

ДЭВИД КВОНГ

ПРЕСТИДИЖИТАТОР

*Семь принципов влияния:
как завладеть
вниманием аудитории
и добиться успеха*


АЗБУКА
БИЗНЕС
Москва

УДК 152.923
ББК 88.4
К32

David Kwong
SPELLBOUND
Seven Principles of Illusion to Captivate Audience and Unlock the Secrets
of Success

Перевод с английского Александры Головиной

Квонг Д.

К32 Престидижитатор. Семь принципов влияния: как завладеть вниманием аудитории и добиться успеха / Дэвид Квонг ; пер. с англ. А. Головиной. – М. : Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2017. – 272 с.
ISBN 978-5-389-12860-6

Автор этой книги – профессиональный фокусник, главный консультант по иллюзиям в таких голливудских хитах, как «Иллюзия обмана», «Миссия невыполнима: Племя изгоев», «Невероятный Бёрт Уандерстоун», «Пара-нормальное явление 4», «Игра в имитацию».

«Я расскажу вам о правилах управления человеческим поведением и восприятием, следуя которым вы заставите свою публику поверить в реальность иллюзий. Вы узнаете, кто из изобретателей, лидеров и признанных гениев использовал эти правила для продвижения своих идей и построения успешных империй, и поймете, как с их помощью лучше контролировать свою собственную жизнь и добиваться успеха. Современный мир беспощаден: каждый пытается найти себе работу получше, выбить деньги на проект, привлечь больше посетителей, покупателей, завести больше друзей. Все хотят двигаться вперед и пытаются этого достичь совершенно одинаковыми методами, заранее обрекая себя на поражение. Принципы иллюзии позволят вам освоить новый подход: вы научитесь продвигать свои идеи, умения или товар не так, как это делают остальные, и повысите свои шансы на успех». *(Дэвид Квонг)*

УДК 152.923
ББК 88.4

ISBN 978-5-389-12860-6

© David Kwong, 2017
© Головина А., перевод на русский язык, 2017
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2017
Азбука Бизнес®

Содержание

Введение. Мастерство иллюзии	5
1. Разрыв	12
2. Подготовка	40
3. Сценарий	69
4. Контроль	105
5. Свобода выбора	152
6. Знакомое — значит, хорошее	177
7. Лазейки	213
Заключение	253
Примечания	257
Благодарности	267

Посвящается ТК

Введение

МАСТЕРСТВО ИЛЛЮЗИИ

Многим фокусникам хочется, чтобы их считали всемогущими. Они стараются убедить публику, будто их трюки столь сложны, что их не то что повторить — понять простым смертным не под силу. Зачастую такие артисты утверждают, что обладают телепатическими или экстрасенсорными способностями. Впрочем, грести всех под одну гребенку не стоит. Есть и другая, куда менее заметная, категория магов, которые честно признают, что своими умениями они обязаны долгим годам упорного труда. Я отношусь к последним.

Конечно, мне тоже нравится «пудрить мозги» публике, заставляя ее поверить в невозможное и невероятное. Но я не пытаюсь при этом сделать вид, будто мои иллюзии имеют сверхъестественную природу. Напротив, как я понимаю (и на этом настаиваю), волшебство во время представлений на самом деле происходит, но не на сцене, а в мозгу зрителя. Этот процесс присущ каждому из нас, и именно поэтому настоящими мастерами иллюзии становятся те, кто умеет им управлять (а вовсе не обладатели каких-то чудесных экстрасенсорных способностей).

Я как иллюзионист в первую очередь хочу развлекать свою публику, а она у меня самая разная — от глав корпора-

ций до участников конференций TED¹. В мой арсенал входят игральные карты, кроссворды, самые обычные предметы и даже мысли, которые возникают в голове у смельчаков, вызвавшихся помогать мне во время представления. Я не достаю кроликов из шляп, не дурачу зрителей с помощью дымовых завес и зеркал. Я не заставляю тигров исчезать, а полуголых девушек — летать. Мой главный «трюк» заключается в том, что я всегда на шаг (а то и два или три) впереди своего зрителя. Мои руки двигаются быстрее, чем это успевают заметить зрители. Мало того, я прекрасно знаю, что именно они замечают, а что — нет. Я обращаюсь к науке, чтобы поражать вас трюками, которые только кажутся невероятными и невыполнимыми.

Много лет назад самые первые волшебники и чародеи прибегали к тому же подходу, хотя многие из них скорее сгорели бы на костре, чем в этом признались. История магии началась с оккультных ритуалов шаманов, жрецов, звездочетов и оракулов, многие из которых использовали свои якобы сверхъестественные способности, чтобы добиться расположения императоров и королей. Покровительство знатных особ наделяло колдунов и магов властью. Они умели удивлять и поражать, и толпа была готова за это хорошо платить.

