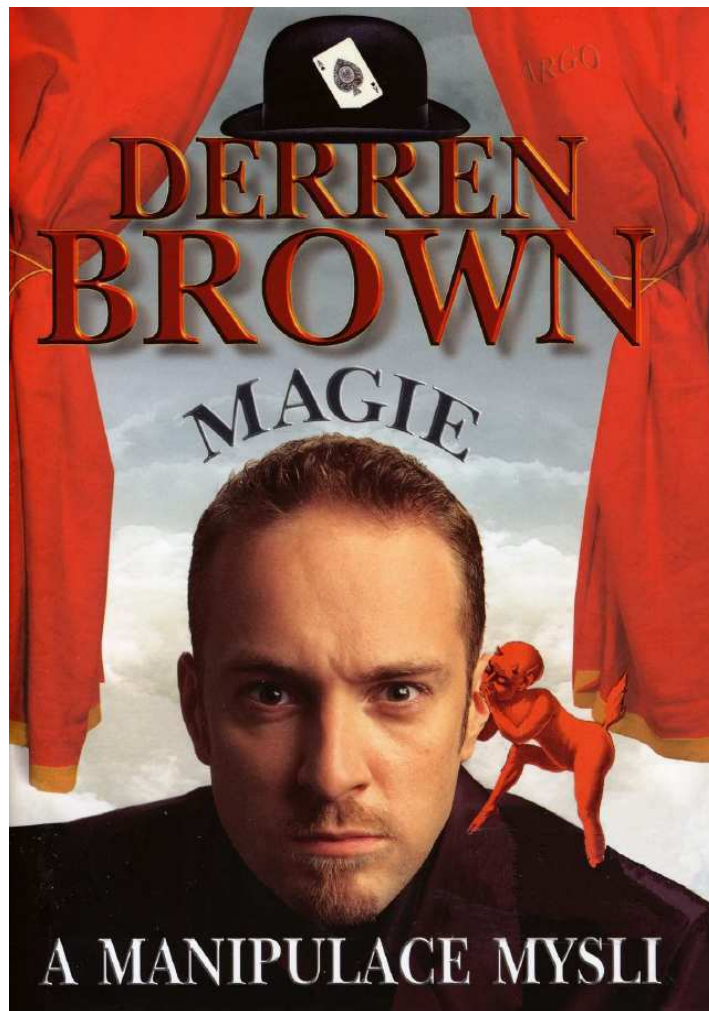


„Jako nejdiskutovanější evropský čtenář myšlenek s bradkou ve stylu čínské dynastie Ming a jako bývalý mistr tance ča-ča vám nabízím podrobný pohled na metody a způsoby myšlení, díky nimž jsem se stal neslušně bohatým člověkem a současně tím nejlepším, co potkalo televizi od doby vynálezu krájeného chleba. Zlepšete svou paměť. Naučte se hypnotizovat. Čtete myšlenky. To všechno najdete v této knize.“

Ve své první knize zkoumá Derren Brown tajemné záhady kouzel, zpochybňuje víru v nadpřirozeno, akupunkturu i Boha, a vrhá světlo do nejtemnějších koutů lidského mozku.

A kromě toho se s čtenáři podělí o tajemství svého řemesla. Fascinující a podnětná kniha může navždy změnit způsob vašeho myšlení!





DERREN
BROWN
MAGIE
A MANIPULACE MYSLI

The title graphic is a stylized, black and white version of the poster above. It features a top hat with a card on top, the name 'DERREN BROWN' in large, outlined letters, 'MAGIE' in a smaller serif font, and 'A MANIPULACE MYSLI' in a bold sans-serif font at the bottom.

Mámě, tátovi a bráchovi.

OBSAH

Předmluva	13	Alternativní medicína	223
PRVNÍ ČÁST: ROZČAROVÁNÍ	17	<i>Placebo efekt</i>	234
Rozčarování	19	<i>Přitažlivost smyšleného</i>	236
Pravda a lži	26	Média, jasnovidci a šarlatáni	239
DRUHÁ ČÁST: KOUZLA	31	<i>Chladné čtení</i>	243
Trik s mincí	33	<i>Další příklady švindlování s chladným čtením</i>	258
Trik s kartami	37	<i>„Počestná“ média</i>	260
Nejdůležitější je vnímání	40	ZÁVĚREČNÉ ÚVAHY	267
Triky se sugescí	46	KORESPONDENCE	271
<i>Kyvadlo</i>	50	PODĚKOVÁNÍ	281
<i>Čtení nepatrných pohybů</i>	53	DOPORUČENÁ ČETBA A CITOVANÁ LITERATURA	283
TŘETÍ ČÁST: PAMĚŤ	57	AUTOŘI FOTOGRAFIÍ	295
Paměť	59	REJSTRÍK	297
Výchozí body	61		
Propojovací systém	64		
<i>Využití propojovacího systému</i>	71		
Systém míst	72		
Paměťové paláce	75		
Systém pomocných slov	80		
<i>Zapamatování dlouhých čísel</i>	86		
<i>Jak si zapamatovat pořadí karet v balíčku</i>	86		
<i>Jak se naučit z paměti fotbalové výsledky</i>	90		
Jak si zapamatovat jména	93		
Nezapomeňte opakovat	97		
ČTVRTÁ ČÁST: HYPNÓZA A SUGESTIBILITA	99		
Hypnóza a sugestibilita	101		
Krátký pohled do historie	104		
Co je to hypnóza?	108		
Zdánlivě jedinečné hypnotické jevy	115		
<i>Chirurgie bez bolesti</i>	117		
<i>Halucinace</i>	118		
Jak hypnotizovat	124		
<i>Nebezpečí</i>	124		
<i>Řeč</i>	128		
<i>Struktura</i>	131		
<i>Posthypnotická sugesce</i>	137		
Neurolingvistické programování	139		
<i>Oči vidí (někdy)</i>	142		
Nástroje osobní změny	149		
<i>Cílená vazba</i>	149		
<i>Hra s představami</i>	152		
<i>Léčba fobií</i>	155		
<i>Sebevědomí a dojem, jakým působíme</i>	160		
<i>Nedorozumění a sebeobrana</i>	168		
PÁTÁ ČÁST: BEZDĚČNÁ KOMUNIKACE	171		
Bezděčná komunikace	173		
Jak se naučit číst v lidské mysli	175		
Jak rozeznat lež a její náznaky	177		
<i>Určení základní čáry</i>	179		
<i>Klíčové oblasti bezděčné komunikace</i>	180		
ŠESTÁ ČÁST: PAVĚDA, PSEUDOVĚDA A ŠPATNÉ MYŠLENÍ			
Myšlenkové pasti	195		
Věda a relativismus	202		
<i>Starosti s vědou</i>	206		
Pseudověda a víra v nadpřirozeno	209		
<i>Hledáme to, co známe: konfirmační zaujatost</i>	210		
<i>Neuvěřitelné náhody a nenadále telefonické hovory</i>	213		
<i>Smyslenky a fakta</i>	216		
<i>Pověry</i>	221		

PŘEDMLUVA

Někdy loni na jaře mě napadlo, že se půjdu podívat na ryby Jejího Veličenstva do akvária, které se nachází za lehce neuspokojivým Londýnským okem nedaleko kanceláří naší produkční společnosti. V té době jsem si zrovna doma nechal instalovat akvárium a hledal jsem mořské nestvůry, kterými bych je mohl zaplnit. Pátral jsem po plíživých netvorech s mnoha končetinami, kteří jsou spokojeni jenom tehdy, když útočí na ponorky nebo Jamese Masona. Pomyšlení na to, že navštívím místo, kde by na mě přes zpevněné sklo s matoucími vlastnostmi lupy mohly zírat takové věci jako obří osminožci, mi připadalo tak vzrušující, že to ani nedokážu slovy vyjádřit. Nakonec se ukázalo, že 12. zóna akvária postrádala bezobratlé tvory jakéhokoli typu a zlatým hřebem odpoledne pro mě byl pohled na jistou objemnou americkou dámu namáčknutou ke skleněné stěně protějšší nádrže se žraloky.

Během procházky kolem vzájemně dost podobných ryb jsem se ze všech sil snažil přečíst nápisy na malých štítcích vedle každé nádrže. Pro mě i pro všechny ostatní zvědavé návštěvníky na nich bylo napsáno jméno a informace o stravovacích zvyklostech i hudebním vkusu všech tvorů, kteří v nádrži plavali, potápěli se nebo se vznášeli břichem vzhůru. Asi v polovině toho umělého bludiště jsem si najednou všiml jedné zvláštní věci. Uvědomil jsem si, že pod popisem různých vodních tvorů byly umístěny nápisy v *Braillově písmu*, které podle mého názoru nesly stejné informace. Chvíli mi to připadalo úplně normální, ale potom jsem začal dumat: kolik slepých návštěvníků přijde v průměru za rok do londýnského akvária? Nechci působit neomaleně, ale mám dojem, že to musí být zanedbatelné číslo.

Byl bych rád, kdyby mi nevidomí lidé odpověděli na pár otázek, které mi od té doby vrtají hlavou. Především: *Jak víte, kde jsou umístěny nápisy v Braillově písmu?* Například ve výtahu se takový nápis hledá poměrně snadno, ale co v neznámém prostředí? Jak najde slepý jedinec na toaletě ve vlaku nápis s návodem k použití neznámého nebo neobvyklého zásobníku na mýdlo, neškuli splachovadlo? Vypadá to, že bude muset podniknout nepříjemný a snad i nehygienický průzkum, zatímco vlak bude kodrcavě projíždět někde kolem nádraží Didcot Parkway. Mou další starostí je, zda když slepý návštěvník najde Braillovy nápisy v akváriu, k čemu mu pro všechno na světě budou? Pomineme-li možnou ránu od proplouvajícího rejnoka v „dotykové nádrži“, zdá se mi londýnské akvárium být poměrně

nevhodným místem pro těžce zrakově postižené návštěvníky. Napadlo mě, že Braillovy nápisy, pokud je slepý návštěvník vůbec najde, pro něj budou přinejlepším pouhým seznamem ryb. Nic jiného než *seznam ryb*.

Při odchodu z akvária jsem byl zaskočen skutečností, že vycházející návštěvníci musí projít přes provozovnu McDonald's, a stále ještě jsem byl zklamán mizivou přítomností hlavonožců. Zastavil mě jakýsi mladík, který mě chtěl pozdravit a položit mi pár otázek o tom, co dělám. Chvilku jsme spolu klábosili a nakonec se mě zeptal, jestli je někde k sehnání nějaká kniha, v níž by se dozvěděl něco víc o různých dovednostech, které používám, abych pobavil a sexuálně vzrušil pár přihlížejších. Stejnou otázku dostávám od mnohých z vás. Někdy se mě ptáte se zdvořilostí, která vyovídá o vašem dobrém vychování, ale až příliš často se vyptáváte s neurvalostí a ledovým pohledem, jaký ve mně probouzí chuť ublížit vašim dětem. Chcete vědět, zda existuje kniha, která dokáže vrhnout paprsek světla do fascinujících a výtečně placených oblastí, jež formují mou mnoha cenami ověčenou a nesmírně zábavnou práci. Odpověď na tuto otázku právě držíte v ruce. Pokusil jsem se pojednat o všech hlavních oblastech svého zájmu, jimž se věnuji ve svých vystoupeních. Zkusil jsem je sehnat dohromady jako neposedné děti a nacpat je do hygienického a nenápadného svazku, s kterým může čtenář sebejistě jezdit na kolečkových bruslích nebo hrát tenis.

Během let jsem se setkal s mnoha různými lidmi při oněch nevyhnutelných příležitostech, kdy vybíhám z bytu, abych si koupil chleba a krabici mléka, zrovna jako to dělají obyčejní smrtelníci. Pečlivě naslouchám vašim hovorům a mohu vám říct, že někteří z vás jsou bystří a vtipní, a takové rád pozvu k sobě domů; kdežto jiní by zase potřebovali odbornou péči. Mnozí přistupují k mé práci se špetkou inteligentní skepse a se smyslem pro humor; jiní čtou třeba *Daily Mail*, mají doma více než tři kočky nebo považují televizní pořad Trishi Goddardové za seriózní žurnalistiku. Ve druhé jmenované skupině se samozřejmě objevují permanentně naštvaní lidé, kteří píšou rozhořčené dopisy do novin i do televize - a to je bláznovství, které mě přivádí k úžasu. Žasnu nejen nad samotnou potrhlostí těchto lidí, ale také nad tím, že tito lidé jsou často povzbuzováni a vyzýváni, aby hlasovali v televizních nebo rozhlasových debatách o skutečně složitých problémech, a zachází se s nimi jako s životně důležitým hlasem demokracie. Neinformované a pevné názory - a do této skupiny řadím zejména náboženské názory, kterým se z nějakého důvodu dostává zvláštního zacházení - nejsou samozřejmě nic jiného než shluky předsudků a nejsou o nic patričnější než moje, vaše nebo jakékoli

jiné názory na otázky, kterým nerozumíme. Jsou stejně bezcenné jako moje názory na hokej, Noela Edmondse nebo rámování obrazů.

S ohledem na širokou škálu lidí, kteří by mohli sledovat moje televizní pořady, jsem zkusil napsat tuto knihu pro inteligentního čtenáře s laickým zájmem o věci, jež souvisejí s lidskou myslí. Pro některé z těchto věcí mám slabost, k jiným přistupuji střízlivěji. Nabízím své myšlenky se stejným zaujetím, s jakým se jimi zabývám ve své kulaté vousaté hlavě. Témata jsou různá a o některých pojednávám poněkud akademičtějším tónem než o jiných. Stejně tak jsem zavrhl možnost napsat bezvýrazný a „lehký“ úvod do vzrušujících skutků mysli, který by se rychle psal a snadno četl, ale byl by nepochybně zavádějící. Místo toho jsem raději začlenil určitou míru skepticismu tam, kde je to podle mého názoru důležité. Vedla mě k tomu touha napsat knihu s hodnotným obsahem a bez blahosklonného a povýšeného tónu.

Doufám, že máte chuť ponořit se do jedné nebo více oblastí, do nichž vás tato kniha zavede. Pokud ne, bude z ní výborná a laciná hračka do vany pro vaše nejméně oblíbené dítě. Byl bych rád, kdybyste v této knize našli informace, které můžete prakticky využít nebo použít jako odrazový můstek k dalším užitečným objevům. Takový byl můj cíl. Nelíbí se mi pomyšlení, že bych vám předal pouhý seznam ryb.



PRVNÍ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

ROZČAROVÁNÍ

ROZČAROVÁNÍ

Bible není historický spis.

Smířit se s touto skutečností pro mě nebylo jednoduché, protože jsem věřil v Boha, Ježíše a ďábla (nebo aspoň raracha). Jestliže člověk chová takovou víru a jednou týdně se setkává s podobně smýšlejícími lidmi, nikdo ho neponouká k tomu, aby zkoumal fakta a zpochybňoval svoje přesvědčení. Vždycky jsem si myslel, že zpochybňováním bych svou víru mohl posílit.

Pro mnohé z vás jistě nebude snadné sladit představu, kterou jste si o mně nejspíš vytvořili podle obrazu s vysokým rozlišením, jenž zdobí váš elegantní obývací pokoj - podle *Nuts Literary Supplement* jsem například „pohledně tajemný“; v *Manchester Evening Scrotum* se o mně vyjádřili v tom smyslu, že „jistě není jako doma u pana a paní Namyšlených“ - s odporným stvořením, jakým jsem byl ke konci střední školy: drzý a namyšlený fracek, který si nedokázal představit nic užitečnějšího než obracení svých nevýslovně tolerantních přátel k licoměrně pokryteckému životu věřícího křesťana. Jsem si jistý, že jsem prokázal medvědí službu všem upřímným věřícím. Jestli se chcete pořádně vyzvracet, představte si, jak samozvaný pastor ponouká houf mně podobných výrostků, abychom předvedli letniční dar „mluvení všemi jazyky“. Když jsme přestali blábolit, protože nám to samotným připadalo hloupé, nebylo to podle pastora nic jiného než našeptávání ďábla, který nám říkal, abychom zmlkli. Jako další dávidlo vám může posloužit představa, jak říkám svému nevěřícímu kamarádovi, že se za něj budu modlit, aniž bych si uvědomil, jak nesnesitelně povýšenecky může taková nabídka působit. Nacházel jsem potěšení v tom, když mě uráželi, a dmul jsem se pýchou nad tím, že jsem otevřený a zásadový. A to všechno jako nepříjemný důsledek drilu z dětství podpořeného následnými lety tautologické víry.

Šířící se hnutí *new age* na sklonku 80. let bylo mému poněkud fanatickému pastorovi a jemu podobným z duše protivné. Upozorňovali nás, že zájem o krystaly a duševní uzdravování probouzí v lidech samotný Satanáš a že rostoucí počet alternativních knihkupectví v Croydonu lze vysvětlit čarodějnictvím. Byl jsem přesvědčen o tom, že věci jako tarotové karty jsou nesmírně nebezpečné. Jestli to někomu připadá směšné, ať si prosím uvědomí, že spousta moderních církví mluví o démonech jako o skutečných, byť neviditelných tvorech, jež obývají tak hříšné prostředí jakým jsou studentské pokoje a prodejny s hudebninami, kde se prodávají

heavymetalové nahrávky. Součástí práce tohoto muže - nezapomínejte, že to byl „pastor“ - bylo přesvědčit obyčejné a nevinné lidi v okruhu jeho působnosti, že takové věci jsou skutečné. Ustrašení lidé se potom tím pevněji přimkli k tomuto náboženství, v němž byl tichý hlas něžnosti přehlušen honbou za senzacími.

Na počátku 90. let se však stala bezvýznamná událost, která pro mě byla něco jako obrácení Saula. Bydlel jsem tenkrát ve studentské koleji Wills Hall, která byla součástí Bristolské univerzity a sestávala hlavně z pravoúhlých nádvoří (přes která se nesmělo přecházet úhlopříčně, ostatně jako přes všechna pravoúhlá nádvoří, protože tráva pěstovaná na obdélníkových či čtvercových plochách je posvátná). Staré budovy stojící kolem nádvoří připomínaly budovy Oxfordu. Ve 20. letech je v tomto velkolepém stylu nechal vybudovat majitel tabákové továrny pan Wills - údajně proto, aby vytvořil dostatečně oxfordské prostředí pro svého syna, který propadl u zkoušky na Oxfordu a musel jít studovat do Bristolu. (Vy studenti, kteří máte pocit, že jste se stali obětí nepřiměřeně velkého a nezaslouženého tlaku ze strany rodičů, byste měli být rádi, že vám otec nepostavil rovnou celou univerzitu.) Ať už je to jak chce, jednou pozdě odpoledne jsem z Carsview (takto honosně jsem z recese říkal svému pokoji) sešel dolů ke snídani a u vchodu do naší budovy jsem uviděl plakát. (Jestli vedení britské památkové organizace English Heritage uvažuje o nějaké pamětní desce, byl to blok A.) Velké černé oko na žlutém pozadí upozorňovalo na hypnotizérské představení a přednášku, která se měla konat téhož večera v přednáškové místnosti studentské unie. Nikdy jsem nic takového neviděl a připadalo mi to jako zábavnější program než obvyklý večerní rituál popíjení ovocného čaje spojený s úvahami o tom, zda je lepší užívat správný výraz *kafkovský* či méně obvyklé slovo *kafkézní*, po kterém jsem se obvykle odebral do svého pokoje, abych zakončil večer decentním onanováním.

Hypnotizér jménem Martin Taylor předvedl formální ukázkou, po níž následovala neformální slezina na studentské ubytovně. Martin přitom hypnotizoval ty vnímavější z nás za nocleh na koleji a plněné slané koláče, jak si dodnes živě vzpomínám. Nebylo na něm nic rasputinovského, byl to vlastně čiperný blondák a nedělal žádné tajnosti s tím, jak to všechno funguje. Když jsem pozdě v noci odcházel se svým kamarádem Nickem Gillam-Smithem, řekl jsem mu, že budu hypnotizérem.

„Já taky,“ odpověděl.

„Ale já to myslím doopravdy,“ trval jsem na svém.

Sehnal jsem si všechny dostupné knihy a začal jsem se učit. Každý den

jsem zkoušel svoje dovednosti na spolužácích v roli pokusných morčat a později i tarbíků - ti reagovali dokonce ještě méně. Ideálním subjektem na zkoušení mých nově nabytých dovedností byl typ svalnatého ragbisty, který ve mně ve škole vždycky vyvolával příšerné pocity méněcennosti. Ohromně se mi zamlouval pocit, že takové lidi ovládám. Časem jsem začal pořádat na kolejích malá představení nebo jsem hypnotizoval spolužáky v barech, takže se opili z vody.

V té době jsem už několik let nechodil do kostela pravidelně, ale pořád jsem ještě byl věřící. Překvapilo mě, když mi moji křesťanští přátelé říkali, že hypnotizováním lidí uvádím do pohybu démonické síly. Při jednom představení seděli vzadu v obecenstvu členové křesťanského sdružení a nahlas mluvili různými jazyky - předpokládám, že se tak snažili zapudit zlo, které se provozovalo na pódiu. Jednou v neděli před Vánocemi jsem přišel na velké studentské shromáždění věřících a ze zadní lavice jsem zaslechl: „Co ten tady dělá?“ Moc milé.

Byl jsem z toho zmatený. Jestliže nás stvořil Bůh, potom je lidská mysl nejspíš jeho vrcholným dílem (hned za Amazon.com a Philipem Seymourem Hoffmanem). Věděl jsem jistě, že mám lepší představu o podstatě a principu hypnózy než tito lidé. Člověk stejně nemůže soudit celé náboženství podle nepříjemného chování několika jedinců, takže jsem nad těmito reakcemi mávl rukou. Vlastně jsem ani přesně nevěděl, kam se s hypnózou vrátit. Nechal jsem se najmout na pánské loučení se svobodou před svatbou, ale ve vystupování po lesbické striptérce, při němž jsem přiměl dospělé muže tančit baletními kroky, jsem svou budoucnost nespatoval. Jednou jsem strávil celé odpoledne jako opravdový flákač prohledáváním zbývajících knihkupectví ve městě a přitom jsem narazil na knížku Marka Wilsona *Complete Course in Magic*. Byl to vzrušující a působivě vyhlížející objemný svazek. Cylinder a bílé rukavice vyobrazené na lesklé obálce byly příslibem, že se naučím všechno, co potřebuji, abych se stal opravdovým kouzelníkem. Nikdy nesoudím jen podle toho, jak vypadá hromada potištěných stránek svázaných dohromady na jedné straně, a ihned jsem začal studovat tajemství onoho svazku. Zkoušel jsem esoterické převleky a pohyby, abych zjistil, jestli to dokážu.

Plíživá posedlost magií pro mě byla nejdříve zájmem, potom koníčkem a nakonec i důvodem k rozvodu. Probudila ve mně obdiv ke klamnému a šejdířskému světu paranormálních jevů. Tradice těch, kteří se snaží přistihnout kouzelníky při podvádění, je téměř stejně stará jako samotné podvádění, a patrně bude vždy klopýtat za mnohem senzačnějšími a populárnějšími spiritualistickými a paranormálními jevy. Ti, kteří se snaží

přistihnout kouzelníky při podvádění, jsou vždy rozhořčení a otráveni skutečností, že zoufalí lidé hledající snadné odpovědi mají jen málokdy pochopení, když jim někdo říká, že zmíněné odpovědi jsou vyhlané a že samotní hledači se možná stali obětí zneužívání a manipulace. Toto všechno spolu s mou náklonností k sugesci a hypnotizérským metodám mě přivedlo k otázkám, jak je možné, že věříme v nadpřirozené schopnosti, a jak nás dokážou přesvědčit očividně účinné postupy *new age*, které v té době získaly nesmírnou oblibu mezi bílými příslušníky střední třídy - ti se patrně trochu styděli za to, že jsou bílí a že patří ke střední třídě. Nejjednodušší samozřejmě bylo prohlásit obavy z vyvolávání démonů za strašpytlovský nesmysl. Svět paranormálních jevů je podle mě fascinující, ale současně deprimující směsicí sebeklamu, placebo a sugesce, šarlatánství a zneužívání. Ale určitě není třeba mluvit hned o démonech.

