЗМА



Я часто говорю о себе как о менталисте. Однако эта книга не называется «Стань менталистом» или «Учебник ментализма», а знаете почему? Потому что такого рода работа просто не может существовать, равно как и какие-либо курсы обучения на менталиста. Я не говорю, что такие книги или тренинги не имеют смысла. Но проблема в самом определении ментализма. Если ваше личное представление о том, что это такое, не совпадет с мнением преподавателя или автора, вы неизбежно будете разочарованы.

До сих пор нет универсального определения, кто такой менталист и в чем суть ментализма. Одни видят в этом особый дар, другие — работу разума. И все они правы... поскольку, если общепринятого определения какого-то понятия не существует, каждый волен трактовать его по-своему.

Я использую слово «менталист», потому что именно оно, на мой взгляд, лучше всего отражает то, чем я занимаюсь. На самом деле я просто увлечен всем, что связано с человеческим умом. Но это определение выбрал я сам. Никто не посвящал в менталисты ни меня, ни других, мы все сами провозгласили себя таковыми.

У каждого менталиста свое собственное представление о том, чем он занимается. Поэтому, если вы интересуетесь работой какого-то менталиста — читаете его тексты, изучаете приемы, смотрите видео, — очень важно понимать, какой смысл он вкладывает в это слово. Повторюсь, его определение не будет ни хорошим, ни плохим, оно будет просто его собственным.

Очевидно, теперь вы хотели бы услышать мое определение ментализма? Вы совершенно правы!

Мое мнение таково: ментализм призван использовать те врожденные способности нашего разума, которые позволят стать более успешными, независимыми и сделать нашу жизнь лучше. А также развлечься, пошутить и привлечь внимание.

Методы, которые я применяю, относятся к таким сферам, как психология, логика, влияние, фокусы, мнемоника и визуализация. Всё, что вы видите на моих шоу или видео, логически обосновано и полностью объяснимо. Я совершенно точно не обладаю никакой особой силой или непостижимым даром — всякий может повторить мои действия, если проделает определенную работу (обучение, исследование, любознательность и тренировка).

Надеюсь, эти рассуждения, сугубо теоретические, но все же необходимые, прояснили вам мою точку зрения. И что бы ни случилось, помните — вы и ваш мозг невероятны!

КАК ПОВЛИЯТЬ НА ВЫБОР С ПОМОЩЬЮ СЛОВ



Выбор — это решение. А решение — результат определенного процесса. Разобравшись в этом процессе, можно управлять принятием решений, а следовательно, и выбором. Что это значит? Скажем так, если нам понятно, как работает мышление человека, то мы можем предсказать его выбор... или повлиять на него. Не нужно быть гением, достаточно лишь некоторых знаний из области психологии.

➔ 1. Положите перед собеседником три монеты:



➔ 2. Теперь произнесите перед ним такую речь (я буду давать необходимые пояснения):

«Вот три монеты, через несколько минут тебе нужно будет выбрать одну из них. Не для того, чтобы забрать себе, это просто тест. Сейчас я кратко расскажу тебе о них».

Ни в коем случае не говорите о влиянии — кстати, по этой причине я не могу провести этот тест прямо на вас. Такое предупреждение тут же нарушит стандартные процессы принятия решений. Тем не менее я уточняю, что речь не идет о том, чтобы оставить монету себе, иначе каждый просто-напросто выберет монету в 2 евро.

«Здесь есть монета в 1 евро, она так и притягивает взгляд, ведь кажется, что в ней смешаны два драгоценных металла — золото и серебро. Ее непременно хочется взять».



Прямое поощрение выбрать именно ее... и это вызывает обратный эффект, поскольку хочется сохранить свободу выбора, а не быть «как все».

«А вот монета в 2 евро, ее сложно не заметить, ведь она расположена в центре... да еще и самая крупная по стоимости... она не может тебе не нравиться».

Прямое поощрение выбрать именно ее... и это вызывает обратный эффект, поскольку хочется сохранить свободу выбора, а не быть «как все».

«Ну и наконец, последняя. Ничего особенного, разве что она напоминает мне о дедушке — он любил говорить о «грошике на удачу».