¹ TED (аббревиатура от англ. Technology Entertainment Design — технологии, развлечения, дизайн) — частный некоммерческий фонд в США, известный прежде всего своими ежегодными конференциями, которые проводились с 1984 г. в Монтерее (Калифорния, США). С 2009 г. проходят в Лонг-Бич (Калифорния, США). Миссия интеллектуальной конференции состоит в распространении уникальных идей («ideas worth spreading»), избранные лекции доступны на веб-сайте конференции. Темы лекций разнообразны: наука, искусство, дизайн, политика, культура, бизнес, глобальные проблемы, технологии и развлечения.

Как известно, все новое — это хорошо забытое старое. На первый взгляд может показаться, что сегодня наша жизнь куда больше зависит от глобальных технологий, чем от придворных волшебников. Однако иллюзия до сих пор играет важнейшую роль в жизни каждого человека. Все мы полагаемся на субъективные, иллюзорные ощущения, когда пытаемся понять, чему и кому можно верить, а чему — нет, что ждет нас в будущем и как лучше поступить в той или иной ситуации.

Пожалуй, можно сказать, что иллюзия никогда не играла столь важную роль в определении нашей политической, экономической и общей картины мира, как сегодня.

Во время презентации Apple II Стив Джобс делал все, чтобы создать иллюзию, будто новая модель телефона на порядок превосходит своего предшественника. Когда маэстро Густаво Дудамель взмахивает дирижерской палочкой перед началом выступления Филармонического оркестра Лос-Анджелеса, он тоже хочет создать иллюзию — образ абсолютной готовности к «бою», которая сведет на нет все переживания и сомнения музыкантов. Уоррен Баффетт, владелец и директор знаменитой Berkshire Hathaway, намереваясь в очередной раз пойти против тенденций рынка, изображает абсолютную уверенность в правильности своих решений, чтобы убедить в ней инвесторов. Ради того, чтобы склонить общественное мнение на свою сторону и приумножить влияние, к принципам иллюзии прибегают разные политические и бизнес-лидеры: Тед Тернер, президент Барак Обама, Мегин Келли и Джефф Безос. Некоторые руководители компаний и вовсе раньше работали иллюзионистами — например Дэниел Любецки из Kind Shacks, Аарон Леви из Vox.net, Дженет Элкин из Supplemental Health Care и Тони Хсу из Zappos. Но даже те бизнесмены, кто никогда не поднимался на сцену

в роли волшебника, отличаются схожими качествами: они отлично умеют контролировать других людей и обладают авторитетом. Они понимают, что человеческий мозг автоматически стремится заполнить пробел между увиденным и осознанным, и используют это в своих целях.

Кроме того, настоящие лидеры знают, насколько зависима их аудитория от иллюзий, и применяют это знание, чтобы производить нужное впечатление, убеждать и мотивировать. И этому может научиться любой человек.

У магов и волшебников обычно не бывает инструкций и учебников, но я все-таки постарался свести методы, которые использую на сцене, к семи основным принципам, проверенным временем. Благодаря этим принципам иллюзионисты умеют управлять вниманием зрителей, знают, как заставить их верить в то, что они и впрямь творят чудеса, и замирать в ожидании очередного фокуса. Мы всегда на шаг впереди публики, и у нас ахают и охают даже самые завзятые скептики. Но, чтобы обучиться принципам иллюзии и использовать их ради своей выгоды, вовсе не обязательно быть фокусником. Зато применять эти принципы можно практически во всех областях — и в политике, и в корпоративном мире, и даже в личной жизни.

В этой книге я расскажу вам о правилах управления человеческим поведением и восприятием, следуя которым вы заставите свою публику поверить в реальность иллюзий. Вы узнаете, кто из изобретателей, лидеров и признанных гениев использовал эти правила для продвижения своих идей и построения успешных империй, и поймете, как с их помощью лучше контролировать свою собственную жизнь и добиваться успеха.

Современный мир беспощаден: каждый пытается найти себе работу получше, выбить деньги на проект, привлечь

больше посетителей, покупателей, завести больше друзей. Все хотят двигаться вперед и пытаются этого достичь совершенно одинаковыми методами, заранее обрекая себя на поражение. Принципы иллюзии позволят вам освоить новый подход: вы научитесь продвигать свои идеи, умения или товар не так, как это делают остальные, и повысите свои шансы на успех.