Moje láska k iluzi mě přivedla do světa klamů. Moje zvědavost na možnosti skutečné magie ve mně probouzí touhu zjistit, jak to všechno vlastně funguje. Někteří lidé vyjadřují svou náklonnost ke světu magických schopností a spirituálních rovin tím, že tyto představy přijmou za své, spokojí se se svým přesvědčením a netouží po dalších důkazech; jiní (jako třeba já, který jsem jako dítě vždycky své hračky rozebíral) chtějí zjistit, z čeho jsou takové představy utvořeny.

Na lidech, o nichž jsem věděl, že věří v paranormální jevy, mě zaujala jedna věc: potvrzovali si své představy výběrovým způsobem. V podstatě to funguje tak, že člověk věří v jev X tak silně, že opomíjí všechny důkazy, které nehovoří ve prospěch tohoto jevu. Všimne si ale všech událostí, jež jsou v souladu s jeho vírou v X, a ještě je zveličí. Vyprávěla mi jedna moje dobrá kamarádka, která působí jako parapsychologická léčitelka, jak na jednom večírku vybuchl bojler s horkou vodou, voda zasáhla opodál stojícího chlapíka a moje kamarádka mu vyléčila zle opařenou paži. Mluvila o tom velice působivě: přikládala dlaně na zraněná místa a bolest a puchýře velmi rychle ustoupily. Ptal jsem se i jiných lidí, kteří byli na stejném večírku, jestli je to pravda. Smáli se. Ano, kamarádka na opařeného opravdu kladla dlaně, ale až potom, co mu ostatní hosté více než hodinu přikládali na opařenou paži ledové a sněhové obklady. Moje parapsychologická kamarádka mě nechtěla oklamat, jenom z příběhu odfiltrovala nedůležité okolnosti - například sněhové obklady. Tato příhoda pro ni znamenala potvrzení jejích léčitelských schopností a podporovala její víru.

Čím častěji jsem se s podobnými příhodami setkával, tím více jsem si uvědomoval, že jsem se svou křesťanskou vírou upadl do stejné pasti.

Copak jsem se neoddával stejné tautologické víře? Copak jsem si nepamatoval modlitby, které byly vyslyšeny, a zapomínal jsem na ty, které vyslyšeny nebyly? Nebo jsem se rozhodl, že byly vyslyšeny, ale jiným a méně zřejmým způsobem? Jediným rozdílem mezi mojí vírou a stejně pevnou vírou mé parapsychologické kamarádky bylo to, že její víra nepatřila do hlavního proudu, a proto bylo mnohem jednodušší dělat si z ní legraci. Copak jsme se oba neuchylovali ke stejnému uklidňujícímu nesmyslu? Určitě jsem byl pokrytec.

Nepřestávám klást tuto otázku inteligentním křesťanům, protože bych nesmírně rád slyšel dobře formulovanou odpověď. Člověk může z celého srdce a upřímně věřit v cokoli: v psychické schopnosti, v křesťanskou věrouku, nebo, jak ironicky podotkl Bertrand Russell, ve skutečnost, že na oběžné dráze kolem Země se pohybuje čajová konvice. Kterékoli z těchto věcí bych mohl věřit s bezvýhradným přesvědčením. Jenže moje přesvědčení jim nedodá pravdivosti. Kdybych řekl, že něco je pravdivé jen proto, že tomu věřím, je to pro mou pravdu svým způsobem urážlivé. Jsem o tom přesvědčen. Jestliže věříme v určitý kosmologický proces, žijeme v souladu s ním a dáváme svou víru najevo do té míry, že musíme snášet veřejný posměch, jistě budeme rádi, když bude naše víra zakotvená i v něčem jiném než v našem vlastním nespolehlivém přesvědčení. Je dobré mít určité důkazy nad rámec našich vlastních pocitů. Všichni si uvědomujeme, že někdy něco pochopíme nesprávně, nebo jsme naopak přesvědčení o správnosti něčeho, co se nakonec ukáže jako mylné. Míra našeho osobního přesvědčení o určitém předmětu nijak nesouvisí s jeho skutečnou pravdivostí ve vnějším světě. V některých případech není tento rozdíl nijak důležitý. Vnímání obrazu, hudební skladby nebo třeba i zamilovanosti je čistě subjektivní. Ale pokud máme rozhodnout, že celý vesmír funguje na určitém principu, nebo pokud máme dokonce jít do války jen proto, že jsme natolik přesvědčení o své pravdě, že ostatní lidé s námi musí souhlasit, nebo zemřít, potřebujeme argument vyšší síly než vykazuje tvrzení „Je to pravda, protože to tak opravdu, ale opravdu cítím.“

Abych se tedy vyhnul obvinění z pokrytectví, rozhodl jsem se, že se poohlédnu po nezávislých důkazech. V případě křesťanství je to vlastně docela přímočaré, i když nutno podotknout, že věřícího člověka k tomu obvykle neponouká ani jeho pastor, ani jeho vrstevníci.

Od věřícího člověka se očekává nejen to, že nebude klást otázky a nebude zpochybňovat svou víru, ale také, abych použil trefný výraz Richarda Dawkinse, že jakmile do místnosti vstoupí víra, veškeré racionální úvahy by se měly „po špičkách uctivě vytrazit“. Ptát se je

nebezpečné, jste-li uvnitř, a nezdvořilé, jste-li venku. Smíme lidem klást otázky na jejich politické nebo mravní smýšlení a očekávat, že budou hájit svoje přesvědčení, nebo že si budou v jakékoli důležité otázce stát za svým a opírat se o důkazy, nicméně pokud jde o závažné téma Boha, veškeré racionální debaty musí ustát ve chvíli, kdy uslyšíme slovo „věřím“. To vše platí navzdory skutečnosti, že náboženství může být - jak je patrné ze současného náboženského napětí mezi Východem a Západem - vražedným předsudkem vyrůstajícím z morálky a nevědomosti dávných dob, kdy vznikaly náboženské posvátné knihy. Umírnění věřící samozřejmě dávají najevo nechuť k takovému násilí. Tváří se, že jejich posvátné knihy neobsahují žádné výslovné výzvy k násilnému chování, a vyzobávají „hezké kousky“. Přesto je ale lze obvinít z toho, že nevystaví otázku víry racionální diskusi a tím se stávají součástí mašinérie, která vede ke všem ohavnostem, jejichž příčinou je fundamentalismus.

Pro mě a moje někdejší spolukřesťany všechno záviselo na tom, zda Kristus opravdu vstal z mrtvých. Jestli byl opravdu vzkříšen, jak se píše v Bibli, potom je všechno pravda bez ohledu na to, co si člověk myslí o křesťanech a jejich chování. Pokud nevstal z mrtvých, je to všechno nesmysl a křesťanství je klam.

Všechno se soustředí na tuto jedinou otázku a břemeno důkazu samozřejmě spočívá na křesťanech, kteří toto všechno tvrdí - my ostatní nemusíme prokazovat opak. Sluší se říci, že křesťané se k tomuto problému postavili čelem. Obránci víry s oblibou používají argumentaci založenou na vyloučení všech ostatních možností kromě Ježíšova vzkříšení. Kdyby se Ježíš (o němž můžeme s jistotou říci, že byl historickou postavou, přestože jeho význam byl v jeho době mnohem menší než význam muže, o němž se píše v Bibli) po své smrti znovu neobjevil, potom by Římanům stačilo jen ukázat jeho mrtvé tělo, a nové náboženství by bylo potlačeno hned v zárodku. Během týdne by bylo po všem. Pokud tělo ukradli apoštolové nebo pokud Ježíšovi učedníci věděli, že Kristus ve skutečnosti z mrtvých nevstal, potom by nedávalo žádný smysl pronásledování a zabíjení prvních evangelistů kvůli hlásání nové víry.

Podobných argumentů existuje hodně, ale všechny jsou založeny na představě, že příběhy Nového zákona lze považovat za popis skutečných událostí. Ale pokud člověk dospěje k rozhodnutí, že Bible popisuje historické události, musí opomíjet velké množství nestranných výzkumů, z nichž vyplývá, že Bible historickým dokumentem není. Jinými slovy řečeno, takový člověk staví své osobní přesvědčení nad objektivní důkazy. Posuzujeme-li pravdivost příběhu, osobní přesvědčení by mělo jít stranou a

měly by nás zajímat pouze důkazy. Všechny důkazy hovoří jasně o tom, že příběhy Nového zákona byly sepsány během několika set let po smrti historického Ježíše. V průběhu prvního tisíciletí byly mnohokrát upravovány a přepracovány, aby odpovídaly politickým a společenským potřebám. Ježíš byl jedním z mnoha učitelů v době mohutného společenského hnutí a prnutí, a pokud můžeme oddělit jeho vlastní slova od těch, jež mu byla do úst vložena později, jeho kázání byla směsicí sociálních představ (království nebeské) a osobního stoicismu. Když Ježíš zemřel a království nebeské se neujalo své vlády, jeho stoupenci utvořili komunity, které byly pronásledovány nebo vysmívány. Potřebovali příběhy a legendy, jež by je inspirovaly a povzbudily jejich víru. Vytvořili si je tedy a do úst skutečných historických osobností vkládali slova, jaká odpovídala jejich současným potřebám. Životy a skutky původních historických osobností byly do značné míry upraveny a přizpůsobeny podle toho, co měly vyjadřovat. Přestože evangelia jsou připisována jednotlivcům, psaly je převážně skupiny lidí. Velké příběhy se vyprávěly, měnily a upravovaly po několik generací.

Mám laický zájem o tento druh učenosti a kromě toho chovám osobní touhu zdůvodnit svou nevíru stejným způsobem, jakým jsem chtěl zdůvodnit svou víru v době, kdy jsem ji ještě měl. Když jsem si uvědomil, že vyprávění o Ježíšovi je jenom legenda, musel jsem se smířit s tím, že ani vzkříšení nelze považovat za doloženou skutečnost. To nevyhnutelně vedlo k závěru, že mezi mou „upřímnou vírou“ a „upřímnou vírou“ kohokoli jiného není žádný rozdíl. Moje nesmysly se nijak nelišily od nesmyslů ostatních lidí. Věřil jsem prostě proto, že jsem věřil odjakživa, a protože se to stalo velmi důležitou psychologickou berličkou, smím-li užít toto slovo.

Statečný nebo inteligentní křesťan, který se zajímá o zpochybňování slepé víry, by si měl přečíst knihu Richarda Dawkinse *The God Delusion*. Zmínil jsem se o Dawkinsovi před jedním svým křesťanským kamarádem a on řekl: „Jasně, ten se vždycky naváží do náboženství.“ Ani na okamžik se nezamýšlel nad obsahem Dawkinsových argumentů, a to je podle mě škoda. Po mnoha letech omílání pubertálních „důkazů“ o existenci Boha se mi Dawkinsova práce zdála nesmírně cenná, protože tyto důkazy zasazovala do souvislostí. Mnozí křesťané však bohužel budou věnovat větší úsilí tomu, aby ostatním bránili ve čtení Dawkinsových knih, než aby sebrali odvahu a sami si je přečetli - byť s cílem posílit vlastní víru.

Ted' - pokud jste tuto knihu ještě v rozhořčení nespálili - se patrně divíte, proč na těchto věcech záleží. My všichni věříme v nesmysly, je to součást života. A kromě toho jste si tuto knihu koupili nepochybně kvůli

něčemu jinému. Povídání o náboženství nijak nepřesvědčí sexuálně přitažlivého člověka, aby podlehl vaší náruživé a neodbytné touze, ani vám nepomůže s opakováním z fyziky. Každý člověk je jiný, a kdybychom si všichni mysleli totéž, nepotřebovali bychom tolik televizních kanálů. Ale uvažte: není lepší rozhodovat se na základě ověřených informací? Přijali byste vědomě lži, které by vám někdo předkládal jako pravdu? Je „překrvení“ totéž co „erekce“?

PRAVDA A LŽI

Jelikož vás chci seznámit s některými dovednostmi a tématy, která mně osobně připadají fascinující, musíme se hned na začátku zamyslet nad poněkud nepříjemnou otázkou, do jaké míry upřímně a otevřeně odhalím své metody. Některé bulvární noviny a někteří členové mé vlastní rodiny chovají přesvědčení, že uprostřed záplavy zjevné a nezpochybnitelné upřímnosti, nestrannosti, neúplatnosti, poctivosti a bezúhonnosti se tu a tam skrývá nesprávný nebo úmyslně chybný údaj, který má zmást pečlivého pozorovatele. Nu, jak kdysi řekla moje prababička: „Poctivost a bezúhonnost, zlatý voči!“

Moje televizní pořady, které se každý týden vtírají do vašich obývacích pokojů nebo si je v noci stahujete na pevné disky svých počítačů, jsou směsicí „magie, sugesce, psychologie, manipulace a herectví“. Triky a kousky, které předvádím, vycházejí někdy z magických a jindy z psychologických principů. Možná jste někdy sledovali můj televizní program *Séance* nebo jste se dokonce účastnili jeho „interaktivní“ části v domnění, že se jedná o přímý přenos s prvky spirituální činnosti. Ve skutečnosti se jednalo o řadu triků spojených s metodami sugesce, které přispěly k dosažení požadovaných výsledků. Pokud jste například doma při sledování televizního pořadu skutečně hláskovali správné jméno zesnulého člověka na své spiritistické tabulce, byl to částečně trik (který vás přiměl myslet na správné jméno) následovaný sugescí (která vás přiměla podvědomě posouvat sklenici po tabulce tak, abyste z písmen dali dohromady příslušné jméno). Stejný postup platí i na přímé účastníky představení. Naopak pořad *Heist*, který se vysílá zrovna v době, kdy píšu tuto knihu, je jedinečný v tom ohledu, že neobsahuje žádné triky a šizení. Během dvoutýdenního natáčení jsme uplatnili několik málo „triků“, které měly účastníky přesvědčit o tom, že si osvojili úžasné nové schopnosti, ale nakonec jsme je nezařadili, protože narušovaly otevřenost celého procesu.

Kdyby závěrečné ozbrojené loupeže nevyšly - ale já jsem byl přesvědčený, že vyjdou -, měl jsem připraveny velice neurčité plány B a C, které by představení do jisté míry zachránily. Nakonec jsem je ale nepotřeboval. (Prozradím jenom, že za každým rohem čekaly na moje znamení *zástupy* tanečnic.)

Při vytváření televizních pořadů dodržujeme určitá pravidla, která zajišťují poctivost celého procesu. Domnívám se, že tato pravidla jsou samozřejmá. Vyvinula se postupem času z různých přístupů, které jsem zvolil, abych dosáhl kýženého výsledku. Rostoucí popularita také přinesla nové priority. Nikdy jsem při práci nepoužíval figuranty, tedy herce, kteří hrají roli náhodných účastníků a předstírají úžas a překvapení. V televizních pořadech i pódiových vystoupeních se tato finta používá, ale mně se tento postup protiví a nepotřebuji jej. A kromě toho si vůbec nedokážu představit, kolik peněz bych musel vynaložit na to, aby herci po představení mlčeli. Za druhé nechci, aby některý z účastníků později sledoval televizní pořad a viděl zcela jinou nebo výrazně upravenou verzi toho, čeho se účastnil. Bylo by to ode mě velmi neprozíravé, protože se samozřejmě vždycky najdou novináři ochotní naslouchat dotčeným účastníkům. Moje práce mě baví a jsem rád, když se baví i ti, kteří jsou u toho. Jejich celkový dojem je pro mě prvořadý.

Má představení vycházejí z umění zvaného „čtení myšlenek“, jež má kořeny v magii a kouzlech. Mnozí „čtenáři myšlenek“ (jako třeba já, přestože jsem nikdy nebyl příznivcem tohoto označení) začínali jako kouzelníci, a teprve později se dali na čtení myšlenek. Zatímco ale většina kouzelníků odpovídá určitému předem danému typu a snadno je rozpoznáte, čtenářů myšlenek je mnohem méně a mohou se od sebe výrazně lišit. Osvojit si schopnost čtení myšlenek je obtížnější a nesmírně přitom záleží na typu osobnosti. Mnozí čtenáři myšlenek překročí to, co já osobně považuji za etickou hranici, a stanou se z nich vykladači karet a „jasnovidci“. Někteří komunikují s mrtvými. Jiní působí v kostelech, ať už jsou to spiritisté nebo křesťané většinového proudu. Další zůstanou kabaretními umělci, ale obvykle tvrdí, že mají skutečně jasnovidné schopnosti. Jiní je zase obviňují z podvodů. Další pořádají motivační víkendové semináře zaměřené na utužení pracovních týmů a vydávají své schopnosti za dokonale zvládnuté psychologické dovednosti. Ve skutečnosti se ale spíše spoléhají na svoji eskamotérskou šikovnost a na to, že umějí klientům říkat přesně to, co chtějí slyšet. Mohou být neškodní, zábavní, užiteční nebo neomluvitelně manipulativní. Jejich hnacím motorem může být touha po zisku, vlastní samolibost nebo upřímný

altruismus.

Při svých vystoupeních se snažím být co nejupřímnější a nejotevřenější, ale současně chci zachovat nezbytné dramatické napětí a dojem tajuplnosti. Na počátku kariéry jsem byl maličko smělejší ve svých tvrzeních, ale jakmile jsem dosáhl určitých úspěchů, opustila mě touha předstírat, že jsem někdo, kdo ve skutečnosti nejsem. V současné době tedy jednoznačně uvádím svoje televizní i živá vystoupení jako směsici psychologie a triků. Soustředím se na to, aby moje vystoupení byla co nejzábavnější, a vyhýbám se jakýmkoli přímým nepravdivým tvrzením. Výsledek je samozřejmě dvojnásobný, ale doufám, že právě to je součástí zábavy.

Otázka poctivosti je nedílným problémem každé formy kouzelnického představení. Pokud není kouzelník skrz naskrz podvodníkem tvrdícím, že všechno je absolutně doopravdy, je publikum samo sebou srozuměno s tím, že do hry vstupují triky a švindlování. Kouzelník by se měl postarat o to, aby své obecenstvo oklamal příjemným a zábavným způsobem, jinak jako bavič neobstojí. Přesto však navazuje s diváky poněkud zvláštní vztah. V podstatě totiž říká: „Budu se chovat tak, jako by tohle všechno byla skutečnost; ale vy víte, a já vím, že vy víte, že já vím, že to všechno je vlastně jenom hra.“ Obecenstvo na tuto hru přistoupí, pokud je představení zábavné. Součástí hry je také osoba, která se vlastně předvádí. Naprostá většina kouzelnických představení totiž ve svém důsledku sděluje: „Umím něco, co vy neumíte.“ To se samozřejmě vztahuje takřka na každé veřejné vystoupení, ať už obecenstvo sleduje hudebníka či tanečnici, ale v případě kouzelníka to mnohem více bije do očí. Všichni víme, že součástí kouzelnických triků je podvádění. (Navíc, kouzlení jen málokdy ukrývá svou chytrost za skutečnou krásu nebo dramatičnost. Až příliš často je ošklivé a dramaticky nevýrazné.) Snad právě z těchto důvodů jsme méně ochotní žasnout nad schopnostmi, které u kouzelníka pozorujeme.

Mám dojem, že kouzlení více než jiné typy jevištního vystupování vyžaduje od kouzelníka nefalšovanou skromnost, ale právě v tomto oboru se s ní nikdy nesetkáme. O kolika kouzelnících můžete s čistým svědomím prohlásit, že jsou to obzvláště příjemné osobnosti? A z koho se po slibném startu nestal otravný člověk? Vzpomenete si na někoho, komu by neprospělo pořádné proplesknutí? (Do této skupiny můžete samozřejmě zařadit také autora těchto stránek.) Kouzelník si uvědomuje, že jádrem jeho řemesla je podfuk, a někdy se tuto trapnou pravdu snaží vyvážit tím, že se na pódiu i mimo ně chová namyšleně. Tím samozřejmě ještě více vystavuje zatěžkávací zkoušce ochotu publika nechat se ošálit. Pokud se začne chovat nesnesitelně, diváci ho brzy odmění posměchem. Zkusí udělat ze

samozvaného velikána co nejmenšího trpaslíka. Vzpomeňte například na naši reakci na pobyt Davida Blaina ve skleněné krabici, což byl sice zábavnější a zajímavější kousek než *žádný* pobyt ve skleněné krabici, ale přesto byl přece jen poznamenán poněkud namyšlenou atmosférou. Srovnajte tento kousek s naprosto geniálním pořadem *Derren Brown hraje ruskou ruletu v přímém přenosu*, který zcela zastínil Američanovo uvěznění ve visící krabici a získal si srdce a náklonnost britské veřejnosti.

Pokud se týká otázky domýšlivosti, opravdu se domnívám, že základem je upřímnost a otevřenost. Jestliže člověk dospěje k vyvážené kombinaci účinků a technik, které stojí v pozadí velkého triku nebo eskamotérského kousku, prožívá hluboké uspokojení, ne nepodobné radosti skladatele nebo malíře po dokončení díla, s nímž je spokojen. Přesto všechno kouzelníkovi není dovoleno dávat najevo toto potěšení před lidmi, znalci znuděně označovanými jako „laické publikum“. Je to zejména proto, že by tím mohl narušit úžas a ohromení, jež právě s úspěchem vyvolal. A tak kouzelník, který je přes všechny své pózy v podstatě dítětem, skrývá svou příjemnější tvář a předstírá důstojnost a lehkou nadřazenost. Výsledkem je chatrná lež, kterou nakonec prohlédnou i ti nejdůvěřivější diváci.

Vždycky se mi zamlouvala představa, že na diváky přenesu nadšení a potěšení z využití nevysvětlitelných, ďábelských a esoterických principů, poctivých i nepoctivých. Je to základní hnací síla mojí práce. Tato kniha je tedy upřímným pokusem o úvod do oblastí, které mám rád. Kvůli omezenému prostoru a praktičnosti - a také proto, že si chci uchovat jistou tajemnost - zde nemohu vysvětlit úplně všechno. Oplátkou za to, že nebudu úplně otevřený, slibuji naprostou upřímnost. Všechny historky jsou pravdivé a všechny techniky skutečně používám.

Pust'te se do čtení, přátelé.



DRUHÁ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

KOUZLA

TRIK S MINCÍ

Skočte si pro nějakou minci. Položte ji na stůl přibližně deset centimetrů od nejbližšího okraje. Pokud jste praváci, pravou rukou seberte minci ze stolu. Nesnažte se ji rovnou zvednout, ale posouvejte ji špičkami prstů směrem k sobě. Jakmile je mince na okraji stolu, sáhněte palcem na její spodní stranu. Zvedněte ji, sevřete ruku v pěst, zvedněte paži a podržte minci v hrsti.

Máte to? Udělejte to několikrát a všimněte si pocitu z pohybu. Buďte uvolnění a přirození. Dobře. Zopakujte všechno ještě jednou. Jakmile tentokrát posunete minci na okraj stolu, naprosto stejnými pohyby předstírejte, že ji berete do ruky, ale místo toho ji nechejte spadnout do klína. Palcem se mince ani nedotknete a pokračujícím pohybem prstů ji shodíte ze stolu. Stejně jako předtím sevřete ruku v pěst, jako byste v ní svírali minci, a zvedněte ji nahoru.