А вот здесь заложено многое. Прежде всего я вспоминаю о своем дедушке без печали, напротив! Я рассказываю о нем историю в духе того, что рекламщики называют STORYTELLING. Говоря о дедушке, я обращаюсь к эмоциям собеседника, к его собственным воспоминаниям. И я намеренно не называю номинал монеты — это делает ее особенной.

«Через несколько секунд ты должен взять одну из этих монет — 2 евро, 1 евро или третью. Одну-единственную. Твой мозг уже сделал акцент на том, что тебе нужно... начинай мысленно выбирать... готово, бери нужную монетку!»

Произнесите это спокойным, ровным голосом. Я несколько раз повторяю слова «одну», «единственную», делаю своего рода коллаж из предыдущих техник, чтобы еще раз выделить монету в 1 цент, назвав ее просто «третья». И напоследок добавим несколько капель разговорного гипноза. Где именно? «Твой мозг уже сделал акцент на том, что тебе нужно» — фраза, в которой слышится «цент — то, что тебе нужно»!

➔ **3. Если все пройдет гладко, ваш собеседник возьмет монетку в 1 евроцент.**

Чтобы добавить в эксперимент зрелищности, можно перед его началом написать на листе бумаги «ТЫ ВЫБЕРЕШЬ ЕВРОЦЕНТ», отложить эту записку в сторону, а в самом конце предложить открыть и прочитать.

Если же человек выберет другую монету — ничего страшного. Никакое влияние не действует в 100% случаев — и слава богу! Однако помните, что рано

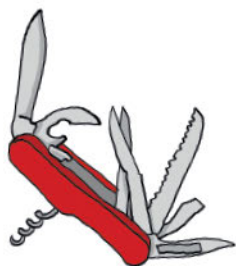
или поздно колесо фортуны повернется — и тогда все получится. Вы также можете использовать эти принципы, чтобы создавать свои схемы влияния (только, пожалуйста, без злоупотреблений).

Играйте словами, пусть их танец в вашей голове подскажет, как управлять процессом принятия решений. Но не забудьте, что делаете это только для игры, в позитивном ключе.

А знаете... я тоже подвергся влиянию, когда писал эту главу...

12 января 2017 года я попросил в соцсетях дать мне пять случайных слов. В видео на моем канале YOUTUBE от 1 февраля 2017 года я сообщил, что наугад выберу того, чьи пять слов войдут в одну из глав! Выбор пал на эту главу, и на своей странице в FACEBOOK я провел розыгрыш, который выиграла Мелани К. со словами: коллаж, танец, гений, печаль, колесо.

ЧУДО-ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВАШЕЙ ПАМЯТИ: ТАБЛИЦА СВЯЗАННЫХ АССОЦИАЦИЙ



Метод связанных ассоциаций — безусловно, лучшая из техник запоминания — напоминает складной перочинный нож, в котором содержатся разные инструменты: «дворец памяти», личные системы, РАО (техника «персонаж-действие-объект»), эмпирическое обучение и т.д. Идея очень проста: для мозга цифры и числа — понятия абстрактные. Нужно перекодировать их так, чтобы они стали конкретными образами. Этот код вы должны знать лучше, чем алфавит! Тогда вы легко сможете запомнить списки, ключевые моменты семинара, доклада или совещания, любую последовательность цифр и т.д.

В мнемотехнике существуют приемы, которые помогут вам выстроить и запомнить таблицу ассоциаций. Я советую найти свою собственную логику и код, который будет именно вашим, соответствующим вашему типу мышления.

Нужно связать каждую цифру/число от 0 до 100 с каким-либо образом.

Это можно сделать, опираясь на:

- ➔ форму цифры (2 выглядит как лебедь);
- ➔ звучание (6 звучит как «жесть»);
- ➔ воспоминания (75 может напоминать вам о Париже* и, следовательно, об Эйфелевой башне);
- ➔ и т.д.

Вы можете использовать собственные мнемонические правила:

- ➔ если число начинается с цифры 3, то его образ будет начинаться с буквы «к», потому что «к» напоминает мне о слове «кот» (дурацкая логика... а значит, точно запомнится), в котором 3 буквы.

* 75 — официальный номер департамента Париж. — Прим. перев.