Хочу сразу уточнить: я не собираюсь никого учить фокусам и раскрывать их секреты. На протяжении многих веков мастера-иллюзионисты передавали свои знания ученикам. Как правило, тайна трюка сохранялась внутри семьи — традиционно искусству иллюзии фокусники обучали своих детей. Этот обычай столь силен, что в 1875 году перед смертью знаменитый австрийский иллюзионист Иоганн Непомук Хофцинзер приказал сжечь его бесценную библиотеку — а все потому, что у него не было подходящего ученика.

Объяснить такую параноидальную секретность просто: как только ты понимаешь, как «работает» фокус, иллюзия рассеивается. Утечка рецептов фокусов и трюков пагубно влияет на всю отрасль и уничтожает ореол таинственности. Я никогда в жизни не буду рассказывать, как делается какой-то трюк другого иллюзиониста. Я не хочу лишать своих читателей удовольствия наблюдать за выступлением фокусников и не собираюсь учить их мастерству иллюзии, хоть я и уверен, что, поняв основные принципы иллюзии, вы начнете ценить работу магов и фокусников куда выше.

Кроме того, из моей книги вы не узнаете, как лучше обманывать и врать. Да, работа фокусника предполагает определенное «запудривание мозгов», и грань между иллюзионистом и мошенником иногда бывает очень тонка, но все же моя книга ни в коей мере не может служить руководством по обману. Напротив, я хочу подчеркнуть,

что, чем больше вам верит публика, тем более серьезная на вас лежит ответственность.

Иллюзией можно многого добиться. Если вы иллюзионист и хотите удивлять свою публику, без определенной доли манипулирования тут не обойтись. Если вы манипулируете другими людьми ради собственной выгоды, это можно квалифицировать как мошенничество. Но если вы используете иллюзию как инструмент и пытаетесь с его помощью просвещать публику, то вас вполне можно назвать и героем. Все-таки от обстоятельств многое зависит.

Магия — это когда человека спрашивают, что он перед собой видит, чтобы потом убедить его, будто глаза его обманывают. Цель всей этой книги — рассказать, как можно обуздать и использовать этот самый разрыв между реально видимым и воображаемым. Кроме того, после ее прочтения вы начнете с первого же взгляда распознавать мошенников и защитите себя от разных нечистых на руку граждан. Больше знаешь — крепче спишь, по крайней мере когда речь идет об иллюзионистах.

Я расскажу о 7 основных принципах, на которых зиждется иллюзия — как в магии, так и в обычной жизни. В этой книге пойдет речь о том, как достигают своих целей иллюзионисты и почему вам тоже стоит освоить некоторые их приемы.

1. «Разрыв». Из этой главы вы узнаете, как задействовать когнитивный разрыв между тем, что видит публика, и тем, что она желает видеть.

2. В главе «Подготовка» я расскажу, что вам следует сделать, прежде чем вы начнете поражать публику.

3. «Сценарий». Прочитав эту главу, вы поймете, как важно подкреплять создаваемые вами иллюзии правильным сюжетом.

4. «Контроль». В этой главе вы познакомитесь с любимым приемом иллюзионистов — введением в заблуждение.

5. В главе «Свобода выбора» я расскажу о технике, при помощи которой можно управлять зрителями, якобы передав им в руки бразды правления.

6. «Знакомое — значит хорошее». Из этой главы вы узнаете, как использовать себе на благо привычки, ожидания и паттерны поведения аудитории.

7. Наконец, в главе «Лазейки» речь пойдет о том, как разрабатывать запасные и экстренные планы действий, чтобы всегда оставаться на шаг, а то и два или три, впереди.

Я включил в эту книгу множество интервью с интереснейшими людьми: бизнесменами, политиками, переговорщиками ФБР и звездами соцсетей, гениями из стартапов и боссами крупных корпораций. Все эти люди применяли упомянутые 7 принципов, чтобы решать проблемы, вдохновлять коллег и получать поддержку, необходимую для процветания. Кроме того, я также расскажу вам об исторических личностях (не только легендарных иллюзионистах!), которые тоже использовали эти принципы — и выигрывали войны, уничтожали врагов и выстраивали успешные империи. И что самое важное, вы узнаете, как применить эти принципы на практике и одолеть препятствия, которые мешают вам добиться успеха в личной жизни и профессиональной деятельности.

Чтобы успешно использовать эти 7 принципов, вовсе не обязательно уметь доставать кроликов из шляпы или пилить девушек на две части. Чтобы узнать все, что вам нужно, о 7 принципах успеха, вам даже не понадобится цилиндр!