Foukněte na sevřenou pěst a otevřete ji. Pomyslný divák sedící proti vám je potěšen: mince zmizela. Je přesvědčen, že máte zvláštní schopnosti: můžete si dát pohov. Teď opakujte celý postup tak dlouho, dokud nebudete umět nechat minci spadnout do klína stejně uvolněně a přirozeně, jako jste ji předtím brali do hrsti. Střídavě minci berte do ruky a nechejte ji padat do klína a dělejte to tak dlouho, až budou oba postupy vypadat naprosto stejné. Pokud můžete nacvičovat před zrcadlem, budete bohatě odměněni - zejména oplýváte-li stejným „uličnickým půvabem“ (list *Penge Herald*) jako já.

Zmíněný kousek je základním trikem s mincí, ale ke kouzlení má ještě daleko. Zkusme tedy zvýšit účinek nacvičeného sledu pohybů. Naučíme se přitom mnohé z toho, co dodává eskamotérským trikům jejich *kouzlo*. Za prvé, proč bychom měli pokládat minci na stůl, abychom ji hned zase zvedali? Takový nesmysl by dělal jen těžce retardovaný jedinec a tak neobvyklé chování by spíše narušilo přesvědčivost magického okamžiku. Jestliže vyndáte minci z kapsy, položíte ji před sebe na stůl a potom ji ihned zvednete a ukážete, že zmizela, upozorníte tím diváka na to, že samotné položení a zvednutí mince bylo nějakým způsobem zvláštní a nutné. Nepřirozenost této situace vnukne přihlížejícímu domněnku, že jste si trik nacvičili. Ale představte si třeba situaci, kdy mince na stole už ležela. Jestliže vezmete do ruky minci, která je náhodou na stole, výsledný dojem bude mnohem lepší. Možná jste před chvílí něco hledali po kapsách, a abyste si hledání usnadnili, vyndali jste z kapsy jednu nebo dvě mince. Zůstaly ležet na stole, zapomenuté a bezvýznamné, a jedna z nich je v

příhodné vzdálenosti od okraje stolu. Teď ji *musíte* zvednout, abyste ji mohli dát do kapsy, takže vycházíte z mnohem přirozenější situace.

Dobrá. A teď je třeba vyřešit ještě jednu otázku. Na stole leží mince: sevřete ji do hrsti, otevřete dlaň a mince je pryč. Řetěz událostí je krátký a není obtížné jej rekonstruovat, proto je velmi pravděpodobné, že všímavý pozorovatel (a mnozí kouzelníci všímavost publika podceňují) trik odhalí. *Jestli mince zmizela z hrsti, snad tam ani nebyla, proto jste minci vůbec nemohli sebrat ze stolu. Mince musí být někde jinde. Aha! Musela nějak spadnout ze stolu.* Pokud se divák podívá pod stůl a začne hledat zmizelou minci ve vašem klíně, jste v pěkné kaši a musíte se uchýlit k násilí, abyste divákovi zabránili zvednout závoj zahalující vaše umění. Proto je nutné narušit řetěz událostí tak, aby jej divák nemohl tak snadno rekonstruovat. Tentokrát nesevřete pěst kolem imaginární mince, ale budete předstírat, že jste si ji vložili do *druhé* ruky (tedy do levé; ale pokud jste leváci, budete dělat všechno právě opačně), a sevřete v pěst *druhou* ruku. Nacvičte si to několikrát se skutečnou mincí, abyste získali představu o normálně provedeném pohybu. Potom udělejte naprosto stejný pohyb *sans* mince. A až si tento odstavec přečtete několikrát, je mi naprosto jasné, že užití slova *sans* se stane stejně zbytečným jako rozčilujícím.

Pošetilým předstíráním, že jste si vložili imaginární minci do levé ruky, jste pozorovateli značně zkomplikovali rekonstrukci řetězce událostí. Foukněte si na prázdnou levou ruku a ukažte, že mince zmizela. Pokud si divák myslí, že mince v levé ruce nikdy nebyla (k tomuto rozhodnutí dospěje, jakmile ho přivedete k vědomí vonnými solemi a pleskáním po tvářích), jediným vysvětlením zůstává, že jste si ji nechali v pravé ruce. Jenže se brzy přesvědčí, že i pravá ruka je prázdná. Úvahy o této záhadě ho zaměstnají natolik, že už nebude přemýšlet o tom, zda jste minci skutečně sebrali ze stolu.

To už je sice dobré, ale pořád to ještě není skvělé. Nebylo by lepší, kdyby divák byl přesvědčen, že než jste si minci dali do levé ruky, viděl ji ve vaší pravé ruce? V takovém případě by zůstal s rozumem v koncích. Takže tentokrát dříve než si „minci“ podáte do levé ruky, předstírejte, že ji máte mezi prsty. Na chvíli ji ukažte, jako byste ji skutečně drželi mezi palcem a dvěma prsty. Kdyby se někdo opravdu pozorně podíval na vaše prsty, zjistil by, že nic nadržíte. Ale pokud gesto provedete rychle a přirozeně - máchnete rukou ve vzduchu se slovy: „Podívejte se...“, a potom uvolněně a v pravý čas dáte ruku dolů, abyste si minci přendali do levé ruky - bude divák přísahat, že jste mu minci ukázali.

To je úžasná věc. A představte si, jakou budete mít radost, když vám to

projde.

Jakmile stáhnete pravou ruku poté, co jste minci očividně přendali do levé ruky, přesuňte pozornost ke své levé ruce, ale neukazujte, že pravá je prázdná. Držte ji nad stolem a svírejte pěst, jako byste v ní ještě pořád drželi pomyslnou minci. Teď si s divákem pohráváte. Vytvoříte falešný dojem, že minci ukrýváte v pravé hrsti. Foukněte na levou ruku a ukažte, že je prázdná. Zůstaňte chvíli bez pohybu, abyste dali najevo vyvrcholení triku, a potom nevinně otevřete obě dlaně se slovy: „To je zvláštní, že?“ Dali jste divákovi krátkou chvíli na to, aby získal představu, že máte minci ještě pořád v pravé ruce, a potom jste mu tuto možnost vzali.

Ale to pořád ještě není všechno. Pravý zážitek z kouzla se dostaví teprve tehdy, když trik skončí a když se divák snaží přijít na to, co se vlastně stalo. Právě proto jsme mu to tak zkomplikovali. Ale můžeme toho udělat ještě více: můžeme zasít semínka falešných vzpomínek a zahladit tak všechny starosti, které si snad děláte kvůli tomu, že jste trik neprovedli zcela správně. Na začátku jsem navrhoval, abyste z kapsy vyndali několik mincí a položili je na stůl. Řekněme, že mince A leží o něco blíže ke středu stolu a je pro naše účely příliš daleko, ale mince B leží blíže a má vhodnou polohu pro náš kouzelnický kousek.

Podívejte se na obě mince a chvíli nad nimi podržte ruku, jako byste se rozhodovali, kterou z nich použijete. Tím v divákově mysli utvrdíte obraz dvou mincí položených na stole. Rozhodněte se pro minci A a zvedněte ji ze stolu. Neposouvejte ji po ploše, ale rovnou ji zvedněte. Veškerá pozornost se soustředí na vás a na minci. Vložte minci do levé dlaně a sevřete ji v hrsti. Stiskněte ji a chvíli si s ní pohrávejte. Na okamžik otevřete levou ruku, podívejte se na minci a znovu ji sevřete v hrsti. Zdá se, že máte potíže, i když vaši diváci nevědí, o co se snažíte. Nechejte toho a položte minci zpátky na stůl stranou od mince B. Proneste nějakou zlehčující poznámku: „Tohle trochu nevyšlo, promiňte.“ Divákova pozornost ochabne a i vy byste se měli uvolnit. Jakmile to uděláte (odtáhněte se poněkud od stolu a opřete se o opěradlo - divákům tak naznačíte, že i oni se mají uvolnit), zvedněte minci B a začněte provádět trik.

Svůj kousek zahájíte zrovna ve chvíli, kdy diváci dávají nejmenší pozor. Možná se na vás ještě pořád dívají, ale v nejdůležitější chvíli nejsou ve střehu. Pokud diváky dokážete přimět, aby se uvolnili, právě v této důležité chvíli vám projde takřka cokoli. Jakmile je mince B očividně ve vaší levé dlani, znovu se nakloňte směrem ke stolu a vystupňujte napětí. Trik je nyní mnohem přesvědčivější. Neúspěšným pokusem s mincí A jste divákům

poskytli několik momentek, které je při pozdější rekonstrukci budou mást. Viděli, že jste minci sebrali rovnou ze stolu. Viděli ji zřetelně ve vaší levé ruce. Později se jim splete dohromady to, co viděli poprvé a podruhé. Nikdo si nejspíš nebude pamatovat, že podruhé jste minci uchopili poněkud jiným způsobem.

Ale to ještě není všechno. Jak *naoko* zařídíte, aby mince zmizela? Do svého malého představení jste začlenili už tolik drobných uskoků a přesvědčovacích triků, že fouknutí na sevřenou dlaň vypadá najednou amatérsky a lacině. Právě v tomto okamžiku vlastně vytváříte kouzlo. Kouzlo nespočívá v tom, co děláte, ale v tom, jak to vnímá divák. Nejde jen o to, že mince zmizí (to je výsledek kouzla), ale *jak* zmizí (a to je jádro samotného kouzla). Co třeba zkusit tohle: jakmile máte minci zdánlivě v levé ruce, chvíli si s ní pohrávejte. Převracejte ji. Upevníte tím žádoucí iluzi, protože žádný rozumný člověk by něco takového nedělal, kdyby v ruce neměl minci. Předstírejte, že minci potřebujete dostat na určité místo v dlani, aby zmizela. Je snad zbytečné říkat, že o tom nemluvíte, ale chováte se, *jako byste* minci drželi. Soustřeďte se: nechat zmizet minci není snadné. Snad to i trochu bolí (tento malý detail je dramatický a účinný nápad vynikajícího iluzionisty Tellera). Možná je kouzlo obtížnější, možná nemáte dostatečně teplou ruku (význam bezeslovného scénáře zdůrazňuje další velký moderní iluzionista Tommy Wonder). Mince možná nezmizí tak docela, protože jste se zrovna před chvílí najedli. V tuto chvíli už pravděpodobně není zapotřebí foukat na sevřenou pěst, a pokud ano, pak jen pro efekt. Ale ještě ne... počkat... vydržte... už to bude... už to cítím...

A když to přijde, ozve se nějaký třesk? Rozpálí se mince? Zmizí, nebo se nějak rozpustí v dlani? Bylo by zajímavé nechat minci zmizet, a potom se diváků zeptat, jestli ji ještě stále vidí, jako kdyby se jim zmizení jenom zdálo? Na kolik různých způsobů byste tuto scénu dokázali sehrát, abyste zjistili, který z nich je nejučinnější?

Veškeré napětí, které pocítíte při několika prvních provedeních triku, se zmírní působením dvou okolností. Za prvé: vaše svaly se postupně naučí provádět sérii pohybů velmi plynule a s co nejmenší vynaloženou námahou. Za druhé: dočkáte se nadšených reakcí zcela nepřiměřených tomu, že jste jen nechali sklouznout minci ze stolu, a to vás rozradostní natolik, že budete svůj trik ukazovat kdekomu. Jestli divákům řeknete, jak jste to udělali („Úplně obyčejně jsem tu minci sešoupl ze stolu.“), oloupíte je o překvapení a nahradíte je zklamáním. Někdy to vyzkoušejte a uvidíte, jak váš skvělý kousek začnou považovat přinejlepším za docela průměrný trik.

TRIK S KARTAMI

Až budete zase jednou namazaní, nadrátovaní, spaření a na šrot na jednom ze svých pravidelných sobotních tahů po barech, vytáhněte balíček karet a ukažte svým nalitým kumpánům tento zábavný kousek. Ve skutečnosti to vlastně ani není kouzlo. Spadá to do lehce protivné eskamotérské oblasti, která se označuje jako „triky pro blbce“ a čerpá potěšení z toho, že z diváka udělá hlupáka. Přesto by vám tento trik mohl vynést pár panáků zadarmo.

Vyberte si nějakého troubu nebo naivku, ze kterého chcete udělat svou oběť, a požádejte ho, aby promíchal balíček karet. Je dobré vybrat si člověka, který není v míchání karet příliš zručný; jestli předvede něco jiného než základní míchání (vyhněte se každému, kdo míchá balíček karet hmatem profesionálního hráče), požádejte ho, aby balíček předal někomu jinému k „dalšímu promíchání“. Pokud nenarazíte zrovna na madam Štěstěnu nebo na její neobyčejně vzácnou sestru paní Prozřetelnost na dámské jízdě, dostanete se tímto tahem k přiměřeně nezkušenému míchači.

Vezměte si od nic netušícího tulpase balíček zpátky a obraťte ho lícem vzhůru. Pro případ, že vám dosud unikají esoterické jemnosti iluzionistické profese, podotýkám, že na svrchní straně balíčku tedy nevidíte rub, ale líc karty. Jakmile ovšem tuto kartu spatříte, okamžitě odvráťte pohled a rozložte karty do vějíře, abyste shromážděným trdlům ukázali lícovou stranu balíčku karet. „Každá je jiná a jsou dobře promíchané,“ řeknete, abyste ospravedlnili epizodu, která vám umožnila zahlédnout líc první karty.

Obraťte karty lícem dolů, srovnejte je do úhledného balíčku a položte jej na stůl. Vzbudili jste dojem, že jste žádnou kartu neviděli. V tuto chvíli to sice ještě není nijak zvlášť důležité, ale později to přispěje k momentu překvapení. Zapamatujte si spodní kartu, kterou jste zahlédli, je to vaše „klíčová karta“. Díky své schopnosti vzpomenout si na ni nebudete o chvíli později vypadat jako tulpas - zrovna jako vaši kamarádi -, ale přímo jako Einstein.

Teď požádejte svého důvěřivého moulu nebo šaška, aby rozdělil hromádku karet na dvě části, zatímco vy se budete dívat stranou. Pohybem ruky naznačte odebrání části karet z hromádky a položení vpravo vedle původní hromádky. Potřebujete, aby váš protějšek položil odebranou polovinu karet vpravo, ale pokud ji položí vlevo, zapamatujte si její polohu

na stole, abyste dokázali poznat, která hromádka je která, až se po chvíli obrátíte.

Otočte se stranou a nechejte svého přihlouplého Honzu udělat to, co jste mu tak trpělivě vysvětlili. Řekněte mu, aby vzal svrchní kartu ze spodní hromádky a podíval se na ni. Jakmile si prohlíží svou kartu, obraťte se zpátky a nenuceně zvedněte původní *spodní* polovinu hromádky (ze které váš protihráč právě vzal svou kartu). Měla by to být hromádka po vaší levici. Pokud jste se zcela neodvrátili, měli byste se periferním viděním ujistit, že protihráč položil hromádku na správné místo. V každém případě se postarejte, abyste zvedli spodní polovinu hromádky. Spodní karta v této hromádce neboli „líc“ hromádky je samozřejmě karta, kterou jste si zapamatovali na začátku, ale bylo by od vás pošetilé, kdybyste to chtěli zkontrolovat ještě jednou.

Držte tuto část hromádky nad druhou částí karet (je to svrchní část původní hromádky) a požádejte protihráče, aby kartu vrátil zpátky. Aniž byste mu to přímo řekli, můžete mu jasně naznačit, že má kartu položit zpátky mezi obě poloviny hromádky. Bude se to zdát velmi přirozené, protože právě vzal kartu z prostředku hromádky a nyní ji vrací zdánlivě na stejné místo. Ve skutečnosti se jeho karta ocitla hned vedle vaší klíčové karty. Právě tato utajená skutečnost vám brzy obstará vítězství nad zabedněnci a natvrdlými hlavami a zajistí vám intimní služby kteréhokoli tvora na této zemi.

Přestože je životně důležité, aby obě karty zůstaly pohromadě, velice statečně teď požádáte svého natvrdlého Honzu, aby karty ještě jednou promíchal. Co to má znamenat? Copak to nerozmetá všechny naše důmyslné pikle? Copak mě opustil zdravý rozum? Jak to vůbec může vyjít? Zbláznil jsem se? V tuto chvíli už možná vidíte vzteky rudě a trháte knížku na kusy. Zuříte, že jste promarnili tolik času a vynaložili tolik úsilí k učení takového nesmyslu. Telefonujete do televize i do novin a trváte na tom, aby tato knížka zmizela ze všech knihkupectví a aby se o ní už nikdy nemluvilo v rádiu. Říkám jenom: mějte se mnou strpení. Zanechejte všech činností, které toho nejsou hodný, a nechejte mě, abych vám to vysvětlil. Právě proto jste si na začátku vybrali nezkušeného míchače. Pokud ještě jednou promíchá karty jednoduchým způsobem, můžete zůstat v klidu, protože obě důležité karty - vaše klíčová a jeho vybraná - zůstanou vedle sebe. Můžete ho nenápadně popohnat a zabránit mu v příliš důkladném promíchání, když po chvílce natáhnete ruku a řeknete: „Bezva, teď už zase nevíme, kde je naše karta.“ Často také pomůže, když protihráče požádáte, aby karty „trochu zamíchal“.

Jakmile skončí, vezměte od něj balíček karet a řekněte, že budete pokládat karty na stůl lícem vzhůru. Požádejte ho, aby nijak nereagoval, když uvidí svou kartu. Držte balíček lícem dolů a začněte vykládat karty shora. Obracejte jednu po druhé a obrácené karty skládejte na neurovnanou hromádku. Hledáte - určitě vám to ani nemusím říkat - svou klíčovou kartu. Jakmile ji obrátíte, víte, že následující karta bude ta, na kterou váš protihráč myslí. Vy však nehnete ani brvou, budete dále obracet karty a budete je klást na neurovnanou hromadu na stole. Dávejte ale pozor, aby z hromádky vyčníval rožek vybrané karty tak, aby pro vás zůstala viditelná. Váš naivní přítel se bude samozřejmě nadýmat škodolibou radostí nad tím, že jste jeho kartu bez povšimnutí minuli.

Jakmile máte pocit, že nastala vhodná chvíle, přestaňte obracet karty a hrdě proneste tato slova: „Vsadím se s tebou o pivo / sklenici vína / sklenici teplé vody s plátkem citronu / o milion liber, že příští karta, kterou obrátím, bude ta tvoje.“ Předstírejte, že se chystáte obrátit další kartu z hromádky. Nechejte svého natvrdlého protihráče přistoupit na sázku, potom sáhněte po vybrané kartě do hromádky odložených karet a obraťte ji. Vyskočte na stůl, a dříve než se triumfálně vymočíte na přihlížející skupinu, hlasitě požádejte o aplaus.

S tímto trikem souvisí pár dodatečných nápadů, které by se vám mohly hodit - jsou to drobečky ze stolu profesionála. Za prvé, jakmile po závěrečném promíchání vezmete balíček, a těsně předtím, než začnete obracet karty, podívejte se na spodní (lícovou) stranu balíčku. Uděláte to jednoduše tak, že poklepete hromádkou o plochu stolu, abyste karty hezky srovnali, a přitom krátce mrknete na spodní kartu. Je možné, i když velmi nepravděpodobné, že vespuđu hromádky je vaše klíčová karta. Pokud je to skutečně tak, znamená to, že vybraná a hledaná karta je na *svrchní* straně hromádky - je to úplně první karta, kterou byste obrátili. Situaci můžete zachránit tím, že před obracením karet někoho požádáte, aby hromádku ještě jednou rozdělil na dvě části. To vám umožní, abyste pokračovali tak, jak jsem vysvětlil dříve, protože obě karty se znovu ocitnou pohromadě uprostřed hromádky. Máte ještě jednu možnost, a sice provést místo toho mnohem působivější trik. Jestliže spatříte svou klíčovou kartu na dně hromádky, můžete udělat toto: položte hromádku na stůl lícem dolů a začněte vykládat nějaké nesmysly o tom, že když si člověk vybere nějakou kartu, vytvoří si k ní určitý vztah, a že tento vztah se projeví i při náhodném míchání, které člověk podvědomě ovlivňuje. Máte-li chuť opravdu si pořádně zalhat, můžete divákům vyprávět, že v řadě testů bylo dokázáno, že obzvláště citliví lidé nevědomky promíchávají balíček karet tak, aby

jejich zvolená karta zůstala nahoře. Nechejte diváky strávit domnělou nepravděpodobnost takového prohlášení, pohodlně se opřete a dopřejte jim čas, aby sami obrátili svrchní kartu.

Je zde ještě jedna varianta: pokud nebudete obrácené karty skládat na neuspořádanou hromádku, ale klást je náhodně na plochu stolu, získáte další možnost, jak zákeřně zvýšit působivost celého triku. Dejme tomu, že jste obrátili klíčovou kartu a vidíte, že další vybraná karta je srdcová čtyřka. Pokud nemáte tu smůlu, že se vybraná karta ukázala skoro až na konci hromádky, můžete při dalším obracení uspořádat karty roztroušené po stole do „srdcové čtyřky“ a pokračovat s obracením. Máte-li dojem, že v hromádce nezůstává dost karet potřebných k tomu, abyste tento kousek provedli přesvědčivě, nevadí. Karty roztroušené po stole budou i tak působit jako záhadná součást tajemství. Ale pokud se vám přece jen podaří nenápadně rozložit karty do velké napodobeniny vybrané karty, můžete přejít k tomu, čemu říkám „kopanec na konec“: jakmile obrátíte správnou kartu, můžete ukázat na karty uspořádané na stole do příslušného obrazce. Vyvoláte tím dojem, že jste znali správnou kartu od samého začátku.*

NEJDŮLEŽITĚJŠÍ JE VNÍMÁNÍ

Na kouzlení je fascinující, frustrující i úžasná jedna věc: roky praxe a úsilí nemusí samy o sobě znamenat vůbec nic. Dlouhá léta jsem nacházel velkou radost ve vymýšlení nových karetních triků, které většinou vyžadovaly poměrně značnou zručnost. Teď už jsem trochu vyšel ze cviku a taky jsem poněkud ztratil zájem, ale karetní triky byly dlouho mou vášní. Společenství iluzionistů se přímo hemží nadšenci, kteří dlouhé hodiny nacvičují a zdokonalují složité triky.

* Při natáčení prvního čísla prvního dílu pořadu *Mind Control* v jistém nápravném zařízení pro mladistvé delikventy jsem jednomu mladíkovi nabídl, že ho naučím tento trik. Byl jsem spokojený, protože nám k natáčení přidělili ty nejpříjemnější a nejméně nebezpečné mládence, které měli, a já jsem měl pocit, že mezi ně dobře zapadám. „Naučíš se to docela v pohodě,“ řekl jsem mu. „Vždycky se hodí znát pár karetních triků - můžeš udělat dojem na kámoše v hospodě,“ vezl jsem se na mladistvé vlně své neomalenosti. „Jasně,“ odpověděl mi mladý vězeň. „Jenomže já do hospody moc nechodím, páč sem v kriminále.“ Slyšel jsem také, že dozorcí dávají tekuté mýdlo na příděl, pokud je chovanci používají nesprávným způsobem.

Na tom samozřejmě není nic zavrženíhodného, ale taková posedlost má jen málo společného s kouzelníkovou schopností vyvolat magický dojem zábavným způsobem. Když chce člověk být komikem, měl by začít vystupovat na jevišti, aby si onen titul zasloužil. Jsou spousty lidí, kteří po večeri rádi vyprávějí vtipy, ale jen ten nejdrzejší a nejdomyšlivější z nich by se nazval komikem. Podstatou kouzlení je přetvářka a kouzelníkem se může nazývat každé dítě, které dokáže nekonečně hledat vaši kartu v balíčku karet koupeném v hračkářství. Profesionální kouzelník se od amatérského může lišit mírou technické dovednosti, ale působivost kouzel spočívá v něčem jiném.

Podstatou magie totiž nejsou nacvičené pohyby, falešné pomůcky a mince potají upuštěné do klína. Základem magie je navázání vztahu s druhým člověkem, pomocí nějž ho obratně a úsporně vedete tak, že začne vnější události vnímat jako kouzla. Toto vnímání má něco společného s poněkud dětským pocitem úžasu, ale obsahuje také dospělé intelektuální hádanky. Magická událost existuje pouze v mysli diváka, a přestože ho k tomuto vnímání přivedly vaše dovednosti, nezáleží výhradně jen na nich. Zážitek, jaký si divák odnáší, nespočívá v iluzionistových metodách. Proto nade vše záleží na prezentaci. Proslulý a vynikající iluzionista Eugene Burger (velikán mezi pódiovými kouzelníky) řekl, že by mohl strávit zbytek života studiem a nacvičováním tří nebo čtyř triků.

V kouzlení platí jedna zajímavá zásada, a sice že většina kouzel se odehrává teprve po skončení triku. Vraťme se ještě k našemu triku s mincí: zaseli jsme divákům do mysli obrazy, které je měly zmást, až si později budou v duchu rekonstruovat sled událostí. *Copak jsem neviděl, že tu minci drží v ruce, než zmizela? Určitě ji sebral rovnou ze stolu - vždyť jsem to viděl.* Ale je v tom ještě něco jiného, a psychologie je zajímavá. Když náš pomyslný divák žasne nad trikem, byl vlastně nenápadně oklamán a má dojem, že prožívá něco nemožného. Jeho užaslá reakce je drtivější než myšlenka, že byl nepochybně oklamán, která se krčí někde v koutku jeho mozku. Jeho okouzlení je ve skutečnosti tak nakažlivé, že ho ani nenapadne, že byl napálen. Pokud ho to vůbec napadne, bude cítit obdiv k člověku, který ho oklamal tak dokonale. Ohromení, stejně jako zmatek, stupňuje schopnost sugestibility, takže zmatený divák ochotně vstřebá jakékoli iluzionistovy návrhy, jež budou samozřejmě směřovat k tomu, aby se kouzlo zdálo ještě působivější. Ošálený divák udělá všechno, co je v jeho silách, aby zdůraznil, jak byl trik skvělý.

Toto skutečně stojí za zmínku. Divák jen málokdy reaguje hněvivě nebo podrážděně, když ho iluzionista napálil, přestože se vždycky najdou

protivní kouzelníci, kteří si o takovou reakci koledují, a diváci, kteří k ní nemají daleko. Mezi iluzionistou a divákem je vždy jistá nevyslovená úmluva, která klamání dovoluje.

Je ale pravda, že divák *byl* napálen, což znamená, že po představení je postaven před jisté dilema. Pokud mu trik dojde, bude o něm chtít mluvit s přáteli, neboť každý z nás se chce podělit o úžasné zážitky a nadšeně o nich rozpráví s každým, kdo je ochoten poslouchat. Většinou se snažíme přenést své nadšení na posluchače a naše vyprávění není zrovna vyvážené. Soustředíme se na faktory, které přispěly k našemu ohromení, a máme sklony zanedbávat ty prvky, jež by mohly působit rušivě. Snažíme se vykreslit živý a barvitý příběh a jsme náchylní k přehánění. Podobným způsobem vyprávějí lidé také o svých paranormálních zážitcích, ale k tomu se dostaneme později.

Kromě touhy sdělit někomu své nadšení a přenést je tak na ostatní si ale divák také uvědomuje, že se mu posluchači mohou trochu posmívat proto, že se nechal napálit. Tento pocit zná každý, kdo se někdy snažil někoho přesvědčit, aby se zapojil do hry typu „letadlo“. Vypravěč samozřejmě nechce působit jako snadná kořist, a proto často přehání některé prvky vyprávění, aby zvýšil účinek příhody. Bude například trvat na tom, že kouzelník se karet ani nedotkl, že vypravěč hromádku důkladně promíchal, nebo že skutečně viděl minci v kouzelníkově ruce těsně předtím, než zmizela. Zajímavé je, že vypravěč nezveličuje jen proto, aby zapůsobil na posluchače - většinou všemu sám věří. Jestliže totiž kouzelník bezprostředně po představení diváka požádá, aby přesně rekapituloval všechno, co se stalo, bude divák přehánět, popírat a trvat na svém velmi podobně jako při vyprávění kamarádovi. Samozřejmě také platí, že čas nahrává nadsázce a výběrové paměti.

Jestliže rozumíte tomuto velmi spolehlivému zákonu, je snadné zasít během představení nebo v okamžiku vyvrcholení triku všechna potřebná semínka. V této chvíli je totiž divák nejvnímavější a šikovný kouzelník to zařídí tak, aby si divák vytvořil vzpomínku na něco, co je ve skutečnosti nemožné. Pokud si kouzelník toto všechno uvědomí a využívá zmíněných principů, užije si ohromnou zábavu. Kdysi jsem například předváděl jeden karetní trik, při němž bylo důležité, aby karty v balíčku byly na začátku v přesně určeném pořadí. Později je ale divák mohl klidně promíchat. V té chvíli jsem divákovi poprvé podal balíček karet se slovy: „Promíchejte karty ještě jednou, ale tentokrát to udělejte *pod stolem*.“ Divák se okamžitě začne soustředit na poněkud ošemetný proces míchání karet poslepu - nechce žádnou kartu vytrousit a nezamýšlí se nad výrazem „ještě jednou“,

který jsem nenápadně vsunul do své řeči. Když divák míchá, mohu tomu ještě trochu pomoci: „To už není tak snadné, že?“ Nevědomky přijme představu, že karty už jednou míchal, a později si nezapamatuje úplně přesně, co se vlastně stalo. Pokud bude na trik vzpomínat s tím, že na začátku míchal karty, upevní si falešnou vzpomínku a nikdy se mu nepodaří přijít triku na kloub.

Existuje mnohem více psychologických zásad, které si člověk musí instinktivně osvojit, aby mohl předvádět podobné triky co nejpřirozeněji a nejzručněji. Pódiová představení mě nijak zvlášť nezajímají. Předvést dokonalé vystoupení na jevišti je sice náročnější, ale při takovém vystoupení jsou mezilidské prvky předem pevně dané, a pro mě tedy méně zajímavé než situace „z očí do očí“. Jedna zásada mi došla před mnoha lety právě ve chvíli, kdy jsem vystupoval u stolu v jedné bristolské restauraci. Předváděl jsem dlouhý a složitý karetní trik, při němž ze stolu zmizí tři vybrané karty, objeví se na podivných místech jako je moje bota a krabice na karty, a potom ještě několikrát zmizí, promění se a znovu se objeví. Napadlo mě, že by bylo senzačním vyvrcholením, kdyby se každá ze tří karet nakonec objevila pod skleničkou každého ze tří diváků. Strávil jsem doma před zrcadlem dlouhé hodiny a nacvičoval důmyslné úskoky, abych dokázal schovat tři karty v dlani a v příhodné chvíli je umístil pod skleničky. Obvykle člověku něco takového projde jednou, ale třikrát po sobě, to už byl hodně tvrdý oříšek.

Patrně si pamatujete jeden důležitý fyzikální zákon, který tvrdí, že každá akce vyvolá stejně velkou reakci opačného směru. Kdybych například opakovaně udeřil pěstí Roberta Kilroy-Silka do tváře nebo kdybych mu strčil hodně hluboko do zadku srolovaný výtisk *Daily Mail*, reagoval by patrně pláčem a prosbami o slitování. Jeho reakce by byla přímo úměrná tomu, jak moc bych mu ubližoval, nebo tak nějak. Stejný zákon lze uplatnit také v psychologické gramatice magie. Když sledujete kouzelníka při předvádění triku, patrně si dáváte velký pozor, abyste ho přistihli. Sledujete každý jeho pohyb jako ten příslovečný jestřáb. Jste rozhodnutí, že vám nic neunikne. Tím nevědomky nahráváte do karet tomu, jehož ruce tak bedlivě sledujete. Na každou jednotku koncentrace totiž připadá stejně velká jednotka relaxace. Vzpomínáte si ještě na trik s mincí, když jste se nejprve neúspěšně pokoušeli nechat zmizet minci A? Čím pozorněji vás obecenstvo sleduje, tím více se uvolní a přestane dávat pozor, jakmile si začne myslet, že je trik u konce. Když se vám nepodaří nechat zmizet první minci, diváci ochabnou, a v té chvíli uskutečníte svou lest.

Iluzionisté tento princip znají a pro mě se provádění podobných triků

stalo postupem let spíše hrou. Nejprve musíte upoutat pozornost, potom vyvoláte dojem zakončení triku, vyvrcholení nebo neúspěchu. Jakmile se diváci uvolní a vy s nimi, provedete klamný pohyb rukou nebo trik. Divák nikdy nepojme podezření, že s ním takto manipulujete, a i když ho to snad napadne, nemůže s tím takřka nic dělat. Začínající kouzelník se dopouští jedné chyby, že při provádění triku strne a předkloní se. Zkušenější iluzionista už ví, že uvolnění propůjčí jeho pohybům neviditelnost. Právě z tohoto důvodu lze tvrdit, že čím pozornější je divák, tím snadnější je oklamat ho. Proto se také už mnohokrát stalo, že šarlatáni předstírající parapsychologické vlastnosti oklamali pozorné vědce v laboratořích. Čím více se díváte, tím více vám toho unikne.

Právě tato zásada mi onoho večera v restauraci poskytla nečekanou odpověď. Dospěl jsem do bodu, kdy by za normálních okolností trik skončil. Vytáhl jsem z krabičky tři karty, když mi krátce předtím zdánlivě zmizely z rukou. Zamával jsem jimi jako vějířem a hodil jsem je na stůl. Slovně i mimoslovně jsem dával najevo, že trik je u konce. Diváci reagovali velmi hezky: odtáhli se od stolu a začali tleskat. Jejich soustředění vyvrcholilo chvíli předtím (*Karty znovu zmizely? Ale vždyť jsem dával pozor... Kde jenom mohou být? Musím se snažit a přistihnout ho...*) a v závěru čísla se spokojeně nechali přemoci a vzdali se. Ve své nadšené reakci přestali dávat pozor na to, co provádím na stole. Soustředěná pozornost vyžaduje jisté úsilí, a každý člověk je může vynakládat jen po určitou dobu - potom poleví a uvolní se. V tuto chvíli jsem uchopil tři karty a s úsměvem jsem jim děkoval za jejich pozornost. Přitom jsem se natáhl přes stůl a zastrčil jsem pod každou skleničku jednu kartu. Nebyl to vůbec utajovaný nebo kradmý pohyb - choval jsem se uvolněně, nenuceně a beze spěchu. Současně jsem také položil na stůl lícem dolů jiné tři karty z hromádky, abych jimi nahradil tři vybrané karty, které na jejich místě ležely předtím. Protože karty byly obrácené lícem dolů, diváci se domnívali, že jsou to stále ještě jejich karty. Zdálo se, že si nikdo nevšiml mých pohybů ani výměny karet.

Znovu jsem se opřel o opěradlo a zaujal jsem uvolněnou polohu. Potom jsem řekl něco ve smyslu: „A ještě něco... Sledujte mě.“ Naklonil jsem se ke stolu, sebral jednu ze tří karet ležících na stole lícem dolů, a položil jsem ji na hromádku. Uchopil jsem jednu ze dvou zbývajících, vyměnil jsem ji za třetí zbývající kartu a položil ji na hromádku. Soustředil jsem pozornost diváků znovu na karty a bezvýznamná záměna druhé a třetí karty v nich vyvolala dojem, že pracuji s původně vybranými kartami: kdyby to nebyly stejné karty, proč bych se staral o pořadí, v jakém je kladu na hromádku?

Přemístil jsem poslední kartu, urovnal jsem hromádku a držel jsem ji v poněkud nepřirozené poloze, abych vzbudil jejich podezření a přiměl je, aby mě pozorně sledovali. Možná jsem karty dokonce nešikovně promíchal, abych udržel jejich soustředění na hromádku. Potom jsem karty obrátil lícem vzhůru a rozložil jsem je na stůl. Dával jsem pozor, abych se nedostal do blízkosti jejich skleniček. Upozornil jsem je, že jejich karty jsou pryč. Hledali je ve vějíři karet a jejich pozornost se znovu soustředila na omezený prostor stolu mimo místa, kde stály skleničky s pitím. Pohodlně jsem se opřel, aby mezi mnou a diváky byla co největší vzdálenost, a potom jsem je požádal, aby se na mě podívali. Klidně a zřetelně jsem jim řekl: „Vaše karty jsou přímo před vámi, každý máte svou kartu pod skleničkou.“ Bylo hezké pozorovat výraz jejich tváře, když zpracovávali tuto informaci krátce předtím, než se podívali pod skleničku.

Léta nacvičování tajných a nenápadných pohybů, jimiž bych mohl potají a nepozorovaně vsunout kartu pod skleničku, vyletěla oknem. Položil jsem karty na místo zcela otevřeně, přímo před očima diváků. Nijak jsem se svými pohyby netajil. Pro takové chvíle začne člověk žít.

Většina kouzelnických triků spočívá v tom, že iluzionista vytvoří falešný sled událostí, který zřetelně vede ke konkrétnímu vyvrcholení. Jen málo zůstává skryto, většina uskoků a „tajných“ pohybů se odehrává zcela otevřeně, ale divák jim nevěnuje žádnou pozornost. Zdá se, že kouzelník vytváří velmi silný dojem, že A vede k B, to vede k C a následuje D, přičemž A je začátek triku a D je jeho nemožné vyvrcholení. Každá fáze je jasně vyznačena a v průběhu akce by nemělo nastat žádné nedorozumění. Jedno z pravidel působivé magie (podle Dai Vernona, otce moderního kontaktního iluzionismu) velí, že zápleтка triku by měla být velmi prostá. Když vymýšlím svoje představení, dbám na to, abyste vy, moji duchaplní a sexuálně přitažliví diváci mohli prostými slovy převyprávět svým nepozorným přátelům (kteří snad byli nemocní, a proto nesledovali moje vystoupení), co jsem přesně dělal. Je sice lákavé hromadit v průběhu triku další a další náhody nebo překvapení, ale pokud celá akce není jednoduchá a přímá, hodně věcí přijde nazmar. Takže akce A, B, C a D by měly být seřazeny v prosté a přímé řadě. V kouzelnickém triku následuje po akci A (požádal mě, abych promíchal hromádku karet) akce B (vybral jsem jednu kartu a vrátil jsem ji zpátky na hromádku), hned po ní přichází akce C (nechal zmizet celou hromádku) a akce D (a potom jsem našel svou kartu u sebe v kapse). Zázrak! Divák nezaznamenal zdánlivě bezvýznamné okamžiky mezi akcemi A, B, C a D: přesunutí diváka do vhodné pozice ze začátku triku (snad právě v této chvíli mu někdo zasunul kartu do kapsy);

rychlá kontrola hromádky karet, kterou kouzelník provedl po promíchání (aby do hromádky zasunul duplikát první karty, který posléze vnutí divákovi); kouzelníkův první nezdařený pokus najít kartu; v tuto chvíli kouzelník možná dokonce přikryl hromádku karet kapesníkem a hromádka posléze zmizela (díky tomu kouzelník schoval hromádku karet do kapsy nebo do jiného úkrytu). Tyto podrobnosti jsou bezvýznamné pro hlavní linii příběhu a divák na ně snadno zapomene, když později vypráví o průběhu triku.

Právě proto mohu tvrdit, že nejobtížnější je oklamat toho diváka, který projevuje nejmenší zájem. Když jsem podobnými kousky bavil společnost na večírku, byli pro mě nebezpeční kibicové stojící na okrajích skupinky se založenýma rukama v nezávazném vzájemném rozhovoru. Pokud mi nevěnovali pozornost, nemohl jsem je vtáhnout do hry. Dávali menší pozor, ale viděli více.

Projevit zájem o eskamotáž tohoto druhu znamená pootevřít dveře posedlosti. Člověk s tím obvykle začne v mladém věku (já jsem se této oblasti začal věnovat relativně pozdě), s největší pravděpodobností jako málo sebevědomé dítě. Dovednosti, jimiž lze udělat dojem na ostatní, si chce osvojit jen ten, kdo není tak docela přesvědčen o své vlastní působivosti. Postupně objeví obchody s kouzelnickými potřebami a iluzionistické kluby, kurzy, knihy a pomůcky. Začne se setkávat s neobvyklými, snad dokonce hypnoticky groteskními postavami. S radostí se učí novým trikům a nakonec začne na svou zálibu vynakládat tolik peněz, až ho napadne, že by si svými dovednostmi mohl aspoň trochu peněz vydělat. Bohužel se zatím setkával převážně s odpudivou magií a naučil se napodobovat manýry a styl svých učitelů. Znímám hodně lidí, kteří se náhodou dali do řeči s příjemným mladíkem, z nějž se nakonec vyklubal kouzelník-iluzionista. Ze zvědavosti přijali jeho nabídku, že jim „něco ukáže“. Najednou jako by někdo stiskl tlačítko *Play* a původně milý chlapík se promění v nepříjemnou karikaturu. Začne mluvit jiným tónem, pronáší nezdořilé poznámky o jejich oblečení, předvádí slabé, nepříjemné a bezduché triky a nikoho nezaujme. Zdaleka nejobtížnější je naučit se předvádět kouzelnické triky přirozeně a nenuceně.

Iluzionismus je také posedlost, která může člověka přivést do polosvěta zchátralých a páchnoucích starých mužů, nepoctivého hazardu a přísně střežených tajných dovedností. Myslím si, že jsou to dobré věci. Součástí rozmanitého, barvitého a někdy i rozčilujícího společenství je umíněná samolibost, příšerné oblečení a ohromná uštěpačnost. Zaujatému čtenáři doporučuji, aby navštívil místní obchod s kouzelnickými potřebami,

objednal si tucet balíčků karet a doporučené základní učebnice - a pustil se do toho.

TRIKY SE SUGESCÍ

Při živém vystupování nastávají okamžiky, které jsou pro iluzionistu zdrojem nesmírné soukromé radosti. Takovou radost jsem prožíval ve chvíli, kdy jsem na konci první poloviny zájezdního představení říkal publiku, že ve druhé polovině programu budu pracovat se spiritistickou tabulkou. Divákům, kterým by se to snad nelíbilo, jsem tím naoko dával možnost odejít během přestávky, ale pravým účelem mého sdělení bylo samozřejmě zvýšit napětí a očekávání.

Mnozí lidé se posmívají představám o existenci nadpřirozena, ale přesto odmítají používat spiritistickou tabulku. Možná proto, že slyšeli o špatných zkušenostech s tabulkou a nevědí, jak si je mají vysvětlit. Takové zkušenosti se zavrhuji hůř než lidé, kteří o sobě říkají, že mají spiritistické schopnosti. Kolem tabulky se pořád vznáší představa zahrávání se zlými silami.

Diskuse o víře v nadpřirozeno si necháme do dalších kapitol, ale nyní možná některé z vás uklidním sdělením, že jsem tabulku při svých představeních používal asi stokrát a ani jednou nenastalo cokoli nečekaného. Ano, sklenička se skutečně pohybovala, a z jednotlivých písmen se skutečně skládala slova. Ano, dobrovolníci z publika, kteří měli prsty na sklenici (já jsem se jí ani nedotkl), přísahali, že skleničkou nepohnuli. Nikoli, při pohybech skleničky jsem nepoužil jediného triku. Ano, jestliže několik tisíc lidí soustředí svou energii na duchovní síly, které proniknou do místnosti a pohnou sklenicí, lze s jistotou očekávat, že se stane *něco* neobvyklého. Ano a ne, nic takového se nikdy nestalo, i když to tak každý večer vypadalo.

Pro fungování spiritistické tabulky existuje prosté, ale nesmírně zajímavé vysvětlení. Nebudu nijak bránit ve víře těm, kteří jsou přesvědčeni, že skleničkou pohybují duchové; nehodlám ani zatvrzele odmítat „důkazy“ spirituální činnosti. Spiritistická tabulka pracuje dokonale spolehlivě v každé situaci a princip její činnosti lze velmi snadno prokázat. Odpověď spočívá ve fascinujícím principu zvaném „ideomotorický pohyb“. Jakmile jej plně pochopíme, můžeme s jeho pomocí a bez jakýchkoli triků uskutečnit mnohé domněle „spiritistické“ výkony a vyvolat mnoho zdánlivě nevysvětlitelných jevů.

Princip působí takto: Jestliže se soustředíte na představu pohybu, velmi pravděpodobně provedete podobný nepatrný pohyb, aniž byste si to vůbec uvědomili. Pokud se nerušeně soustředíte na myšlenku, že vaše pravá ruka je najednou lehká, nakonec zjistíte, že děláte drobné a neuvědomělé pohyby rukou směrem vzhůru. Možná si dokonce uvědomujete, že se vaše ruka nepatrně pohybuje, ale nevíte, že tyto pohyby způsobujete vy sami. Stejně jako opakované podráždění nervu může vyvolat šubnutí, které nemáte pod kontrolou, také v případě ideomotorického pohybu máte dojem, že pohyb se děje mimo vaši vůli. Někteří lidé jsou k podobným pohybům náchylnější než jiní - snad zde existuje určitá souvislost s vnímavostí k hypnóze -, ale většina z nás tak či onak provádí tyto pohyby zcela běžně. Při sledování fotbalového utkání se například přistihnete, že nevědomky kopete do imaginárního míče; jindy se zase díváte na film a pohnete se v souladu s postavami na plátně.

Tento princip byl poprvé použit k vysvětlení některých spiritistických jevů, když se v Americe a ve Velké Británii na sklonku 19. století rozšířilo jako lesní požár okouzlení okultismem. Spiritistické hnutí se svými temnými seancemi, vznášejícími se tamburínami a ektoplasmou se vyvinulo ze záliby jistých sester Foxových ze severní části státu New York. V roce 1848 vyvedly z míry svou matku tím, že se v jejich domě začalo ozývat záhadné klepání. Sestry se proslavily v nejbližším okolí a brzy nato se rozšířila móda navazování kontaktů s mrtvými. Když se ke svému podvodu přiznaly, bylo už pozdě. Spiritistické hnutí už bylo příliš rozšířené a samostatné, než aby se dalo zastavit jejich doznáním. Nakonec se z hnutí vyvinulo to, co dnes považujeme za moderní spiritismus. Činnost médií, kterou vidáme v televizi nebo v některých kostelech, už není založena na předmětech vznášejících se ve tmě, ale spíše na „interpretaci“, jejíž nesmyslnost se prokazuje obtížněji, ale i tak pochází ze stejného podvodu.

Předchůdcem spiritistické tabulky bylo t'ukání na stůl. Účastníci seance si sedli kolem stolu a čekali, až s nimi začnou komunikovat duchové. Špičky prstů položili na plochu stolu a po chvíli ucítili, jak neživý kus nábytku ožívá a začíná se otáčet a kolébat. S tak dramatickým jevem se dnes už setkáváme prakticky jen na soukromých seancích ve starém stylu. Použil jsem jej v jednom dílu pořadu *Magie a manipulace mysli* a potěšilo mě, když zapůsobil i na moderní obecnostvo.