1. РАЗРЫВ

Наверное, нет человека, который знал бы больше о той загадочной территории между наукой и иллюзией, чем Майкл Скот. Этот шотландский математик, философ и астроном родился в 1175 году и еще при жизни прославился как предсказатель. В своих пророчествах Майкл опирался на положение и движение планет. Скот много путешествовал и переводил священные книги мусульман и евреев на латынь — и в итоге в Британии ему самому стали приписывать те мистические свойства, про которые говорилось в переводимых им книгах.

Про Скота ходили самые разные слухи. Поговаривали, будто он обхитрил самого дьявола, велел ему свить веревку из песка с пляжа Керколди; что он поймал чуму и держит ее в подвалах аббатства Гленлус; что однажды он призвал адского коня и велел ему трижды ударить копытом: после первого удара зазвонили колокола собора Нотр-Дам, после второго рухнули дворцовые башни, и, прежде чем конь успел ударить третий раз, король Франции в испуге согласился с требованиями Скота прекратить грабеж французами шотландских судов [1]. Как видите, Майкл Скот обладал незаурядными способностями и был влия-

тельным человеком — и это имело под собой определенные основания.

В 1223 году папа римский Гонорий III предложил Скоту пост архиепископа Кашэла, а четыре года спустя папа Григорий IX позвал ученого занять тот же пост в Кентерберии. Скот, хоть и отказался от обоих предложений, продолжил вращаться в самых знатных кругах общества. Фридрих II, император Священной Римской империи и король Сицилии, лично пригласил Скота к своему двору, чтобы тот обучал его научным законам Вселенной, в том числе и умению пророчествовать [2]. Скот был не первым (и уж точно не последним) человеком, который использовал искусство иллюзии, чтобы обрести власть. Но он был одним из тех редких «волшебников», перед которыми трепетали императоры, короли и папы римские.

Мое знакомство с не столь явными преимуществами, которые дарует иллюзия, кажется совершенно смехотворным на фоне достижений Майкла Скота. Но в моих глазах Уилл Шортц, который рассказал мне, как на практике применять принципы иллюзии, — не меньший гений.

Все началось 1 января 2010 года. Мне тогда было 30 лет, и я готовился ко второй встрече со знаменитейшим автором головоломок и кроссвордов из *New York Times*. Впервые я увидел Шортца, еще когда был подростком: он выступал в библиотеке Велфлита в Массачусетсе. Я уже тогда увлекался «Скрабблом» и даже входил в Национальную ассоциацию игроков и во время семинара Шортца успешно превратил буквы LACKIES + P в слово SPECIAL K (название бренда сухих завтраков). За это Уилл подписал мне книгу головоломок журнала *Games*, чем вызвал у меня бурный восторг: «Дорогому Дэвиду, настоящему чемпиону головоломок». Вскоре после этого я начал переписываться

с великим гуру кроссвордов, предлагая ему составленные мною кроссворды для Times (как ни странно, несколько он даже принял и одобрил). Но вживую мы с Уиллом больше не общались — вплоть до того памятного январского дня в Нью-Йорке.

Мы тогда собирались поиграть в настольный теннис. Как сказал Шортцу однажды знакомый нейробиолог, эта игра задействует все части мозга, которые не используются при решении кроссвордов. При этом во время игры в теннис, как и при составлении головоломок, нужно быть перфекционистом и предугадывать реакцию второго игрока. С тех пор на протяжении более чем трех десятилетий Шортц активно играл в настольный теннис и даже участвовал в соревнованиях. Он говорил, что «если я каждый день буду составлять кроссворды и играть в теннис, то обеспечу мозгу полноценную комплексную зарядку». В 2009 году Уилл открыл в нью-йоркском Вестчестере Центр настольного тенниса (крупнейший в Северной Америке), где мы и встретились, чтобы помахать ракетками.

Конечно, у меня были свои мотивы встретиться с Уиллом. С собой на корт я пронес колоду карт, спелый киви, нож, маркер и леску. Чтобы скрыть все это богатство, пришлось надеть джинсы и рубашку с длинным рукавом — не самое удобное одеяние для игры. Разумеется, Шортц, с его опытом и отличной физической подготовкой, легко разгромил меня. За три гейма я выиграл всего два очка, но не расстроился — вскоре мне представилась возможность реабилитироваться.