Jak je možné, že lidé pohybují stolem, aniž by si to uvědomovali? Není nakonec spiritistické vysvětlení nejpřirozenější? Vůbec ne. Jestliže je pár lidí přesvědčeno, že se stůl pohne (a právě v tom spočívá ta největší dovednost - přesvědčit je, že se to skutečně stane), začnou jej po chvíli

nevědomky posouvat. Nezapomínejte, že lehký stůl na vyleštěné podlaze postrkovaný několika lidmi se může pohybovat stejně snadno jako sklenice na spiritistické tabulce. Stůl je možná těžší, ale nemluvíme o tom, že ho někdo *zvedá*. Na konci 19. století provedl jistý zvěděvec jednoduchý pokus, aby zjistil, zda se stůl pohybuje skutečně působením duchů nebo nevědomými pohyby účastníků seance. Na desku stolu umístil tabuli skla a požádal účastníky, aby na ni položili špičky prstů. Byli povoláni duchové, aby pohnuli stolem, a všichni čekali, co se bude dít. Úvaha byla prostá: jestliže se pohne stůl, vychází pohyb přímo z něj, jestliže se pohne jen sklo na desce stolu, jsou zdrojem pohybu prsty účastníků. Není nijak překvapivé, že když byli povoláni duchové, začalo sklo klouzat po stole, ale samotný stůl se nehnul ani o kousek.

O spiritistickou tabulku jsem se začal hlouběji zajímat jednoho večera, když přátelé přinesli její podomácku vyrobený exemplář. Padl návrh, že „to vyzkoušíme“, a já jsem si okamžitě začal připadat jako ke zkáze odsouzený puberták ze špatného amerického hororu. Měl jsem poměrně jasné teoretické znalosti o ideomotorickém pohybu a o tom, jak patrně působí, a proto jsem byl velmi zvědavý, co se bude dít. Kamarád Doug byl přesvědčen o účinnosti jevu a právě on nás ponoukal, abychom to zkusili. Navrhl jsem, abychom kontaktovali mého dědečka, který zemřel před několika lety, a abychom požadovali důkaz, že se skutečně projevuje jeho duch. Dodal jsem ale, že já sám bych neměl dávat prsty na sklenici, protože bych mohl nevědomky dělat malé pohyby nezbytné k vysvětlení toho, co jsme se chtěli dozvědět. Doug ale trval na tom, že člověk, který zesnulého znal, musí mít prsty na sklenici. Pomyslel jsem si, že má pravdu, a připojil jsem se k ostatním. Rozhodl jsem se ale, že nebudu nic dělat, abych nijak neovlivnil pohyby sklenice. Slavnostně jsme požádali kohokoli, kdo nás slyší, o zprostředkování kontaktu s mým zemřelým dědečkem.

Sklenice stála mezi dvěma kruhy nakreslenými na stole. Uprostřed jednoho kruhu bylo napsáno „Ano“, uprostřed druhého bylo slovo „Ne“. Kolem nich byla ve velkém kruhu napsána písmena abecedy. Byli jsme čtyři a každý z nás položil na sklenici dva prsty. Podle Dougových pokynů jsme vyslovili první otázku: „Je zde přítomný nějaký duch?“ Doug nám řekl, že máme pohybovat sklenicí v malém kruhu a že máme počkat, až se posune směrem k Ano nebo Ne. V tu chvíli jsme se všichni soustředili na vzrušující možnost, že se sklenice začne posouvat jedním či druhým směrem, a nepostřehli jsme jasnou psychologickou fintu. Pohyb směrem ke slovu Ne by byl poněkud směšný, učebnicová chyba ze strany ducha, kterou by si vysloužil nekonečné zahanbení na onom světě. Tak jsme tedy

pohybovali sklenicí a čekali jsme, zda se posune kousek doleva ke kruhu se slovem Ano. Samozřejmě že se tam nakonec posunula.

Doug mě rozrušeně požádal, abych položil nějakou otázku. „Jak se jmenuješ?“ zeptal jsem se. Nikdo kromě mě dědečkovy jméno neznal, a proto mě napadlo, že opravdu začnu věřit, pokud se z hlásek vytvoří dědovo jméno. Asi po deseti vteřinách klidu se sklenice začala pomalu pohybovat a zdánlivě táhla naše prsty přes provizorní tabulku. Na chvíli se zastavila u písmene R. Potom se znovu dala do pohybu a posouvala se přes písmeno U. Nabrala rychlost a šinula si to přes písmeno P, potom k písmenu E, zpátky na písmeno R a skončila u T. Rupert. Potom se zastavila. Všichni jsme ji pustili. Bylo to působivé.

„To je úžasné!“ vykřikl Doug vzrušeně. „Hned jak jsi se zeptal na jméno, napadl mě Rupert. Věděl jsem to, ještě než nám to sklenice prozradila!“

„Tak je to jasné,“ řekl jsem. „Děda se jmenoval Fred, ne Rupert.“

Doug čekal, že se sklenice pohne směrem k písmenu R, a provedl potřebný pohyb. Jakmile věděl, co bude následovat, a *očekával* další písmena jrnéna, každý pohyb sklenky ho utvrzoval v přesvědčení a stupňoval hnací sílu. Zkusili jsme něco podobného bez něj a pohyb byl mnohem pomalejší.

Doug se přesto nechtěl vzdát, a proto jsem navrhl, abychom kontaktovali jistou ženu, o které jsem prohlásil, že nedávno zemřela. Ve skutečnosti to byla naprostá smyšlenka a vymyslel jsem si k ní ještě několik dalších podrobností, které bychom mohli prověřit. Samozřejmě se nám podařilo navázat s ní bez problémů kontakt, i když nikdy neexistovala, a potvrdili jsme všechny detaily, přestože byly smyšlené. Když jsem ostatním řekl, že žena žila v Clevedonu, sklenice vybrala právě tato písmena. Stačilo jen maličko naznačit, že ve hře je nějaké obvinění z vraždy, a sklenička se dala do pohybu. Pokud se dal očekávat směr pohybu - jestliže například z několika prvních písmen bylo patrné zakončení slova - , sklenička se pohybovala rychleji. Náhodně vybraní dobrovolníci při mých vystoupeních na jevišti byli někdy značně sugestibilní a sklenka nabírala takovou rychlost, až minula příslušné písmenko a spadla ze stolu. Pokud nastanou podobné jevy při domácích seancích, lidé je rádi zveličují a znovu a znovu o nich vyprávějí. Nakonec dospějí k verzi, podle níž sklenice vylétne ze stolu a roztrhne se o stěnu, aniž by se jí kdokoli dotkl.

Ti z vás, kteří viděli moje první živé vystoupení a pamatují si, jak spiritistická tabulka hláskovala jméno a číslo sedadla některého člověka v publiku, *zatímco písmena byla promíchána a přikryta*, a kteří celkem

oprávněně nechápete, jak to může být v souladu s výše uvedeným vysvětlením, se budou muset spokojit jen s mým tvrzením, že ve hře nebyli žádní duchové, ale pouze a jenom uskoky z mé strany.

Ideomotorický pohyb je natolik spolehlivý, že jej lze využít v řadě působivých „paranormálních“ ukázek. Budu vám vyprávět o několika svých nejoblíbenějších.

KYVADLO

Kyvadlo je nejoblíbenější pomůckou věštění v komunitě příznivců *new age*. Pohyb závažíčka zavěšeného na řetízku nebo provázku prý dokáže nastávající matce prozradit pohlaví plodu. Někteří tvrdí, že tímto způsobem lze předpovídat všechny typy událostí.

Stejně jako u mnoha dalších věcí, jichž si komunita *new age* váží, i v tomto případě jim ztráta zdravého rozumu brání v tom, aby zjistili, co skutečně uvádí kyvadlo do pohybu. Stávají se tedy snadnou obětí všech možných romantických nesmyslů spojovaných s kyvadlem. Skutečnost je taková, že kyvadlo je dokonalým příkladem ideomotorické sugesce. Pokud jste se s ním ještě nikdy nesečkali, měli byste to teď hned vyzkoušet.

Okamžitě jděte a vyrobte si kyvadlo. Stačí přivázat malé závaží (postačí pár klíčů nebo kroužek, ale ideální bude těžký prsten) na přibližně dvacetcentimetrový provázek (nebo nit či řetízek). Pohodlně se posaďte nebo postavte a uchopte konec provázku tak, aby závaží volně viselo. Nechejte je klidně viset a ujistěte se, že můžete zcela volně pohybovat rukou v zápěstí, v lokti i v rameni.

Nyní se soustředte na závaží. Představte si, že se může pohybovat jen silou vaší vůle. V duchu mu přikážete, aby se začalo pohybovat sem a tam - tedy směrem od vás a k vám. Představte si, jak se kyvadlo skutečně dá do pohybu, nejprve pomalu, a potom rychleji. Pozorujte je a vyčkejte, dokud se nezačne pohybovat. Přimějte je k pohybu silou vůle. Nezapomínejte, že kyvadlu zabráníte v činnosti jedině tím, když se rozhodnete, že nebude fungovat. Buďte tedy trpěliví a *očekávejte*, že se kyvadlo dá do pohybu. Představte si, že za kyvadlo něco tahá; představte si kolem něj nějakou sílu nebo cokoli, co vám pomůže. Žádná taková síla samozřejmě není, ale podobné úvahy mohou podpořit vaši představivost. Jakmile si všimnete, že se kyvadlo dalo do pohybu, vydejte pokyn, aby se začalo kývat ještě více. Sledujte, jak se po vašem příkazu rozkmit zvýší. Po chvíli mu přikážete, aby zpomalilo a nakonec zastavilo. Počkejte, až se uklidní.

Nyní udělejte totéž, ale přikážete kyvadlu, aby kmitalo ze strany na stranu. Přimějte je k tomu svou vůlí, a ono vás poslechne. Sledujte, jak se vaše v duchu vyslovené příkazy mění ve skutečný pohyb neživého předmětu. Když se kyvadlo houπά ze strany na stranu, dejte mu pokyn, aby se začalo houpat vpřed a vzad. Sledujte, jak vám přímo před očima mění osu pohybu. Počkejte, až se začne pohupovat vpřed a vzad stejně jako před chvílí.

Nyní přimějte kyvadlo, aby se houпalo kruhovým pohybem. Počkejte, až vás poslechne. Měli byste mít nezvratný dojem, že to všechno se děje mimo vaše působení. Pokud se vám nedaří, zkuste to později. Jste-li úspěšní, nechejte kyvadlo kroužit a přimějte je k větším a větším kruhům. Když kyvadlo poslušně krouží, přikážete mu dělat menší kruhy a sledujte, jak se poloměr kružnice zmenšuje. Jakmile se kyvadlo pohybuje po malém kruhu, můžete mu přikázat, aby změnilo směr otáčení. Po krátkém zápasu s vlastním momentem hybnosti vás poslechne.

Za trochu trpělivosti a experimentování s kyvadlem se dočkáte odměny v podobě působivé ukázky autosugesce. Kyvadlem samozřejmě pohybujete nevědomky vy sami, což vám dosvědčí každý, kdo sleduje vaši ruku. Vaše pohyby mohou být kupodivu docela velké, a přesto si jich sami nevšimnete. Jakmile dokážete bez velkého úsilí přimět kyvadlo k pohybu, můžete je zkusit použít stejným způsobem, jako to dělají přívrženci *new age*. Rozhodnete se, že pohyb jedním směrem znamená „ano“, pohyb jiným směrem znamená „ne“ a kruh by mohl znamenat třeba „možná“ nebo něco podobného. Nyní položte kyvadlu otázku, na kterou znáte odpověď. Chvíli vyčkejte, než se kyvadlo dá do pohybu. Patrně zjistíte, že odpovídá správně. Je to skvělá věc, ale není to nic magického. Prostě pohybujete kyvadlem ve směru, který očekáváte. Položíte-li otázku, na kterou neznáte odpověď, možná se dočkáte pohybu, ale není důvod domnívat se, že odpověď je správná.

Může žena s pomocí kyvadla předpovědět pohlaví svého očekávaného dítěte? Záleží na tom, zda se domníváte, že budoucí maminka podvědomě zná pohlaví svého dítěte. Je-li tomu tak, může kyvadlo nabídnout správnou odpověď. Bohužel však nemáme žádné důkazy svědčící o tom, že matky mají takové podvědomé znalosti. Je to vlastně dosti nepravděpodobné, protože kdyby budoucí maminky samy znaly pohlaví svého nenarozeného dítěte, nepotřebovaly by to zjišťovat pomocí ultrazvukového vyšetření. Spousta matek bude samozřejmě trvat na opačném názoru. Problém je v tom, že pravděpodobnost správné odpovědi je padesátiprocentní, a rodička si s velkou pravděpodobností bude pamatovat, zda její předtucha byla

správná. Vlastě jí to bude připadat jako důkaz zvláštního pouta s dítětem, a proto nejspíš nebude chtít pohlížet na celou situaci objektivně. Asi polovina matek, které měly tušení, vám řekne, že dokázaly předpovědět pohlaví svého dítěte - a to je velká spousta matek.

Ať už použijete kyvadlo nebo se spolehnete na mateřskou intuici, je zřejmé, že budete patrně přikládat větší význam úspěšné než neúspěšné předpovědi. Jinými slovy řečeno: když se zmýlíte, zapomenete na to, ale když máte pravdu, zdá se vám, že se stalo něco výjimečného. Později se budeme zabývat výhodou zpětného pohledu a nástrahami upřímného přesvědčení. Je hezké myslet si, že matka *skutečně ví*, a možná to doopravdy ví, ale dokud někdo neprovede rozsáhlý průzkum velkého počtu nastávajících matek a nezjistí, že významně nadpoloviční většina z nich správně uhádla pohlaví svého nenarozeného dítěte, nemůžeme tvrdit nic určitého. Zatím nemáme žádný důvod domnívat se, že těhotné ženy mají tuto schopnost, a nemůžeme se tedy domnívat, že kyvadlo nám zprostředkuje nějaký zvláštní vhled. Nepochybně nemá smysl ani to, když kyvadlo nad břichem nastávající matky drží někdo jiný (například terapeut poznamenaný vírou v *new age*). V nejlepším případě kyvadlo prozradí jen to, co si o pohlaví dítěte myslí osoba, která je drží. Kyvadla, klepání do stolu a spiritistické tabulky jsou fascinující a potenciálně i strašidelné ukázky ideomotorické sugesce. S tímto typem jevu souvisí také další technika, kterou se chci zabývat. Je z mých nejoblíbenějších. Některé její aspekty si osvojíte velmi snadno, jiné jsou nesmírně obtížné. Trénujte, a v nezasvěcených pozorovatelích zanecháte silný dojem, že umíte číst myšlenky.

ČTENÍ NEPATRNÝCH POHYBŮ

Číst si životopisy málo známých a zapomenutých čtenářů myšlenek a podobných kouzelníků je na jednom z prvních míst mého seznamu oblíbených večerních samotářských kratochvílí - o kousíček méně mě baví kontrolovat, jestli se do mých vycpanin nedali moli, a o kousíček raději pátrám na webu po nové a uspokojující erotické literatuře. Při četbě memoárů jsem objevil také téměř úplně zapomenutého člověka jménem J. Randall Brown, který se narodil roku 1851 nedaleko St. Louis (jeho příběh vyprávěl Denny Laub v malém specializovaném časopisu nazvaném *Minds* a později z něj ve své knize o čtení pohybů citoval okouzlující a úspěšný iluzionista jménem Banachek). Brown (jen shoda jmen) už jako student

zjistil, že když jeho spolužák někam ukryl určitý předmět, dokázal jej najít pomocí této metody: požádal spolužáka, aby mu položil ruku na čelo a soustředil se na místo, kde je předmět ukrytý. Z těchto začátků postupně ostýchavý muž vytvořil novou a fascinující formu zábavy, která se brzy uchytila po celé zemi. Při cestě do Chicaga předvedl Brown svou dovednost v jednom hostinci. Náhodou u toho byli novináři a z celé záležitosti se okamžitě stala senzace. Brown si brzy začal pronajímat sály a předváděl své umění číst myšlenky. Někdy vystupoval jako vědec. Přijel do města, shromáždil místní hodnostáře a novináře a předvedl krátkou ukázkou svých dovedností. Potom požádal novináře, aby v místních novinách otiskli pozvánku na jeho veřejné představení.

Jednou Browna vyzval jistý dr. Beard (přísahám, že jsem si ta jména nevymyslel), aby podstoupil určité zkoušky, které sice byly neprůkazné, ale přesto vedly k obvinění, že Brown vůbec nečte myšlenky, ale místo toho zachycuje nepatrné svalové pohyby, jimiž se projevují jeho protihráči. Brown na obvinění reagoval tím, že zkusil provést svůj trik v „bezkontaktní“ podobě: on a jeho protihráč drželi opačné konce drátu, který byl někdy dlouhý až několik desítek metrů.

Brownova sláva pominula a v roce 1926 byl pohřben do neoznačeného hrobu. Před smrtí možná předal svou dovednost svému asistentovi Washingtonu Irvingovi Bishopovi. Bishop patří k mým oblíbeným postavám z tohoto oboru. Kromě toho, že rozvinul a zdokonalil metodu čtení pohybů, v roce 1885 přišel také s pojmem „jízda poslepu“. Při tomto kousku řídil se zavázanýma očima koňské spřežení s kočárem, jel nejvyšší možnou rychlostí ulicemi města a hledal přitom ukrytý předmět. Popsaný kousek někdy napodobují naši současníci se smyslem pro publicitu a senzace, ale místo kočáru řídí auto. Snad nejslavnější pokus podnikl v roce 1996 nenapodobitelný velikán oboru David Berglas.

Přiznám se, že jsem vždycky obdivoval mnohé velké kouzelníky a čtenáře myšlenek pro jejich schopnost vytvářet kolem sebe legendy. Moji dva moderní hrdinové, Berglas a Chan Canasta, podněcovali úžasné a patrně nepravdivé historky - jako třeba když se tvůrčí tým vymýšlející pořad *This Is Your Life* domlouval, že jejich příští obětí se stane Canasta, a o chvíli později, ještě než svou poradu ukončili, jim velký polský mág zatelefonoval s omluvou, že se mu navržené datum nehodí. Při jedné společné večeři mi Berglas na ubrousek naškrábal svůj systém zaručené výhry v ruletě, po němž se pídí řada lidí. Čísly pokrytý a poněkud nesrozumitelný ubrousek teď visí zarámovaný v mé pracovně jako výsměch mnoha kouzelníkům, kteří tvrdí, že systém je smyšlený. Já tvrdím,

že nepochybně existuje, a doufám, že jednoho dne najdu dostatečně důvěryhodného matematika, který mi potvrdí, že systém skutečně funguje.

Bishop se zase při své návštěvě Velké Británie rozhodl předstírat, že je nesmírně bohatý. Dělal to tak, že své menší honoráře daroval na dobročinné účely. Tento ušlechtilý postup mu však umožnil účtovat obrovské honoráře za svou účast ve speciálních projektech. Nakonec ale opouštěl naše břehy s žalobou na krku: jistý proslulý mág ho žaloval o 10 000 liber pro urážku na cti, která následovala poté, co mág projevil svůj nesouhlas s Bishopovým tvrzením o vlastních parapsychologických schopnostech.

Dokonce i Bishopova smrt v mladém věku třiatřiceti let je obestřena rozporuplnou senzací. Bishop někdy na konci představení dramaticky omdlíval a tvrdil, že trpí kataleptickými záchvaty, při nichž vypadá jako mrtvý. Upozorňoval na to, že před případnou pitvou nebo pohřbem ho mají důkladně vyšetřit. Když nakonec zemřel, jeho matka tvrdila, že ho zabili lékaři provádějící pitvu na jeho dosud živém těle. To je ale pomyšlení.

Pokud chcete zvládnout základy čtení nepatrných pohybů, měli byste být připraveni na počáteční nezdary. S některými lidmi se vám bude dařit lépe než s jinými, ale pokud vy i váš protějšek přistoupíte k úkolu s otevřeností a vnímavostí, úspěch se brzy dostaví.

Shromážděte sedm nebo osm předmětů a rozložte je na stole, který je tak velký, aby předměty kolem sebe měly dostatek místa. Požádejte kamaráda, aby myslel na jeden z předmětů, a nesnažte se odhadnout, který z nich by to mohl být. Postavte se vedle něj a požádejte ho, aby natáhl ruku. Potom ho uchopte za zápěstí. Podle mého názoru nezáleží na tom, zda ho uchopíte za pravou nebo levou ruku, ale je důležité, abyste měli dost místa na pohyb.

Teď musíte příteli dát několik důležitých pokynů. Požádejte ho, aby vás v duchu vedl k vybranému předmětu. Chcete od něj, aby vám v *duchu* říkal, zda se máte pohnout vpravo, vlevo, dopředu, zpátky nebo se zastavit. Měl by se soustředit výhradně na tyto myšlenky. Nesmí mluvit nahlas, ale v duchu vám musí velmi přesně popsat, co máte dělat.

Budete předstírat, že ho držíte za zápěstí jen kvůli telepatii. Ve skutečnosti ale využíváte vjemy vycházející z jeho ruky a necháte se jimi vést ke správnému předmětu. Při prvním nácviku držte jeho ruku nad stolem přibližně uprostřed mezi všemi předměty. Jakmile se váš protějšek začne soustředit, jemně postrčte jeho ruku tím či oním směrem. Ucítíte mírný odpor. Pokud vám přítel dává v duchu pokyn, abyste se vydali určitým směrem, a vy postrčíte jeho ruku opačným směrem, bude vám klást odpor. Musíte si tedy vybrat směr nejmenšího odporu. Musíte neustále

citlivě vnímat tělesnou zpětnou vazbu a musíte si uvědomovat, že v kterémkoli okamžiku se může objevit signál o změně směru. Po nějaké době byste měli zjistit, že vždy dokážete úspěšně najít cestu ke správnému předmětu.

Jakmile tento princip pochopíte a naučíte se s ním pracovat, je na čase vyzkoušet si celý postup ve větším prostoru. Požádejte přítele, aby myslel na větší předmět v místnosti, v níž jste. Znovu ho uchopte za ruku, ale tentokrát ji nepovedete k vybranému předmětu na stole. Místo toho budete dělat, jako byste ho táhli přes místnost k některému předmětu. Postavte se tedy kousek před kamaráda a volnou ruku natáhněte před sebe, jako byste šátrali, kam máte jít. Vnímejte signály z kamarádovy ruky a nechejte se vést cestou nejmenšího odporu. Většinou to dělám tak, že levou rukou uchopím pravou ruku svého protějšku, a když potřebuji zkontrolovat signál, napnu levou paži tak, aby poněkud ztuhla. Díky tomu mohu naklánět celé tělo v různých směrech, když mu říkám, aby mi v duchu dával příkazy, kudy se mám vydat. Tímto postupem získávám zřetelnější signály, než kdybych používal pouze ruku.

U některých lidí po chvíli zjistíte, že vás přímo vedou ke zvolenému předmětu. Kromě odporu v nežádoucím směru ucítíte také aktivní tah ve správném směru. Sugestibilní typy vám celý úkol nesmírně usnadní. Žádoucí směr vám někdy prozradí i pohled na chodidla vašeho protějšku, která se lehce natácejí do správného směru. Stejně jako v případě spiritistické tabulky výslovně říkáte účastníkům seance, aby nepohybovali sklenicí ani tabulkou, i tentokrát můžete svému protějšku zdůraznit, že vám nemá dávat žádnou nápovědu. Nehraje to žádnou roli, protože pokud se soustředí na pokyny vyslovené v duchu, jsou jeho pohyby i odpor podvědomé.

Tento trik lze proměnit v součást představení, ale je obtížné udržet jeho tempo. Jeden skromný americký iluzionista vystupující pod jménem Úžasný Kreskin si nechává ukrýt někde v hledišti šek na svůj honorář. Během představení jej hledá právě popsáním postupem ve spolupráci s člověkem, který šek ukryl. Dohoda zní, že když šek nenajde, nedostane zapláceno. Přestože jsem toto představení nikdy neviděl (a abych byl upřímný, nejsem si jist, do jaké míry obecnostvo zajímá, zda kouzelník dostane zapláceno), viděl jsem tento trik v podání jiných iluzionistů. Obávám se, že v případě tohoto čísla je obtížné udržet spád a napětí a tedy i zájem a pozornost diváků. Snad právě proto se tento trik objevuje jen málokdy. Ale jako soukromé improvizované vystoupení může být velmi účinný.