Я спросил Уилла, не хочет ли он посмотреть фокусы, и он с восторгом согласился. Вскоре возле стойки администратора образовалась небольшая толпа, и я приступил к одному из своих стандартных «открывающих» наборов фокусов. Сперва у меня в руках появились четыре валета,

затем они одним движением руки превратились в тузы. После этого я приступил к следующей части — выдал зрителям киви, чтобы они его внимательно осмотрели и убедились, что это самый обычный плод. Пока аудитория ощупывала киви, я попросил Шортца подписать долларовую бумажку, которая по мановению руки вдруг превратилась в купюру в тысячу корейских вонов. Шортц, хоть и потерял на конвертации примерно 14 центов, все равно остался доволен увиденным. Затем я вновь достал колоду и попросил нескольких человек из публики выбрать по карте — у иллюзионистов этот трюк называется «многократным выбором». Всего выбрали 10 карт, и после серии ловких обманных движений и «водопадной» тасовки я угадал все из них. Наконец в качестве завершающего штриха я попросил Шортца разрезать киви — и внутри обнаружился тот самый доллар, весь в соке и семенах, но все еще с отчетливо видной подписью.

Гений кроссвордов был поражен! Мой герой, человек энциклопедических знаний, гуру всего загадочного и непонятного, не смог разгадать ни один из моих трюков.

Именно тогда передо мной открылась истинная суть магии. Я понял, что мои навыки иллюзиониста — словно ключ к потайной двери. Они делают меня необычным и выдающимся, совсем как Майкл Скот, и заставляют проникнуться ко мне симпатией и уважением даже самого завязанного скептика. В тот январский день я впервые почувствовал, какой властью над другими может обладать иллюзионист.

Понятно, что обычно эта власть приобретает форму своего рода искусства, чтобы эффективнее развлекать публику. Но, чем больше я думал об этом, тем яснее понимал: власть иллюзии распространяется далеко за пределы сцены

и влияет абсолютно на все области человеческой деятельности, от политики и религии до науки и промышленности. Овладев искусством иллюзии, можно обеспечить себе гарантированный успех в *любой* сфере.

РАЗРЫВ В ВОСПРИЯТИИ

Человеку свойственно доверять собственным глазам — это совершенно естественно. Мы привыкли полагаться на свои органы чувств. Мы считаем, что достаточно умны, чтобы отличить фальшивку от подлинника, хорошую идею от глупой, порядочного человека от мошенника, а гения — от посредственности. Для человека видеть — значит верить. Эта формула определяет наш выбор друзей и возлюбленных, сотрудников, советников и руководителей и помогает решить, где жить, как голосовать и что покупать. Она вписана в ДНК человека.

Если бы это было не так, человек просто не смог бы нормально функционировать — у нас не было бы гордости, решимости, уверенности в своих силах. Если бы человек не доверял своим органам чувств вести его по жизни, у него не было бы никакого резона вообще вылезать по утрам из кровати. Наша вера в точность собственного восприятия позволяет нам принимать определенные решения и рассчитывать риски. Но она же делает нас уязвимыми перед лицом иллюзий. А все потому, что в восприятии человека полно «слепых пятен» — зон, про которые мы ничего не знаем. Такие зоны мозг автоматически «заполняет» предположениями — логическими, магическими и бесконечно далекими от реальности.

Вспомнить хотя бы кинеографы — сшитые в тетрадь листы с едва различающимися изображениями, которые

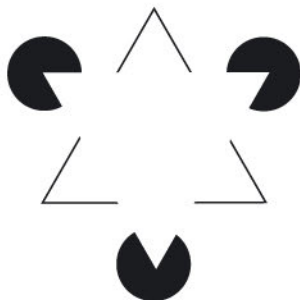
стали предшественником мультипликации и кинематографа. Когда мы быстро перелистываем страницы кинеографа, создается впечатление, будто картинка движется — то есть возникает иллюзия движения. Это происходит из-за того, что мозг пытается восполнить пробелы между разными страницами и «связать» их в единый образ. Благодаря этому мы «видим» больше, чем есть на самом деле — не отдельные страницы, а целую сценку.

Это же позволяет детям видеть картинку за набором точек еще до того, как они соединят их линиями, а взрослым — наслаждаться картинами импрессионистов. За множеством крохотных мазков мы видим прекрасные лилии, стога и пейзажи. Это же свойство мозга помогает нам быстро читать: человек видит слово целиком, а не состоящим из отдельных букв. Вместо разрозненных слов мы читаем предложения, а из них уже составляем целые истории. Если бы не присущее сознанию умение заполнять пробелы в увиденном, эта страница была бы для вас просто листом с кучей черных закорючек.