Chcete-li tento kousek provádět beze strachu z nezdaru, zkuste si upravit trik s kartami, který jste se už naučili. Jakmile je karta zpátky v hromádce a hromádka je zamíchaná, rozložte karty po stole lícem nahoru. Hledejte svou klíčovou kartu a všimněte si karty *nad ní* - to je vybraná karta. Rozprostřete všechny karty neuspořádaně na stůl a postarejte se o to, aby byla vybraná karta vidět. Odvráťte se a požádejte protihráče, aby si všiml, kde leží jeho karta. Potom ho nechejte karty ještě jednou promíchat. Zavřete oči, obraťte se, uchopte protihráče za zápěstí a držte mu ruku nad stolem. Snažte se určit polohu karty z nepatrných pohybů jeho ruky a snažte se poznat, kterým směrem se máte vydat, abyste kartu našli. Jakmile si myslíte, že jste u cíle, otevřete oči a zkontrolujte, zda jste se nezmýlili. Ať už je to jakkoli, položte protihráčovu ruku na správnou kartu. Pokud jste ruku zastavili nad nesprávným místem a nyní ji musíte natahovat přes celý stůl, bude to působit jako vtíp. Diváci se budou domnívat, že jste našli správnou kartu, ale předstírali jste omyl, abyste je pobavili.



TŘETÍ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

PAMĚŤ

PAMĚŤ

Představte si, že se jednoho deštivého pondělního nebo čtvrtečního odpoledne vydáte na nákupy a zaskočíte do svého oblíbeného místního obchodu s oděvy na hlavní třídě, protože hledáte nějaký nový ohoz pro svou dokonale zdravou tělesnou schránku. Zahlédnete naprosto úžasný propínací svetr nesporné kvality a výjimečného střihu. Uchvátí vás jeho neodolatelná měkkost, skvělé žebrování kapes a lichotivý károvaný vzor a ve stavu mírného rozrušení začnete hledat cenovku. Svetr byl zlevněný na pouhých třináct britských liber a osmadvacet lesklých nových pencí! Ztraceně výhodná koupě. Jednou rukou stáhnete svůj úlovek z věšáku a druhou už šmátráte po peněžence. Loktem hrubě odstrčíte starší, neduživé a vyloženě líné zákazníky, abyste se dostali k pokladně a zajistili si zlevněný ohoz pro sebe.

Jak byste se cítili - a teď vás musím požádat, abyste do dalšího pokračování procesu zapojili všechno své sebeovládání -, kdyby po vás prodavačka se žvýkačkou v puse nechtěla oněch 13,28 liber podle cenovky, ale skandálně vyšší cenu, třeba 52,17 liber? Sebejistě byste jí ukázali jasnou a jednoznačnou cenovku a trvali byste na tom, že zaplatíte nižší částku. Ale děvče vás vůbec neposlouchá. Tvrdošijně a přezíravě opakuje vyšší cenu. Podíváte se na místo, kde před chvílí visel sporný kus oděvu, a uvidíte velký plakát s nápisem: „Zvláštní nabídka: svetr zlevněný na 13,28!“ Vítězoslavně ukážete prodavačce poutač a znovu chcete zaplatit inzerovanou cenu. Ale přitroublá prodavačka bezvýrazně opakuje vyšší částku, jako kdyby neviděla hmatatelný důkaz svého trapného omylu.

Nazvěte si mě třeba nejkrásnějším čtenářem myšlenek na světě, ale v tuto chvíli si patrně myslíte, že máte zákonné právo trvat na nižší ceně. Pokud si to opravdu myslíte, pak se velmi mýlíte. Prodavačka po vás ve skutečnosti může chtít jakoukoli částku. Dovolte mi, moji krásní, ale špatně informovaní cukroušci, abych vám to vysvětlil. Mluvíme teď o smlouvách a o tom, ve které chvíli začnou být závazné. V každé smlouvě musí být nabídka a její přijetí. Jakmile jsou naplněna obě kritéria, může vzniknout smlouva. Kdyby byla cenovka právně závazná, museli bychom avizovanou cenu považovat za *nabídku*. Dále bychom předpokládali, že odnesením předmětu k pokladně dáváme najevo *přijetí* nabídky. Tím byste se smluvně zavazovali ke koupi a už byste nesměli vrátit předmět do police nebo se rozhodnout jinak. Stejně tak kdybychom v reklamním letáku uviděli nějaké zboží za určitou cenu a považovali bychom to za nabídku, na jejímž základě bychom objednali velké množství zboží (přijetí nabídky),

zavazovali bychom tím prodávající společnost k tomu, aby nám dodala obrovské množství vybraného zboží. To ale nemůže být správné, protože prodávající se nepochybně smí omluvit a sdělit nám, že má na skladě jen omezené množství zboží.

Zákon tedy považuje cenovky a podobné věci za pouhé „pozvánky“, nezávazné předchůdce skutečné nabídky. Nabídku ve skutečnosti vysloví zákazník, když přistoupí k prodávající a sdělí jí, co si chce koupit. Pokud prodávající přijme jeho nabídku a dohodnou se na ceně, je uzavřena smlouva.

Někdy samozřejmě nemusí být v zájmu prodejce, aby trval na vyšší ceně. Ve jménu dobré vůle patrně přistoupí na nižší cenu, ale trvat na tom nemůžete. Nemůžete si na polici najít nesprávně oceněný kus zboží a trvat na tom, že jej za tuto cenu koupíte, pokud si prodávající všimne nesrovnalosti. Tato domněnka přetrvává zřejmě jen proto, že většina prodávajících v obchodech si také špatně vykládá zákon a cítí se nějakým způsobem být vázána cenovkami.

Tento zlatý valoun smluvního práva, který u citlivějších povah způsobí uvolnění příslušných svěračů, se zrodil v roce 1953 při rozhodování soudní pře mezi *Pharmaceuticals Society of Great Britain* a *Boots Cash Chemists*. Díky této skutečnosti všichni čerpáme zvláštní uspokojení z toho, že si z obchodů Boots můžeme odnášet svoje léky. Uvedený případ byl jeden ze stovek dalších, o kterých jsem se musel učit v různých oborech práva, které jsem si zapsal na univerzitě. Navzdory některým vynikajícím profesorům a přednášejícím jsem o předmět výuky jevil pramalý zájem, i když určitá cvičení a složité případy - jako třeba ten, který jsem právě uvedl - odporující intuici mě bavily svou neuvěřitelnou pedanterií. Ve zkouškovém období jsem ale stál před úkolem naučit se předlouhý seznam případů. Ke každému z nich náležel nějaký důležitý princip, k němuž soud dospěl (zdůvodnění), název případu a rok, v němž byla soudní pře rozhodnuta. Věděl jsem, že se to všechno v žádném případě nedokážu naučit mechanicky, a nijak jsem netoužil stát se jedním z hrstky studentů, kteří strávili každý bdělý okamžik (a taky mnoho prospaných hodin) svého života v knihovně schovaní za hromadami výtisků Hansarda nebo Clarksona a Keatinga a snažili se nacpat do svého mozku ještě více suchých informací.

Místo toho jsem chtěl přijít na efektivní a rozumný způsob, jak se z paměti naučit tyto dlouhé seznamy s obrovskými porcemi informací. Pohrával jsem si s metodami, které jsem používal při učení na jedničky (když jsem se potýkal s podobnou nechutí k čemukoli rozsáhlejšímu než

bylo to nejjednodušší možné opakování) a s trochou představivosti jsem našel způsob, jak prakticky bez jakéhokoli úsilí dostat do hlavy na dvě stovky případů. Od té doby jsem studoval práce zkušených odborníků a rozvinul jsem tento druh paměťových dovedností. Podělím se s vámi o ty nejučinnější metody a o ty, s nimiž jsem zaznamenal největší úspěchy při vyučování jiných lidí. Můžete je využít při zapamatování nákupních seznamů, úkolů a projevů; pomohou vám zvládnout opakování učiva nebo zapamatovat si jména lidí na večírcích a schůzích; s jejich pomocí můžete předvádět působivé paměťové triky lidem, na které chcete udělat dojem. Nezáleží na tom, co si právě teď myslíte o svých paměťových schopnostech. Brzy zjistíte, že nabízené metody jsou neocenitelné.

VÝCHOZÍ BODY

Existuje jen málo důkazů hovořících ve prospěch oblíbené představy o fotografické paměti. Někteří podivíni si sice dokážou zapamatovat velmi složité a podrobné paobrazy nějakého výjevu („eidetická paměť“); tyto obrazy však nemají dlouhého trvání, nebývají fotograficky přesné a jsou náchylné k subjektivnímu zkreslení. Většina studií zabývajících se výjimečnou pamětí kromě toho prokázala, že tito zdánlivě nadaní jedinci používají účinné mnemotechnické strategie podobného typu, s jakými vás zde seznámím.

Dalším mýtem, který si zaslouží rozmetat, je tvrzení, že „používáme jen desetinu své mozkové kapacity“. Je nepochybně pravda, že většina z nás by mohla využívat svůj mozek efektivněji, ale je nutno dodat, že podobné statistiky jsou nesmyslné. V různé době a pro dosažení různých cílů používáme různé části svého mozku a žádná seriózní studie nikdy nedospěla k podobnému číslu, natož aby definovala, co je to vlastně „mozková kapacita“. S oblibou se také přehání představa, že pravá a levá polovina našeho mozku se od sebe významně liší a že napojením na pravou mozkovou hemisféru se můžeme snáze učit, kreslit a dosáhnout úspěchů v tvůrčí oblasti. Mezi oběma polovinami mozku sice existují určité rozdíly - levou stranu mozku například využíváme při řeči - ale mnohem více podobností.

Před nějakou dobou jsem se zúčastnil víkendového kurzu fotografického čtení. Během kurzu jsem měl získat účinnou podvědomou schopnost nesmírně rychle absorbovat obsah knihy a velmi snadno si vybavit získané informace. Do kurzu se přihlásilo asi deset účastníků a většinu z nich jsem

znal. Znal jsem také školitele, který byl horlivým instruktorem NLP (neurolingvistického programování, které si vychutnáme později). Že by něco mohlo být v nepořádku, mě napadlo ve chvíli, kdy nás instruktor poučil o první fázi fotografického čtení, *předběžném prohlížení*. Měli jsme uchopit knihu a podívat se na zadní stranu obálky, kde je uveden stručný přehled obsahu knihy; podvědomě tak zjistíme, zda nás kniha bude zajímat nebo ne. Dobrá. Napadlo mě, že by to mohl být dosti vědomý proces, ale odložil jsem svou nedůvěru stranou a poslouchal jsem dál. Dále jsme se měli podívat na obsah s názvy kapitol. Získali jsme tak přehled o členění knihy a začali jsme si podvědomě vytvářet mapu jejího obsahu. Potěšilo mě zjištění, že první důležité kroky fotografického čtení dělám vždy, když vezmu do ruky novou knihu. Možná že jsem přirozený talent.

V další fázi jsem se měl uvolnit a představit si, že jsem vnímavý. Měl jsem knihu podržet před sebou a zběžně ji prolistovat, aniž bych se pokoušel cokoli číst nebo si zapamatovat. Potom jsem měl knížku obrátit vzhůru nohama a udělat totéž od konce. Řekli mi, že tím je fotografické čtení u konce. Panečku! Byl jsem nadšen. Sdělili mi, že v temných zákoutích mého podvědomí je teď uložena *celá* kniha a už zbývá jen naučit se, jak všechny informace vyhledat. K tomu bylo zapotřebí trochu více cviku, ale bylo to v podstatě jednoduché. Abych na skupinu udělal dojem, přinesl jsem si k použití knihu o Wagnerovi.* Mým úkolem bylo „zpracovat“ knihu tímto způsobem: Měl jsem si položit otázku, na kterou by mi kniha měla umět odpovědět, a potom jsem ji měl znovu pomalu prolistovat. Moje podvědomí už vědělo, kde hledat odpověď, a proto mě mělo upozornit na správnou stránku. Jakmile se dostanu na příslušnou stránku, informace na mě přímo vyskočí. Přečtete si to ještě jednou, je-li to nutné.

Zdálo se, že všichni jsou spokojení jak s určeným postupem, tak s myšlenkou, že školiteli za tuto kravinu zaplatí tři sta liber. Přihlásil jsem se a řekl jsem: „Ehm, nerad bych vypadal nezdvořile, snad jsem něco tak docela nepochopil, ale neukazujete nám tady jenom to, *jak vyhledat v knize nějakou informaci?*“ Vysvětlil mi, že jsem tuto metodu patrně nevědomky používal sám od sebe - snad proto, že jsem dříve studoval na univerzitě, kde jsem musel přečíst spousty knih a vstřebat jejich obsah.

* Vybral jsem knihu, která kromě mě nepřipadá nikomu zábavná. Napsal ji John L. DiGaetani a jmenuje se - nedělám si legraci - *Penetrating Wagner's Ring* (Vniknout do Wagnerova Prstenu).

Zdalo by se, že lidé bez vysokoškolského vzdělání nevědí, jak zběžně prolistovat knihu a vyhledat v ní informaci.

Zvláštní bylo, že ostatní účastníci semináře, z nichž mnozí měli univerzitní vzdělání, se zdáli být spokojeni se systémem, který je vlastně *vůbec nic* nenaučil. Protože jsem si pořád vedl svou, školitel mi nabídl důkaz, že během listování se do mého podvědomí dostal obsah celé knihy. Řekl, že když zavřu knihu a zeptám se, na které straně je určitá informace nebo odpověď na mou otázku, moje mysl přispěchá se správnou odpovědí v podobě čísla příslušné stránky. Skvělé! To už bylo lepší, a já jsem byl ochoten vzdát se svého cynického postoje. Zkoušku měl provést jeden z ostatních účastníků, který říkal, že systém mu připadá velice užitečný. Během několika vteřin si fotograficky přečetl mou knihu o Wagnerovi. Potom lektor otevřel knihu, podíval se na text a požádal mého spolužáka, aby mu řekl, na které stránce může najít odpověď na konkrétní otázku (už si na ni nevzpomínám, ale na tom nezáleží). Dychtivě jsem očekával odpověď. Spolužák zavřel oči a odpověděl: „143.“ Školitel se podíval na číslo správné stránky a byl radostí bez sebe. Ukázalo se, že přestože správné číslo bylo úplně jiné, (třeba 172), zkouška vyšla správně (číslo 1 bylo správně, 4 a 3 dává dohromady 7 a 2 je hned vedle 3).

Jaký další důkaz bychom ještě potřebovali?

Snad jenom lidé vyzbrojení velkou vírou a nedotčení zkušenostmi s knihami by mohli dojít ke zjištění, že takový kurz dělá pravé divy. Několik podobně spleťtých úspěchů jako ten, o kterém jsem právě vyprávěl, by mohlo vnuknout lidem pošetilou představu o jejich nově získané schopnosti a na chvíli jim přinést uspokojení, ale nakonec si stejně přestanou cokoli namlouvat.

Jiné kurzy jsou méně esoterické. V klasických kurzech rychločtení se člověk učí přečíst stránku, aniž by se obtěžoval čtením každého slova. Student sune prst středem stránky odshora dolů a přitom jej sleduje očima; periferním viděním zachytí dostatečné množství informací, jež mu umožní získat povšechnou představu o obsahu stránky. Na tom není nic špatného, chce-li člověk zběžně prolétnout určitou knihu, ale nenechejte si namluvit, že si po takovém přečtení budete něco zvlášť pamatovat. Rychločtení, jak se o něm píše v knihách a jak se učí v kurzech na celém světě, člověka naučí jen zběžně přehlédnout text. Nic víc.*

* Připomíná mi to poznámku Woodyho Allena: „Právě jsem si metodou rychlého čtení přečetl *Vojnu a mír*. Je to o nějakých Rusech.“

Paměť bychom neměli považovat za zvláštní sval, který potřebuje posilování, ale spíše za soubor procesů. Obecně lze tvrdit, že když „se pokoušíme zapamatovat si mnoho informací, nepracujeme s těmito procesy moc dobře. Dostaneme se do stavu strnulosti a snažíme se nacpat příliš mnoho informací do své krátkodobé paměti, čímž ji samozřejmě přeplníme. Všechno nasvědčuje tomu, že dokážeme najednou zpracovat jenom asi sedm jednotek čehokoli, a potom začínáme zapomínat části informací, abychom si do paměti mohli uložit nové. Narazíme-li na řetězec informací, který obsahuje více než sedm jednotek, instinktivně se snažíme rozdělit jej na menší části. Patrně jste někdy slyšeli bicí hodiny a po chvíli jste se zamysleli, kolik hodiny vlastně odbily. Až do sedmi odbití si dokážeme zvuk vybavit, při vyšším počtu už nemáme šanci. Jestliže řádek básně obsahuje více než sedm rytmických jednotek, je nutné rozdělit jej na dva řádky. Číslice v telefonních číslech si řadíme do skupin po třech nebo po čtyřech, abychom si je lépe zapamatovali a vyslovili. Jestliže se snažíme udržet v hlavě více než sedm položek najednou, zasekneme se a nevíme kudy kam. Začnete-li používat metody popsané v této knize, dokážete uchovat v paměti značné množství informací, aniž byste se snažili zapamatovat si několik věcí najednou.

Žádnou z popsaných metod jsem nevymyslel, ale používám je všechny. Nabízím vám vyzkoušené a prověřené systémy doplněné o moje rady a zkušenosti. Vyzkoušejte si popsané techniky i v případě, že jste nikdy nepomysleli na zlepšování vlastní paměti. Všechny metody jsou zábavné, překvapivé a nesmírně užitečné. K jejich vyzkoušení nemusíte vynakládat žádné zvláštní úsilí. Pokud si nabízené rady jenom přečtete a nevyzkoušíte je, budou se vám zdát hloupé a nepoužitelné; ale jestliže je zkusíte použít, mohou následující stránky vzrušujícím způsobem změnit některé aspekty vašeho života.

Budete potřebovat papír a tužku.

PROPOJOVACÍ SYSTÉM

Kdyby mě kdokoli z vás zastavil na toaletě a požádal mě, abych vyjmenoval všechny britské královské dynastie v chronologickém pořadí, s velkým potěšením bych vám odpověděl: „Normanská dynastie, Plantagenetové, Lancasterové, Yorkové, Tudorovci, Stuartovci, Hannoverská dynastie, Windsorové.“ Naučil jsem se to v šesti letech,

protože jsem navštěvoval velice zvláštní základní školu.

Představte si zahajovací scénu z *Olivera Twista*, ale s méně zpěvy. Škola byla něco jako anachronismus: sídlila sice ve středostavovském Puey, ale byla řízena podle viktoriánských zásad, jež nade vše ctila ředitelka slečna Routledgeová, statná lesbická osmdesátnice v saku a kravatě. Pokud si vzpomínám, nejedla nic jiného než vařená vajíčka, která si bez ustání cintala po své svažující se beztvaré hrudi. Tato strašlivá stařena s pánským účesem běžně udělovala tělesné tresty a řvala na děti, dokud se nepočuraly. Podle jejího nařízení jsme všichni až do posledního ročníku používali obyčejné pero a kalamář, nosili jsme krátké kalhoty a nesměli jsme běhat na hřišti a mluvit při obědě. Každé ráno jsme se naučili znát jednu planě rostoucí rostlinu a při obědě jsme platili dvě pence za šálek polévky. Rozlévala ji bývalá ředitelčina milenka (jak jsem si rád představoval), asi sedmdesátiletá paní Mortonová, která jezdila na mopedu. Školné bylo padesát liber za semestr - dokonce i v té době to bylo směšně málo - a já si myslím, že všechny peníze šly na vařená vajíčka a čistírnu.

Za knihy se v žádném případě neutrácelo. Používali jsme knihy tak staré, že stránky jsme museli obracet speciálními kleštičkami. Nijak by mě nepřekvapilo, kdybych ve své staré učebnici zeměpisu našel ručně kreslené mapy se slovy „zde žijí nestvůry“ napsanými v místech, kde je moře. Naše učebnice matematiky byly napsány v době, kdy se ještě platilo starými librami, šilinky a pencemi. Abyste si nemysleli, že jsem tak starý, spěšně dodávám, že v té době byl tento systém už několik let zrušen. Řekli nám, že si nemáme všimnout šilinků a máme pracovat jen s librami a pencemi. Když do stejné školy chodil i můj o devět let mladší bratr, ještě stále tam vládla Routy, byť už jí muselo být přes devadesát. Nedělám si z vás legraci, když vám říkám, že bratr používal stejnou učebnici matematiky jako já. Když jsem nahlédl do pronikavě páchnoucí knihy s roztrhanými stránkami, uviděl jsem vysoko ve sloupečku přeškrtnutých jmen dětí, které knihu používaly dříve, napůl zapomenutá jména svých spolužáků.

A ještě jedna vzpomínka: Při jedné ze svých dopoledních hodin nás Routy učila - nejspíš na základě napůl strávených freudovských textů smíšených s moudrostí stařen - že děvčátka mají nejraději tatínky a chlapečkové zase maminky. Představte si nás, šestileté až desetileté děti, jak vycházíme ze třídy kolem obávané ředitelky. Jednoho po druhém se nás ptala, kterého z rodičů máme raději. Když jsme odpověděli špatně - zdržme se chvíli u této vzpomínky a uvědomme si, jaké zvláštní věci jsme v dětství považovali za samozřejmé - dostali jsme ránu. Živě si vzpomínám na

holčičku přede mnou. Byla to jedna z nejmladších spolužaček, plakala a volala, že má nejradši svou maminku. Routledgeová na ni zařvala: „JSI SNAD MALÝ KLUK, NEBO CO??!“ a před všemi dětmi ji uhodila zezadu do stehů s plnou silou své viktoriánské lesbické zuřivosti.

Navzdory skutečnosti, že žádný z učitelů neměl příslušnou kvalifikaci a pouze se řídil jejím systémem, navzdory mechanickému učení, kdy jsme se do všech předmětů museli učit slovo od slova odstavce z učebnic a při zkouškách nás trestali za každou odchylku od přesného znění textu, navzdory tomu, že mě nazvali „sprostým malým spratkem“ za to, že jsem na asfalt před vchodem do školní budovy napsal křídou slovo „hovno“, navzdory symbolickému školnímu a učebnicím páchnoucím pižmem a močí nás Routledgeová skoro všechny dostala na slušné střední školy. Když jsem ji o několik let později navštívil v jejím bytě nad školou, najednou mi připadala menší, skoro jako Arthur Mullard, kupodivu laskavá a vlídná.

Kromě psaní perem s násadkou jsme se také z paměti naučili znát jména všech britských královských dynastií v chronologickém pořadí. Ředitelka nás přiměla opakovat větu: *No Plan Like Yours To Study History Well*. Každé slovo v této větě připomínalo jeden královský rod. Normanská dynastie, Plantagenetové, Lancasterové, Yorkové, Tudorovci, Stuartovci, Hannoverská dynastie, Windsorové. Věta o „jedinečném plánu studovat historii“ je možná trochu zavádějící, ale už nikdy nezapomenu pořadí královských dynastií, přestože jsem je nahlas nevyslovil dobrých pětadvacet let.

Tehdy jsem se poprvé v životě setkal s mnemotechnikou. Později jsem se díky ní pohodlně prokousal nezáživným univerzitním studiem a změnil svůj přístup k učení.