Иллюзионисты используют особенности человеческого мозга для своей выгоды. Например, они прекрасно знают о таком явлении, как «амодальное восприятие», — это когда вы видите с одной стороны лежащего ствола дерева мордочку стоящей за ним таксы и мысленно продолжаете ее тело до самого конца бревна. Иллюзионисты, чтобы поразить публику, могут поставить за деревом двух такс (или даже больше) или даже вовсе две половинки плюшевых собак, а потом «растянуть» таксу до невероятной длины или вовсе разрубить ее пополам. И вы, даже понимая, что это фокус, все равно поверите своим глазам — потому что фокусник умеючи использует зазор между тем, что вы на самом деле видите, и тем, что вам кажется.

ТРЕУГОЛЬНИК КАНИЖА

Иллюзорные контуры — это тип визуальных иллюзий, при виде которых мозг дорисовывает фигуру там, где ее нет. Самый известный пример иллюзорного контура — знаменитый треугольник Канижа, о котором впервые в 1955 году заговорил итальянский психолог Гаэтано Канижа.



На самом деле на картинке нет никакого перевернутого треугольника, хоть мы его там и видим. Треугольник Канижа — ключевое понятие в гештальтпсихологии, где принят постулат «целое — это больше чем сумма его частей». В современном хаотичном мире наше сознание постоянно «атакуют» мириады разных визуальных раздражителей, а мозг пытается придать всему этому какой-то смысл. Из-за этого мы и дорисовываем мысленно незавершенные объекты, и заполняем пустое пространство контурами, чтобы получить знакомую нам фигуру — треугольник.

Конечно, иллюзии влияют не только на визуальное восприятие мира. Когда мы слушаем оркестр, мы слышим музыку в целом, а не набор звуков, извлекаемых из шестидесяти разных инструментов. Когда мы видим бессмысленный на первый взгляд набор букв, мы все равно понимаем их смысл: «Мрья Дмтриевна в мдсти плъзвлсь рптцией млнкой

блиндки; и в пятьдесят лет черты ее не были лишны приятности, хотя немного расплылись и сплылись». Мы автоматически вставляем пропущенные буквы, не особенно задумываясь над процессом. Откусывая кусочек пирога, мы ощущаем его вкус в целом — а не вкус соли, муки, яиц, масла, молока, ванили и сахара. Общее впечатление быстро перекрывает вкус отдельных ингредиентов — если, конечно, вы не профессиональный дегустатор, который годами учился выделять вкусы составных частей блюда.

Склонность сознания к заполнению любых пустот влияет и на то, как человек решает проблемы или оценивает других. Мы берем то, что уже знаем, чтобы сделать предположение о том, чего не знаем, — и потом воспринимаем эти предположения как доказанные факты. Иногда такой подход приводит к неожиданным последствиям, в чем могли убедиться британцы в 2016 году после «протестного» голосования по поводу выхода Великобритании из Евросоюза. Все опросы перед референдумом показывали, что большинство граждан не хочет выхода страны из ЕС. Из-за этого многие британцы сочли, что, если они проголосуют «за», их голос ни на что не повлияет. В итоге, голосуя за выход страны из ЕС, они просто хотели донести до правительства свое недовольство. И когда выяснилось, что Британия все-таки выйдет из ЕС, многие из проголосовавших «за» мгновенно пожалели о своем решении. Как отметил один из репортеров ВВС, «многие такие граждане проснулись поутру с мыслью “что же я наделал?”». Они вовсе не думали, что Британия и впрямь выйдет из ЕС» [3].

Если говорить о бизнесе, то таких неприятных сюрпризов можно избежать, если знать о существовании разрыва между фактическим и предполагаемым. Как правило, предприниматели, для которых такой пробел не новость,

подходят к работе более творчески и проактивно. Вот как описывает свой подход Аарон Леви, основатель онлайн-хранилища Vox.net, который в детстве успешно выступал с фокусами: «Я смотрю на компанию и пытаюсь понять, чего там не хватает. Где у нас пробелы? Какие у нас слабости? И как мы можем их устранить?»

По словам Аарона, многие компании совершают одну и ту же ошибку, когда концентрируются исключительно на своих сильных сторонах. Конечно, понимать, какие у тебя достоинства, — тоже важно. Но, чтобы развиваться и расти, «нужно знать, почему конкретно тебя может постигнуть неудача и как это исправить». Другими словами, не стоит поддаваться иллюзии, что вы и ваша компания непобедимы [4].

То, что мы «знаем» о других людях, может еще больше расходиться с реальностью. Возьмите хоть любого обманутого влюбленного, человека, преданного другом, или жертву обворожительного мошенника. Осознаем мы это или нет, но иллюзии играют огромную роль во всех наших взаимоотношениях, решениях и поступках.

Иллюзионисты всех мастей — от фокусников до политиков и успешных бизнесменов — знают о таких особенностях человеческого сознания и используют их с пользой для себя: впечатляют, убеждают, мотивируют, воодушевляют. Они знают, как изменить то, что люди видят (вернее, верят, что видят).

В этом признается и знаменитый британский иллюзионист Деррен Браун: «Практически все фокусы строятся на том, что фокусник создает обманную цепочку событий, которые ведут к определенному результату. Важно, чтобы публика верила: А ведет к Б, Б — к В, а В — к Г. В таком уравнении А — это начало фокуса, а Г — его «невозможный» финал [5].

Такая взаимосвязь событий вполне может быть иллюзорной, предполагаемой, и существовать только в голове

зрителя. А это еще раз доказывает, что волшебство фокусников вершится в зоне между тем, что зрителю известно, и тем, во что он верит.

Дэниел Любецки, генеральный директор компании Kind Snacks, — еще один пример успешного предпринимателя, на стиль работы которого повлиял опыт работы иллюзионистом. «Больше всего в магическом искусстве мне нравится то, что ты создаешь что-то совершенно новое, уникальное и ни на что не похожее, — пишет Дэниел. — Кроме того, в процессе узнаешь очень много нового о людях и их реакциях и учишься перенаправлять их внимание туда, куда тебе нужно. В своей работе в Kind Snacks я применяю методики из тех старых времен, когда я был иллюзионистом. Я стараюсь находить нестандартные решения. Это у меня еще из детства — я уже тогда понял, что мне нравится удивлять людей, делать что-то, чего они совершенно не ожидают» [6].

И я его понимаю — именно это ощущение так поразило меня, когда я впервые показывал фокусы Уиллу Шортцу.

Но задолго до этого я уже знал, что иллюзии суждено сыграть важную роль в моей судьбе. Еще ребенком я начал глотать одну за другой книжки для начинающих иллюзионистов: «Магическую книгу Клатца», «Кручу-верчу» Билла Тарра и, наконец, настоящую Библию карточных фокусников — «Королевский гид по карточным фокусам». В подростковом возрасте я постоянно оттачивал разные трюки, а на первом курсе Гарварда в первых рядах побежал слушать лекцию знаменитого историка магии и иллюзионизма Рики Джея.

В тот знаменательный день Театр Агассиса, где собирался выступить Джей, был набит битком. Поклонники великого Джея слушали, как он рассказывает о литографиях конца XIX — начала XX века и о том, как они связаны с выставкой «Образ иллюзии: магия и обман в XIX веке»

в Гарвардской библиотеке Пьюси, которую он курировал. Джей говорил об иллюзионистах прошлого — Великом Германне, Великолепном Картере, о Чун Лин Су. Все они, по тогдашним слухам, обладали сверхъестественными способностями.

Лекция Джея произвела на меня такое сильное впечатление, что на следующей неделе я заявился в Гарвард и твердо объявил: свою дипломную работу (или «специализацию», как ее называют в Гарварде) я посвящу истории иллюзионизма. Последовавшие за этим решением месяцы окончательно убедили меня в том, что взаимосвязь иллюзии и умения управлять эмоциями и верованиями публики выходит далеко за пределы кинеографов.

РЕЖИССУРА КАК ФОРМА ИЛЛЮЗИОНИЗМА

Самый наглядный пример того, как иллюзии могут влиять на умы, — это киноиндустрия, которая во многом выросла из цирковых представлений. Один из первых кинорежиссеров, Жорж Мельес, образ которого воплотил Бен Кингсли в фильме «Хьюго» (2011), был иллюзионистом. В конце XIX века Мельес выкупил театр у знаменитого фокусника Жан-Эжена Робера-Удэна — его фамилию (Houdin), слегка изменив, позже взял в качестве псевдонима прославленный Гарри Гудини. 28 декабря 1895 года Мельес присутствовал на демонстрации возможностей чудесной новинки — синематографа братьев Льюмьер, и увиденное его поразило.

Он сразу понял, какие возможности скрывает этот аппарат, — об этом же бесконечном потенциале почти век спустя писал режиссер Ингмар Бергман. «Маленький трескучий ящик-проектор» он называл своим первым «сундуком фокусника», ведь тот позволял управлять эмо-

циями публики, заставлял ее «плакать, вскрикивать от ужаса, улыбаться и верить в чудеса» [7].

Другими словами, пользоваться особенностями и недостатками человеческого восприятия.