Následuje seznam dvaceti náhodně vybraných slov. Dříve než budeme pokračovat, chtěl bych, abyste se během třiceti vteřin pokusili naučit se co nejvíce slov ze seznamu v daném pořadí. Buďte tak laskaví a skutečně to udělejte, protože chci, abyste viděli, jak rychle se zlepšíte s vynaložením minimálního úsilí. Tužka a papír vám usnadní kontrolu výsledků. Dejte se do toho. Jdu si zatím zkontrolovat e-maily.

1. telefon
2. párek
3. opice
4. knoflík

5. kniha
6. kapusta
7. sklenice
8. myš
9. žaludek
10. lepenka
11. trajekt
12. Vánoce
13. sportovec
14. klíč
15. vigvam
16. miminko
17. kivi
18. postel
19. štětec
20. vlašský ořech

Dobrá. Nyní na chvíli odložte knihu a zkuste si vzpomenout na slova tak, jak šla za sebou. Máte-li po ruce papír a tužku, napište si je. Dejte se do toho.

Hotovo. Doufám, že jste to zkusili. Teď odložte papír, odpočiňte si a zapomeňte na náš seznam. Možná zrovna vy jste ta chytrá palice, co zná metodu, kterou vás chci naučit, a pamatujete si skoro všechna slova ze seznamu. V tom případě tuto pasáž klidně přeskočte, nebo se přidejte k ostatním - jak chcete. Nikdo nemá rád chytrolíny.

Někteří z vás se možná pokusili seřadit slova ze seznamu do nějakého příběhu. Tento postup může fungovat velice dobře, ale na následujících stránkách najdete mnohem lepší metodu. Pro většinu z vás byl můj úkol poněkud obtížný a už v polovině jste měli nejspíš velké potíže se vzpomínáním na jednotlivá slova.

Vím, že jsem vám řekl, abyste si dali pohov a zapomněli na ně, ale teď od vás chci, abyste si je zkusili znovu vybavit. Potom chci, abyste je napsali v obráceném pořadí. Jenom to zkuste. Už po vás nebudu chtít, abyste se znovu namáhali.

Předpokládám, že vám to připadá jako nespílitelný úkol. Usilovně jste se snažili naučit se celý seznam a nepodařilo se vám to. To, co jste si zapamatovali, jste si už o chvílku později vybavovali s většími potížemi. A co teprve odříkat slova odzadu - to už je nejspíš zcela vyloučeno. Následující metoda je jednoduchá a snadná, a když k ní zaujmete postoj

hravé zvědavosti, dokážete i tento kousek: Požádáte někoho, aby napsal podobný seznam slov a četl jej nahlas. Nebudete se muset nic učit, protože ve chvíli, kdy bude seznam hotový, už jej budete umět zpaměti. Totéž dokážete i s padesáti slovy, aniž byste museli vyvinout zvláštní úsilí. Odříkáte všechna slova zpaměti dopředu i pozpátku a budete si je pamatovat ještě mnoho dní potom.

Zde je stručný popis metody: Vezmeme každé slovo a najdeme vizuální vazbu se sousedním slovem. Obraz spojující sousední slova musí splňovat následující požadavky:

1. Obraz by měl být *živý*. Znamená to, že jakmile se pro určitý obraz rozhodnete, musíte si udělat chvilku a jasně si jej v duchu představit. Nechejte se do něj na chvilku emočně vtáhnout. Pokud je obraz legrační (většinou ano), podívejte se na něj a uvědomte si jeho zábavnost. Je-li nechutný, dejte si tu práci, aby byl skutečně odpudivý. Někteří lidé si myslí, že si nedokážou nic představit, a zpotí se jenom z toho, když je o to někdo požádá. Pokud se domníváte, že patříte právě do této skupiny, nedělejte si starosti. Nejde o opravdovou „vizualizaci“. Je to snadné.

2. Prvky každého obrazu by na sebe měly *vzájemně působit*. Nestačí jenom představit si A vedle B. Mnohem lepší bude, když A lze vyrobit z B, když je možné A proměnit v B, když A může B praštit, zneužít nebo s ním tančit.

3. Obraz by měl být *neobvyklý*. Pokud musíte například spojit slova „muž“ a „hrnek“, jistě si dokážete živě představit obě slova ve vzájemném vztahu, ale obraz bude možná až příliš „normální“, třeba „muž pije z hrnku“. Obraz si snáze zapamatujete, když muž bude pít z obrovského hrnku, když se mu hrnek přilepí na tvář nebo když je to maličký mužík v hrnku a snaží se vylézt ven, než do hrnku někdo nalije čaj.

A teď se vraťme k našemu seznamu. Napsal jsem náhodně vybraná jednoduchá slova, takže kromě fascinujícího vhledu do mé pronikavě rozvinuté duše poslouží také jako názorná pomůcka při nacvičování popsané techniky. Popíšu vám teď obrazy, které bych chtěl použít, kdybych měl spojit dvojice slov. Prozatím si jenom přečtete moje představy a nesnažte se je nahradit svými vlastními, dokud si nebudete naprosto jistí, že splňují výše uvedená kritéria. Všimněte si také, jaký pocit ve vás každý obraz vyvolává. Je zábavný? Nechutný? Nebezpečný? Soustřeďte se chvíli na svou reakci a opravdu si představujte všechno, co budu popisovat - nesmírně vám to pomůže v dalším postupu. Nepřeskakujte obrazy, jinak se

budete muset vrátit a udělat všechno znovu.

Telefon / párek: Snažím se vytočit čísla na staromódním telefonu pomocí měkkého, ochablého a neuvařeného párku. Párek je studený a vzpírá se spolupráci, pro vytáčení čísel je zcela nepraktický. Několikrát se mi podaří kolečko o kousek pootočit, ale vzápětí se chrčivě vrátí na své místo.

Párek / opice: Sleduji dokumentární film o opici v džungli, jak si na grilu opéká párek. Je to vzácný druh opice, který nebyl ještě nikdy nafilmován. Vedle opice leží několik nádobek s omáčkami.

Opice / knoflík: Už nemusíte ztrácet drahocenný čas zapínáním košile. Teď na to máte cvičenou opici. Stojíte v ponožkách a opice vám svými obratnými prsty zapne všechny knoflíky.

Knoflík / kniha: Je to kniha o knoflicích, a kdo ji chce otevřít, musí po straně rozepnout řadu velkých barevných knoflíků. Značně nepraktický reklamní trik dělá z otevírání knihy rozčilující záležitost.

Kniha / kapusta: Otevíráte knihu, abyste si v době oběda chvíli v klidu četli, ale zjistíte, že na obálce i na všech stránkách jsou přilepené hnijící listy kapusty. Zápach je příšerný a stránky jsou zničené. Někdo si z vás udělal hloupou legraci a vy teď máte prsty od smrduté kapustové šťávy.

Kapusta / sklenice: Nádherná, ale neobvyklá kapustová hlávka, vytvořená v dokonale realistické podobě ze skla. Umělec ji pyšně předvádí, cvrnká do ní prsty a kapusta vydává cinkavý zvuk. Kolem stojí lidé se sklenkami vína a obdivují skleněnou hlávku. Osobně si myslíte, že je to směšné a ošklivé.

Sklenice / myš: Máte vypít sklenku vína, ale zjistíte, že víno je pryč a na dně sklenky se krčí malá myš. Je viditelně opilá a na hlavě má papírový klobouček s pentlemi. Z pusy jí ochable visí papírová píšťalka a při každém škytnutí jí z pusy vylétne bublina. Vypadá jako opilec nakreslený karikaturistou ze 70. let.

Myš / žaludek: Nedokážu si bohužel vzpomenout na nic jiného než na tu povídačku, která se před lety neoprávněně šířila o Richardu Gereovi. Pokud ji neznáte, představte si, že máte břicho plné pištících myší, které vám najednou vyběhnou z pupku jako krysy z Hammelnu.

Žaludek / lepenka: Těhotná žena si přikrývá břicho rozstříhanými lepenkovými krabicemi. Lepí si je kolem těla a je nesmírně objemná. Teď se cítí v bezpečí.

Lepenka / trajekt: Představte si obrovský trajekt potápějící se na moři, protože v nepochopitelné snaze snížit náklady byla celá loď vyrobena z lepenky. Lidé chtějí odplout v záchranných člunech, ale nevědí, že nejsou

vyrobené z gumy, ale z obyčejného papíru.

Trajekt / Vánoce: Na vrcholku vánočního stromku sedí maličký trajekt, možná je to ve škole pro nedoslýchavé. Maličké komíny, okna, všechno. Lesklé cetky kolem trupu.

Vánoce / sportovec: Společně se všemi příbuznými, s nimiž obvykle trávíte Vánoce, běžíte po zasněžené atletické dráze. Na hlavě máte papírové kloboučky a snažíte se předběhnout Kelly Holmesovou v cílové rovince. Vaše chuva podává skvělý výkon, dere se kupředu v kabátu, klobouku a s kabelou v ruce. Je rovnocennou soupeřkou zlaté medailistce.

Sportovec / klíč: Vítězná atletka dostává jako odměnu metrový zlatý klíč na stuze. Jakmile spustí hymna, atletka se snaží zvednout klíč nad hlavu, ale je nesmírně těžký. Sportovkyně by radši vyhrála obyčejnou medaili.

Klíč / vigvam: Americkému indiánovi visí na čelence klíč od vigvamu, ale on o tom neví. Nemůže se dostat dovnitř, aby si zašel na onu místnost. Je hrozně našťvaný. Představte si, jak je rudý v obličeji. Klíč se leskne na čelence a indián jej marně hledá.

Vigvam / miminko: Nejnovější móda příznivců hnutí *new age*: každý večer uložte své dítě ke spánku do vigvamu. Nezapomeňte na lapač snů. Představte si, jak ve vigvamu spí a chrápe obrovské mimino. Stěny vigvamu se vydouvají a vtahují dovnitř.

Miminko / kivi: Miminko si strká do pusy zelená chlupatá kivi. Jedno po druhém. Před sebou má ještě obrovskou hromadu, kterou má sníst. Po bryndáčku mu stéká zelená šťáva. Dítě zvrací. Miluje kivi, ten malý rošťák.

Kivi / postel: Ukládáte malé kivi ke spánku do obrovské manželské postele. Přikryjete je až po bradu, potom si sednete vedle něj a čtete mu pohádku o malém Kivi, dokud neusne.

Postel / štětec: Máte nově vymalovaný pokoj a postel se nehodí k nové barvě na stěnách. Než abyste koupili nové povlečení, namalujete je stejnou barvou jako stěny. Nacákáte barvu po celé posteli a sledujete, jak barva zasychá a tvrdne.

Štětec / vlašský ořech: Nemáte louskáček na ořechy a jste nuceni rozlousknout velký ořech štětcem. Potíž je v tom, že používáte konec štětce se štětinami, což pochopitelně nefunguje, a všude kolem cáká barva. Naděláte spoustu nepořádku, ale chcete ten ořech.

Tak, a máte to. Předpokládám, že jste nemarnili svůj ani můj čas a důkladně jste přečetli předchozí stránky. obraťte knížku hřbetem nahoru a projděte celý seznam. Začněte u telefonu. Pokud jste si nepředstavili všechny obrazy, projděte je ještě jednou a představte si je. Potom se

přesvědčte, kolik slov si pamatujete, aniž byste se dívali na seznam. Každé slovo by vás mělo přivést k dalšímu. Pokud se někde zarazíte, zkontrolujte si předchozí obrazy. Patrně zjistíte, že původní představa pro vás nebyla tak živá. Neváhejte ji změnit tak, aby vám byla k většímu užítku. Všimněte si, jak snadno si zapamatujete mnohem více slov. A to jste tuto metodu vyzkoušeli teprve poprvé. A to jsem vám ani neřekl, abyste se něco učili z paměti. Tak to vidíte.

Jakmile jste odříkali všechna slova správně a jste tím nadšení, připravte si *opravdové* překvapení a odříkejte si seznam pozpátku. *Vlašský ořech...*

Využíváte přirozeného sklonu lidské paměti uchovávat živé představy mnohem lépe než suché informace. Nesnažte se něco se mechanicky naučit, ale předložíte svému mozku přitažlivé představy, které bezpracně proniknou do vaší dlouhodobé paměti. Jakmile si tuto metodu osvojíte, požádejte kamaráda, aby nahlas odříkával náhodná slova a současně je zapisoval na papír. Nad každým slovem se na chvíli zamyslete, abyste si vytvořili živou představu, a požádejte kamaráda, aby vyslovil další slovo. Nejsnadněji se pracuje s podstatnými jmény, která se snadno představují, ale dokážete si představit i abstraktnější podstatné jméno, například „hněv“ - představíte si třeba rozzuřeného řvoucího člověka. Vzpomeňte si, že Vánoce v našem příkladu zastupoval vánoční stromeček nebo příbuzní, s nimiž se o Vánocích navštěvujete.

A jestli jste si mysleli, že si neumíte nic představit - blahopřeji, právě jste to dokázali.

VYUŽITÍ PROPOJOVACÍHO SYSTÉMU

Budete-li se chtít přátelům pochlubit se svou nově získanou dovedností, není na tom nic špatného. Pokud na ně chcete udělat ještě větší dojem, zkuste to s delším seznamem. Než začnete odříkávat slova, důležitě prohlašujte, že se potřebujete na tři vteřiny podívat do seznamu. Vezměte papír a bez výrazu na něj zírejte, ale připomeňte si jen první slovo, nic víc. Potom papír vraťte a začněte vyjmenovávat slova. Tento třívteřinový trik sice není nezbytný, ale kupodivu zvyšuje účinnost celého triku, protože diváci se budou domnívat, že jste se celý seznam naučili za tři vteřiny. Zapomenou na to, že jste měli čas při hlasitém vyslovení slov a za nějakou dobu (jen si vzpomeňte na diskusi o výběrové paměti a magii) možná začnou tvrdit, že slova byla napsána na papír, aniž by je někdo vyslovil nahlas. Možná je to už zbytečná třešnička na dortu, ale třeba to budete chtít

zkusit.

Propojovací systém je neocenitelný při zapamatování nákupních seznamů a úkolů. Máte-li seznam věcí, které chcete nakoupit, zabavte se hledáním obrazů, jež propojí položky seznamu. Uvidíte, že se vám podaří nakoupit i bez papíru.

Používám propojovací metodu vždy, když nesmím zapomenout na nějakou důležitou věc. Jestliže například vím, že po návratu domů musím zatelefonovat jednomu ze svých nemnoha zbývajících přátel, spojím si kamarádův obraz s příchodem ke vstupním dveřím. Nádavkem si ještě představím, že mám na klíčence přívěsek v podobě dotyčné osoby. V každém případě si při příchodu domů vzpomenu na onoho člověka a na to, že jsem mu chtěl zatelefonovat.

Propojovací systém také pomáhá při zapamatování projevů nebo přednášek. Pokud víte, že se ve svém projevu nebo prezentaci musíte zabývat několika body, spojte si je dohromady. Postarejte se o to, aby každý bod vašeho projevu byl zastoupen nějakým obrazem, a potom mezi nimi vytvořte neobvyklé vzájemné vazby. Výhodou tohoto systému je, že svůj projev nemusíte číst z papíru. S velkou pravděpodobností budete mnohem zábavnější, protože budete improvizovat, ale současně budete uvolnění a budete působit dobrým dojmem.

Pomocí zmíněného systému jsem propojil názvy právních případů s důležitými precedenty, které z nich vznikly. Mám-li se vrátit k příkladu uvedenému na začátku této kapitoly, *Pharmaceuticals Society of Great Britain versus Boots Cash Chemists* (1953), představil jsem si vedoucího obchodníka u pultu lékárny Boots (jeho oblek mi připomněl, že ve firmě Boots zastává významné postavení; představoval jsem si, že je to farmaceutický odborník), který se snaží platit novou a ještě nepřeloženou padesátilibrovou bankovkou za balíček ponožek označený nesprávnou cenovkou. Prodavač zvedá tři prsty na znamení, že chce ještě další tři libry, které jsem si představoval jako tři librové mince v zákazníkovi vkusné náprsní tašce. Ponožky (angl. *socks* - pozn. překl.) mi připomněly, že se jedná o *Society* a ne *Company*, jak bych si snad mohl myslet, a zřetelná představa třiapadesáti liber mi připomněla, že to bylo v roce 1953. Jako další pomůcka mi posloužil oděv prodavače typický pro 50. léta. Od svých studentských let jsem si vymyslel lepší systém pro zapamatování čísel, s nímž vás seznámím později.

Možná to všechno zní poněkud složitě, ale v praxi je to docela snadné. Jakmile si jednou začnete představovat podobný výjev, musíte k němu přidat jisté podrobnosti: zákazník musí za něco platit, proč by tedy neplatil

za zboží, které vám připomene nějakou další důležitou skutečnost?

Popsaný systém se vám bude hodit i tehdy, budete-li se muset naučit text divadelní hry. Spojte si klíčovou myšlenku předchozí promluvy vašeho partnera na jevišti s prvními slovy vaší repliky, a jakmile uslyšíte ona klíčová slova, automaticky si vzpomenete na to, co musíte říct.

Vytváření spojovacích obrazů je základem mnoha systémů, které vás budu učit. Dokud plně nepochopíte to, co jsem vysvětloval do této chvíle, nebude vám zbývající část této kapitoly k žádnému užitku. Dříve než se tedy začnete zabývat následujícími metodami, ujistěte se, že jste všechno správně pochopili a že umíte nově získané znalosti účinně použít.

SYSTEM MÍST

Propojovací systém, jak jste si možná sami všimli, má jednu nevýhodu: uvíznete-li u jednoho slova, přetrhne se celý řetězec. Pro mladého a dychtivého studenta tento systém nepochybně není dost dobrý. Dovolte mi proto, abych vám s nepatřičným nadšením představil mnemotechnickou metodu, v níž se takové nebezpečí neskrývá. Je to „systém míst“. Ve své nejlepší podobě obsahuje tato metoda rozkošné prvky magie a drze lecterovské prvky, díky nimž je neodolatelná. Příznivci knihy Thomase Harrise Hannibal si jistě vzpomenou na Lecterův paměťový palác - byl to systém míst dovedený do nádherného extrému.

Systém míst je totožný s řeckým uměním paměti a poprvé se s ním setkáváme v legendě o jedné hostině, která se konala asi 500 let před naším letopočtem. Vznešený Skopás si najal básníka Simonida z Keu (nebudu od vás chtít, abyste si zapamatovali všechna jména, ale doufám, že dáváte pozor), aby pro něj složil a přednesl chvalozpěv na velké hostině, kterou Skopás pořádal. Simonidés podle dohody zarecitoval oslavnou báseň, ale Skopás byl rozhořčen několika úvodními strofami vychvalujícími řecké bohy, proto mu vyplatil pouze polovinu předem dohodnuté odměny. Po chvíli přistoupil k Simonidovi neznámý posel a požádal ho, aby vyšel ven. Během několika minut, kdy Simonidés pobýval venku, zničili rozhněvaní bohové hodovní sál s hostitelem i všemi hosty. Všechna těla byla natolik zohavena, že nebylo možné rozpoznat, kdo je kdo. Staří Řekové si nevedli zubařské záznamy a nedokázali nijak identifikovat zemřelé hosty. Náš básník však znal mnemotechnický systém míst a dokázal identifikovat všechny hosty, protože se během hostiny naučil jejich rozmístění kolem stolu.

Tento příběh pochází z Ciceronova spisu *De oratore* a Simonidovy metody poprvé vysvětlil v roce 85 př. n. l. neznámý římský autor v úžasné knize o řečnickém umění nazvané *Ad Herennium*. Ve středověku podnítil zájem o umění mnemotechniky sv. Tomáš Akvinský, který podporoval využití paměti jako součásti zbožného a mravného života. Mnemotechniku široce využívali i jezuité. Podrobné pojednání o mnemotechnice napsal také italský jezuita Matteo Ricci, který v 16. století působil v Číně. O rozšíření mnemotechniky se ve své době ale nejvíce zasloužil Giordano Bruno.

Bruno byl jezuitský mnich, astronom, astrolog a špion, který byl vyobcován z církve, putoval po světě a každému, kdo byl ochoten ho poslouchat, vyprávěl o mnemotechnických systémech. Mnemotechnika pro něj byla magickým nástrojem, spjatým s astrologií a okultismem. Bruno vypracoval systém imaginárních paměťových kol, která zachycovala nebeské orbity, a připojil k nim symboly umění, jazyků a věd. Byl to svého druhu mnemotechnický planetostroj a Bruno byl přesvědčen, že pomocí tohoto systému lze pochopit vesmírný řád. Takové zájmy mu brzy vynesly nálepku kacíře a Bruno skončil v roce 1600 na hranici. Mezitím se systém míst vyučoval až do roku 1584 na mnoha anglických školách, dokud jej puritánští reformátoři neprohlásili za ďábelský, protože podporuje bizarní a neuctivé představy. Tato krásná a ušlechtilá dovednost tedy pozbyla své místo mezi nejvznešenějšími úspěchy lidského ducha, protože některým náboženským fanatikům se nelíbily představy, jež vyvolávala.

Ve své nejjednodušší podobě vychází tato technika ze spojování obrazů a představ s určitými místy kolem skutečné cesty, kterou člověk dobře zná. Představy zastupují položky, jež si člověk chce zapamatovat. Umístí je na pevně daná místa, na která si vždy s jistotou vzpomene. Pro názornost si vyberte třeba cestu vaší ulicí k vašemu domu a dále do jednotlivých místností domu v přirozeném a pevně daném pořadí. Vyberte si počáteční bod cesty někde na vaší ulici, vydejte se v duchu cestou k vašemu domu a všimněte si dobře známých míst. Možná cestou míjíte jeden nebo dva obchody, přecházíte vždy po stejném přechodu nebo jdete kolem poštovní schránky. To jsou vaše záchytné body neboli „místa“. Potom přicházíte ke vstupním dveřím vašeho domu - zádveří nebo vstup do domu bude dalším místem. V chodbě domu najdete další využitelné záchytné body: výtah, schránky na dopisy, samotné dveře do bytu.

Teď se v duchu projděte po domě. Můžete to udělat i ve skutečnosti, ale pomyslná procházka má své výhody. Projděte-li se po domě v duchu, je méně pravděpodobné, že v budoucnosti přehlédnete věci, kterých si teď všimnete. Najděte si na chodbě domu pevný předmět, který použijete jako

svůj další záchytný bod. Potom přejděte do další místnosti a zvolte si tam nějaký výrazný předmět. Pokud jste právě v obývacím pokoji, vyberte si třeba televizor, akvárium, sbírku DVD nebo pohovku. Potom přejděte do další místnosti a vyberte si jiné místo. Pokračujte, dokud neprojdete všemi místnostmi. Zapamatujte si, kde je poslední bod vaší cesty.

Nyní si v duchu projděte celou cestu znovu a zkontrolujte, zda si pamatujete návaznost a pořadí jednotlivých míst. Bude to vaše pevně určená cesta a je důležité, abyste ji velmi dobře znali.

Nyní tuto cestu použijeme jako pomůcku. Představte si, že máte pro dnešní den seznam úkolů. Nabízím vám obyčejný seznam pro docela nezajímavý den:

1. Koupit dopisní známky.
2. Odnést oblek do čistírny.
3. V práci říct X, aby zatelefonoval Y (dosad'te skutečné lidi).
4. Nechat opravit mobil.
5. Nakrmit papouška.
6. Zatelefonovat Daveovi.
7. Nahrát si *Magii a manipulaci mysli*.
8. Nakoupit nějaké nesmysly na eBay.
9. Pořádně zkontrolovat videorekordér.