Мельес, по достоинству оценивший свой «трескучий ящик», вскоре начал крутить коротенькие одноминутные фильмы Томаса Эдисона — и с огромным успехом. Однако набитых битком залов театра «Робер-Удэн» ему было недостаточно. Самому Мельесу не особенно нравились прямолинейные и бесхитростные записи выступлений спортсменов или военных парадов. Как и Бергман, он хотел влиять на публику, вызывать в ней эмоции. Мельес понимал: хоть эта новая технология и включает в себя некоторые принципы иллюзии, это еще не значит, что ее нельзя улучшить и дополнить. Мельес всегда был выдающимся человеком — и прекрасно знал, что возможности иллюзии безграничны.

Любовь Мельеса к магии прослеживается во многих его ранних фильмах: он часто использовал театральные приемы иллюзионистов как вдохновение для создания кинематографических спецэффектов. Так, в 1896 году он снял (и сыграл главную роль) фильм «Исчезновение дамы в театре “Робер-Удэн”», в котором воспроизвел знаменитое выступление фокусника Буатье де Кольты в Лондоне. Мельес использовал т. н. «стоп-трюк» — выключал камеру в момент смены декораций, благодаря чему зрители могли наблюдать, как на их глазах женщина превращается в скелет и обратно. Один этот эффект, ставший реальным благодаря новой технологии, превратил обычный фокус в экзистенциальную историю о жизни и смерти. За свою жизнь Мельес снял более пятисот фильмов, постоянно экспериментируя: использовал разную выдержку кадров, раскрашивал пленку и вырезал из нее куски, вел покадровую съемку. Он делал все, чтобы публика поверила в волшебство.

Жорж Мельес понимал, что у кино и искусства иллюзии есть нечто общее: для их создания требуется то, что он называл «контролируемой перспективой». Когда режиссер складывает из пальцев две буквы L и смотрит на происходящее сквозь такую «рамку», он по сути воссоздает просцениум любого фокусника. Хороший режиссер изменяет то, как воспринимает изображенный в рамке мир публика, и знает, как ее удивить и порадовать. А та в ответ нарекает его гением и наделяет авторитетом и властью. В этом смысле все режиссеры похожи на иллюзионистов, а все иллюзионисты (кем бы они ни были — фокусниками, бизнесменами, менеджерами или блогерами) — режиссеры.

ИЛЛЮЗИОНИЗМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ДЕЛЕ

В конечном итоге я очутился в Голливуде — и в этом нет ничего удивительного, если учесть, как сильна связь между иллюзией и кинематографом. Получив диплом, я напрямую отправился покорять индустрию развлечений. Я давал представления, одновременно пытаюсь удержаться на стартовых позициях в компаниях вроде НВО и DreamWorks Animation. Тогда же я узнал, что Орсон Уэллс, один из величайших режиссеров в истории, когда-то тоже был фокусником. Во время Второй мировой Уэллс ездил по воинским частям с «Удивительным шоу для военнослужащих», во время которого распиливал пополам саму Марлен Дитрих. Уэллс лично показывал фокусы в фильмах «Следуй за мальчишками» (1944), «Фокус» (1953) и «Казино Рояль» (1967). Кроме того, незадолго до смерти он начал работу над своим собственным телевизионным шоу под названием «Магическое шоу Орсона Уэллса».

Научно-популярное издание

Дэвид Квонг

ПРЕСТИДИЖИТАТОР

Семь принципов влияния: как завладеть
вниманием аудитории и добиться успеха

Редактор Е. Тарусина
Художественный редактор Н. Данильченко
Технический редактор Л. Синицына
Корректоры Т. Дмитриева, Н. Соколова
Верстка Т. Коровенковой


ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» –
обладатель товарного знака «Азбука Бизнес»
119334, Москва, 5-й Донской проезд, д. 15, стр. 4

Филиал ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»
в г. Санкт-Петербурге
191123, Санкт-Петербург, Воскресенская набережная, д. 12, лит. А

ЧП «Издательство «Махаон-Украина»
Тел./факс (044) 490-99-01
e-mail: sale@machaon.kiev.ua

ЧП «Издательство «Махаон»
Тел. (057) 315-15-64, 315-25-81
e-mail: machaon@machaon.kharkov.ua

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.) 

Подписано в печать 30.06.2017. Формат 60 × 90/16.

Бумага офсетная. Гарнитура «OriginalGaramond».

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,0.

Тираж 2000 экз. В-AZB-20991-01-R. Заказ

Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ООО «ИПК Парето-Принт». 170546, Тверская область,
Промышленная зона Боровлево-1, комплекс № 3А
www.pareto-print.ru