A teď se vydejte na cestu. Vaším prvním úkolem je koupit poštovní známky, proto k prvnímu místu cesty položte zřetelný obraz „poštovní známky“. Místo dříve popsaného „propojování“ prostě položíte výrazný obrazový symbol každého úkolu na místo, kde jej nemůžete přehlédnout. Je-li vaším prvním záchytným bodem obchod, představte si třeba obrovskou poštovní známku nalepenou ve výkladní skříni. Musí to být něco, co uvidíte na první pohled. Potom se přesuňte ke druhému záchytnému bodu a viditelným způsobem k němu upevněte druhou položku svého seznamu - v tomto případě oblek nebo sako (použijte skutečný kus ze svého šatníku), ze kterého vyzařuje oslnivé světlo. Připomene vám pochůzku do čistírny. Každé položce na seznamu věnujte jednu či dvě vteřiny a spojte ji s příslušným místem. Pokračujte s mým vzorovým seznamem nebo jej nahraďte svým vlastním. Pokud se úkol „zatelefonovat Daveovi“ pojí třeba s ledničkou v kuchyni, představte si, že vejdete do kuchyně a uvidíte kamaráda stát u otevřené lednice a pít vaše mléko. Samozřejmě že nemusíte použít tyto náhodně zvolené příklady, ale vlastní představy, které vás napadnou.

Jakmile skončíte, máte v mysli uloženou dobře známou cestu, po které se můžete v duchu vydat pokaždé, když si chcete připomenout své dnešní úkoly. Cestou se podívejte na každé předem určené místo, a uvidíte i své úkoly. Pokud je některý úkol nezřetelný, vyměňte obraz za něco výraznějšího a lépe zapamatovatelného. Nezapomínejte, že představy musí být *živé a zřetelné* (znamená to, že si je musíte představit jako velké a jasné obrazy). Kromě toho musí být dostatečně *neobvyklé*, aby byly dobře vidět. Jakmile své nápadné představy umístíte na dobře viditelná místa, spatříte je bez jakéhokoli úsilí.

Tento systém má jednu výhodu: zapomenete-li na kteroukoli položku ze svého seznamu, můžete bez potíží pokračovat k další položce. Systém propojování tuto výhodu postrádá. Při přípravě přednášky nebo projevu je tento systém snad vhodnější, protože vás plynule vede k dalšímu bodu. Použijete-li propojovací systém a zapomenete-li na některý jeho článek, budete se muset vrátet, abyste si vzpomněli, co následuje.

PAMĚŤOVÉ PALÁCE

Jakmile zvládnete popsany princip, budete jej možná chtít dovést na vyšší úroveň, kde se z něj stává skutečný klenot. Systém, s nímž jsem vás právě seznámil, má své hranice. Především jste omezeni počtem záchytných bodů na své cestě a v určitou dobu si nemůžete pamatovat více než jeden seznam. Kdybyste u obchodu s obří poštovní známkou chtěli začít ještě s jedním seznamem, byli byste z toho pořádně popletení.

Prvním krokem je tedy rozšířit počet záchytných bodů například v každé místnosti vašeho domu. V kuchyni můžete kromě ledničky využít i zásuvku s příbory, troubu a libovolný počet dalších míst, s nimiž lze spojit určité představy. Dávejte si pozor na to, abyste svou místnost nepřeplnili a aby představy zůstaly jasné a zřetelné. Proto je dobré, abyste svou představu vždy umístili *dovnitř* něčeho. Jestliže například Davea posadíte *do* ledničky, zůstane vám *vedle* ní místo, kde se může odehrávat něco jiného, aniž by se to rušilo s Davem. Dříve se považovalo za důležité, aby mezi jednotlivými místy byla dostatečná vzdálenost, ale teď už se od toho upouští. Záleží na vzájemné *odlišnosti* míst.

Pokud v každé místnosti používáte několik různých záchytných bodů, nezapomínejte, že jimi musíte procházet v pevně stanoveném pořadí. V rozporu s doporučením starých Řeků používám pohyb ve směru hodinových ručiček. Začínám vždy na místě bezprostředně po mé levici a

postupují dále do místnosti.

Systém míst můžete použít také k trvalému uchování informací. Jinými slovy řečeno, nemusí vám sloužit jen jako pomůcka k zapamatování úkolů a přednášek, které po čase klidně necháte vymizet z paměti (samotná místa zůstávají beze změny, ale objekty s nimi spojené se postupně vytratí, pokud je nepoužíváte). Můžete si vymezit další místnosti, prostory a budovy, do nichž budete ukládat užitečné informace. Jakmile se důkladně obeznámíte se svým domácím systémem míst, budete si možná chtít vytvořit složitější soustavu budov, kterou si můžete představit jako rozlehlý palác. Začněte tím, že v některé místnosti svého domu v duchu přidáte nové dveře a otevřete je do jiného, ale známého prostředí. V nové budově ukládáte další informace a čas od času se projdete jednotlivými místnostmi, abyste si je osvěžili.

Když jsem tuto metodu začal používat, rozšířil jsem svou síť záchytných bodů o budovu své staré školy. Zanedlouho mě však napadlo, že místa, na která si vzpomínám jen matně nebo která mám spojená s dobrými i špatnými vzpomínkami, nejsou nejvhodnější. Člověk totiž musí vyvinout větší námahu, aby si na takovém místě dokázal představit sám sebe. Znovu jsem si přečetl příslušnou kapitolu v knize Thomase Harrise, v níž popisuje, jak se Lecter dokáže ztratit v bludišti palácových místností a komnat. Uvědomil jsem si, že k ukládání užitečných dat je příjemné používat mnohem prostornější budovy.

Je to také více v souladu s původním využitím systému, jak jej vysvětluje autor spisu *Ad Herennium*. Studenti se neměli spoléhat na své domovy, ale pro svou „umělou paměť“ si měli vyhledat a použít vhodná existující místa. Záchytné body v budovách měly být středně velké, jasně (ale ne příliš oslnivě) osvětlené a vzdálené od sebe asi deset metrů. Každého, kdo si není jist, zda našel dostatečně vhodná místa, spis ujišťuje o tom, že by s tím neměl mít žádné potíže, protože „mysl dokáže obsáhnout jakoukoli oblast a v ní dokáže podle vlastní libovůle vymyslet a uspořádat určitá místa“. Možnost doplnit skutečná místa smyšlenými dovoluje vytvořit úžasné fiktivní příbytky s nesčetnými místnostmi pro nejrůznější účely.

Ať už svůj palác rozšiřujete o smyšlená nebo skutečná místa, musíte s nimi být velmi dobře obeznámeni. Osobně bych nedoporučoval používat vymyšlené prostory, protože nejprve se musíte soustředit na to, abyste si zapamatovali *tato místa*, což se mi zdá nesmyslné. Pokud se někdy ocitnu na vhodném a esteticky přiměřeném místě, zapamatuji si je a nádavkem si je ještě vyfotografuji. Potom se tam ještě několikrát vrátím, abych si

všechno důkladně vryl do paměti. Pokud se rozhodnete využít tento systém, stejně jako onen římský autor vám doporučuji, abyste si zvolené místo ukládali do paměti v době, kdy je tam co nejméně lidí. Tímto způsobem jsem pro sebe „zabral“ celá muzejní podlaží (opomíjel jsem všechno kromě exponátů, které v paměti ulpívají nejlépe), londýnské parky, části školních a univerzitních budov, oblíbené divadelní prostory, které jsem navštívil nebo v nich vystupoval, důstojné usedlosti a domy svých přátel. Nechal jsem se inspirovat příslušnou kapitolou z knihy o Hannibalovi a spojuji je dohromady mohutnými schodišti a mramorovými chodbami.

Jestliže si například chcete zapamatovat seznam všech Shakespearových her v pořadí, v jakém byly napsány, mohli byste se vydat na výlet do divadla Globe v Londýně nebo do divadla Swan ve Stratfordu. Několikrát si projděte budovu po pevně stanovené trase a vyberte si několik míst, která vám tak utkví v paměti, že si je bez námahy zapamatujete. Můžete začít u vchodu do divadla, potom projdete přes foyer k pokladně, do baru a tak dále. Ke každému záchytnému bodu umístíte jasnou představu toho, co si chcete zapamatovat. Samotná místa musíte mít pevně vtištěná do paměti, protože je důležité, abyste si na ně kdykoli a bez sebemenší námahy vzpomněli, stejně jako si snadno vybavíte místnosti ve svém domě. Jakmile dokážete v duchu bez zaváhání vykonat celou cestu a všechno si vybavit, můžete se vrátit a do každého záchytného bodu umístit představu spojenou s jednou Shakespearovou hrou.

Uvádím tento příklad proto, že během svého divadelního období v londýnském West Endu jsem kdysi použil interiér Cambridge Theatre, abych si do paměti uložil po pořádku všechny hry velkého barda. Toto divadlo je součástí mého paměťového paláce a navždy uchovává uložené informace. Celý proces trval asi deset minut a dodnes si pamatuji všechny hry. Seznámím vás s celou posloupností, jak jsem si ji uložil do paměti, abyste viděli, jak může fungovat cesta po předem určených místech. Smíchal jsem přísnou metodu míst, která se obvykle skládá z pevně daných izolovaných představ, a zapojil jsem do ní také postavy, jež se pohybují a mluví se mnou. Některá čísla si pamatuji pomocí systému pomocných slov, který vám vysvětlím později.

Vcházím do divadla vchodem pro herce a v malé kanceláři po mé pravici vidím dva vznešené pány (*Dva šlechtici veronští*). Nabídnou mi med (*v systému pomocných slov, který už brzy vysvětlím, kóduje med číslicí 39, takže si vzpomenu, že Shakespeare napsal 39 her*). Pozdravím je a přejdou k výtahu, který mi usnadní výstup po několika schodech. Proti mně jde školák a v ruce drží domácí úkol, který mu pan učitel důkladně

proškrtač červeným perem. Chceme se vzájemně vyhnout, ale nedaří se nám to. Znovu a znovu si uhýbáme na stejnou stranu a smějeme se tomu, jak pořád děláme stejnou chybu (*Komedie plná omylů*). Otevřu dveře výtahu a proti mně vykročí impozantní postava *Krále Jana*. Je oděný do nádherného královského roucha, ale má obličej Johna Majora, takže se nikdy nespletu, který král to vlastně je. Vstoupím dovnitř a výtah se rozjede nahoru. V prvním poschodí se ke mně připojí princ Harry a hned mi dá jednu pěstí do nosu. (*Jindřich VI. první část. Pěst představuje v systému pomocných slov šestku - vysvětlím to později.*) Za ním jde Anthony Hopkins v roli *Tita Andronika*, ale nevejde se do výtahu. Mineme s Harrym druhé a třetí poschodí (*druhá a třetí část*), potom výtah zastaví a Harry vystoupí. Slyším Harryho manželku, jak na něj hrubě křičí (*Zkrocení zlé ženy*).

Vystupuji z výtahu v nejvyšším poschodí, kde mám šatnu. Mám nepříjemný pocit, že jsem šlápl do mazlavé hnědé hromádky (*Richard III.*), kterou tu po sobě zanechal náš divadelní pes. Vedle hromádky spatřím lístek od uklízečky. Píše na něm, že všechna snaha, s níž uklízí v tomto domě, vychází naprázdno (*Marná lásky snaha*). Jdu do své šatny, ale ještě předtím si všimnu, že boční stěna chodby byla přestavěna na balkon s výhledem na nakreslenou scénu (*Romeo a Julie*). Přijdu blíž a vidím, že balkon je ozdoben dřevěnými vyřezávanými soškami víl a uprostřed stojí muž s oslí hlavou (*Sen noci svatojánské*).

Přicházím k šatně a vidím, že na dveřích není připevněná jedna, ale hned dvě kartičky s přáním všeho nejlepšího. Přišpendlil je tam můj dobrý kamarád Richard (*Richard II.*). Dveře se otevrou, ještě než je stačím otevřít sám, a vyjde z nich spisovatel a komik Stephen Merchant a projde kolem mě (*Kupec benátský - anglicky Merchant of Venice*). Pozdravíme se a já vstoupím do šatny. Vlevo ode mě vidím sochu Harryho, ale tentokrát má v ruce luk a šíp a míří na terč (*Jindřich IV., první část. Mířit souvisí s číslem čtyři.*). Vždycky se pohybují zleva doprava. Vedle sochy stojí lednice. Otevřu ji a uvidím skupinku maličkých žen, které se smějí svým manželům (*Veselé paničky windsorské*). V dalším rohu při vstupu do maskérny a převlékárny vidím druhou sochu Harryho s lukem (*Jindřich IV., druhá část*). Podívám se na svou pohovku. Sedí tam stará nervózní dáma. Je v hrozném stavu, aniž by k tomu měla nějaký zvláštní důvod (*Mnoho povyku pro nic*). Na malém stolku vedle ní stojí menší soška Harryho, ale tentokrát s květinou v ruce (*Jindřich V., systém pomocných slov nám připomene číslo 5*). Vstupuji do maskérny a všimnu si, že uklízečka nechala na zrcadle lístek s otázkou, zda jsem spokojený s úklidem (*Jak se vám líbí*). Podívám se vpravo a vidím, že na bílém závěsu u sprchy je krvavě zbarvená trhlina.

Vzpomenu si na *Julia Caesara*.

Odcházím ze šatny a rozhodnu se, že půjdu na jeviště po schodech. Když se přiblížím ke schodišti, všimnu si, že na horním schodu se vrtí dětská káča. Připomene mi to, že začalo nové století. Pokračujeme hrami, které byly napsány po roce 1600. Šlápnu na první schod a všimnu si, že na několika prvních schodech rostou trojlístky (*Troilus a Cressida*). V polovině schodiště se podívám do kouta a vidím tam další sochu, tentokrát zachycuje spokojeně hodujícího tloušťíka (*Hamlet*). Na stěně za tloušťíkem visí obrázek tří králů (*Večer tříkrálový*). Opatrně sestupuji po schodech a u paty tmavého schodiště si oddychnu, že jsem neupadl (*Konec dobrý, všechno dobré*). Dole na stěně zahlédnu naškrábaný rasistický nápis (*Othello*) a pod něj vyškrábu jiný nápis, kterým dávám najevo, co si myslím o autorovi prvního nápisu (*Půjčka za oplátku*).

Vcházím do zákulisí a vidím, že jeviště je připravené pro řeckou hru. Vidím kulisy Akropole a před nimi kamaráda ze školy Timona (*Timon athénský*). Přejdu přes jeviště a vstoupím do hlediště. V první řadě sedí starý muž, vedle sebe má dvě poněkud podlézavé dcery (*Král Lear*). Kousek dál v hledišti sedí krví zbrocený král (*Macbeth*). Šlápnu na nějaký předmět, o kterém si nejprve myslím, že je to hadice natažená přes uličku, ale při bližším pohledu zjistím, že je to periskop z ponorky (*Periklés*). Když jej zvednu, vypadne z něj malý kousek korálu (*Koriolanus*), který se v periskopu nejspíš zachytil při nějaké plavbě. U dveří do oddělených boxů v první řadě stojí Anthony (*Antonius a Kleopatra*), jeden z producentů mých televizních pořadů, který se někdy přijde podívat na představení. Projdu hledištěm do vestibulu a najdu tam svého manažera Michaela, který hraje na cimbál (*Cymbelín*). Projdu kolem něj a vyhlédnu na ulici - je celá zasněžená (*Zimní pohádka*). Potřebuji na čerstvý vzduch, proto se rozhodnu vzdorovat počasí a jdu ven. Okamžitě mě porazí na zem nečekaná a prudká Bouře a na nohy se postavím jen s pomocí ochotných dvojčat (*Dva vznešení příbuzní*). Po Monmouth Street směrem k Seven Dials jde slavný starý kouzelník Cardini. Je opilý jako vždycky a vypadá poněkud ztraceně (*Cardenio, hra, jejíž písemná podoba se ztratila*). Ještě naposledy se ohlédnu a podívám se na budovu divadla. Na místě, kde fasádu budovy krášlil můj velký portrét, je nyní obrovský obraz Jindřicha VIII. ve známém rouchu.

Toto je moje pout' divadelní budovou, v níž jsem vystupoval.

Zkuste propojit svůj dům s podobným místem pomocí zvláštních dveří nebo prostřednictvím své oblíbené zahrady, která rovněž uchovává množství informací, jež jste si chtěli podržet. Tímto způsobem se můžete v

příležitostných klidných chvílích těšit z procházek po tichých místech a v zájmu svého vzdělávání můžete odhalovat jejich tajemství. Takové výlety jsou velmi příjemné, neboť v sobě skrývají jisté autohypnotické vlastnosti. Je důležité čas od času projít všechna místa, abyste se ujistili, že všechny položky jsou dosud na svém místě a nevybledly. Po nějaké době budou vaše procházky snadné a rychlé, protože si na všechny trasy zvyknete.

Ještě jedna poznámka na závěr. Řekové navrhnou, abyste na každý pátý záchytný bod své cesty upevnili nějaké znamení. Na každém pátém místě na své cestě si zkuste představit třeba ruku s roztaženými prsty. Budete-li si potřebovat vzpomenout dejme tomu na dvanáctou položku, můžete přejít přímo ke značce „deset“ a potom pokračovat o dvě místa dále. Je to chytré opatření a připomíná mi značku „konce století“, kterou jsem si připevnil na schodiště v budově divadla.

SYSTÉM POMOCNÝCH SLOV

Propojovací systém a systém míst vám umožní naučit se z paměti cokoli, co lze vyjádřit jako seznam nebo zjednodušit do jeho podoby. Systém pomocných slov naopak umožňuje pracovat s číslicemi, takže vám pomůže při zapamatování telefonních čísel, čísel hotelových pokojů nebo PIN kódů. Používá se v součinnosti s propojovacím systémem a umožňuje spojovat číslice mezi sebou nebo je spojovat se slovy, jmény a dalšími informacemi. Na rozdíl od použití značek v systému záchytných bodů umožňuje organicky spojovat jednotlivé položky s jejich pořadím v seznamu.

Opusťme pro tuto chvíli imaginární cesty po různých záchytných bodech v systému míst a vraťme se k původním úvahám o vzájemném spojování jednotlivých položek, kdy nám určitá informace hladce a bez námahy připomene jinou, kterou potřebujeme znát. Později začleníme systém pomocných slov do svých paměťových paláců a cest.

Vycházíme ze základního předpokladu, že čísla nejsou slova, a proto je nelze vizuálně s čímkoli propojit. Kdybychom ale každé číslo mohli nahradit jedním slovem, dokázali bychom vytvářet vazby docela pohodlně. Existuje velmi jednoduchý způsob, jak proměnit číslovky od jedné do deseti ve slova: vybereme slova, která se s danými číslovkami rýmují:

- 1 - bedna
- 2 - tma
- 3 - křik

- 4 - míří
- 5 - květ
- 6 - pěst
- 7 - (sedmička) lednička
- 8 - (osmička) konvička
- 9 - medvěd
- 10 - pečeť

Jednoduché. Kdybyste si tedy chtěli zapamatovat pořadové číslo každé z deseti položek seznamu, který jsme už použili, nespojovali byste položky navzájem, ale s příslušnými pořadovými čísly. První položkou na seznamu byl telefon. Spojíte si jej s bednou - představíte si třeba velkou dřevěnou bednu, ve které je ukrytý neodbytně zvonící telefon. Chcete jej zvednout, ale nedaří se vám otevřít bednu. Když se vás někdo zeptá na úkol s pořadovým číslem jedna, vytane vám na mysli *bedna* a s ní i telefon.

Metoda je jednoduchá, ale má svá omezení. Pro číslovky vyšší než deset se obtížně vymýšlejí rýmy. Pokud se vám tento systém přece jen zalíbil, můžete se této nevýhody zbavit tak, že použijete stejný symbol pro celou skupinu číslovek končící příslušným číslem (takže bedna se vztahuje k číslu 1, 11, 21, 31, 41 atd.). Vlastnosti příslušného symbolu se ale výrazně mění s každou desítkou. Všechny objekty symbolizující čísla od 11 do 20 mohou například hořet; od 21 do 30 jsou ledově studené, od 31 do 40 jsou jasně modré a tak dále.

Právě kvůli popsaným komplikacím a dalším omezením nejsem příznivcem tohoto systému. Místo toho vás naučím jiný systém, jemuž dávám přednost. Vyžaduje poněkud rozsáhlejší přípravnou práci, ale je nesrovnatelně užitečnější. S jeho pomocí si zapamatujete delší řetězce číslic než metodou pomocných slov.

Začneme tím, že číslice od jedné do devíti proměníme v běžné souhlásky. Jediným kritériem výběru bude to, zda se souhláska snadno pojí s číslicí. Příležitostně si dopřejeme také užitečnou náhradní možnost. Vysvětlím vám jednotlivé položky seznamu, který používám:

- 0 - c (poslední písmeno slova nic)
- 1 - l (vypadají podobně)
- 2 - n (dva svislé tahy u malého *n*)
- 3 - m (tři svislé tahy)
- 4 - ž (židle má čtyři nohy)
- 5 - k (ve škole jsme pětce říkali koule)

- 6 - b/p (b vypadá podobně jako 6; p a b vypadají a znějí podobně)
- 7 - T (7 a velké T vypadají podobně, zejména když je napíšu já)
- 8 - s (osmička připomíná sněhuláka)
- 9 - d (první písmeno slova devět)

Několikrát si seznam přečtete a ujistěte se, že vám dává smysl. Potom přikryjte stránku a vyzkoušejte, zda si všechno pamatujete. Pokud ano, pokračujte.

Teď si představte, že si máte zapamatovat svůj nový PIN: 1742. (Pokud je to skutečně váš PIN, neváhejte prosím žasnout a telefonovat novinářům.) Místo číslic si dosadíte písmena LTŽN. Teď už stačí jen udělat z nich slovo nebo slovní spojení, které si dobře zapamatujete. V podstatě přidáte k souhláskám samohlásky - uvidíte, co vás napadne. V tomto případě bych vymyslel „Let ženy“. Potom si tuto představu spojte s vybíráním hotovosti z bankomatu - a máte to. Pokud má žena někam letět, potřebuje přece peníze, že? Jakmile si zapamatujete tento obraz, nemusíte si dělat starost s číslem. Při pohledu na bankomat si vzpomenete na letící ženu a dešifrujete číslo. Při vytváření slov z jednotlivých písmen však dávejte pozor, abyste nepřidávali žádná písmena, která už jsou ve vašem systému. Nejlepší je přidávat jen samohlásky.

Nedávno jsem převáděl své účty do jiné banky a musel jsem si zapamatovat několik nových čísel PIN. Nejprve jsem si každý PIN výše popsaným způsobem převedl v určité slovo. Budu-li pokračovat v příkladu s číslem 1742, pro PIN ke svému obchodnímu účtu bych si představil ženu ve slušivém kostýmu, pro PIN ke svému osobnímu účtu bych si představil ženu v domácích šatech.

V tuto chvíli už je vám nepochybně jasné, že pokud něco z toho zní směšně, je to naprosto v pořádku. Vynaložíte-li chvilku času na to, abyste si tyto podivné představy uložili do paměti, pracujete stejným způsobem, jakým náš mozek vytváří spojení. Je to v protikladu s domněle „rozumnějšími“ (a méně účinnými) způsoby, které se obvykle používají při zapamatování informací.

Uvedu ještě jeden příklad. Když jsme před časem natáčeli v Las Vegas pořad *Messiah*, bydleli jsme v jednom z groteskních hotelů na hlavní ulici. Ubytovali jsme se po úmorné a dlouhé cestě, a ještě než jsme se rozešli do svých pokojů, dohodli jsme se, že se sejdeme nazítří ráno v nekřesťanských šest hodin. Uvědomil jsem si, že ještě před ranní schůzkou musím vyzvednout nějaké věci od Coopse (mého osobního asistenta), který bydlel v jednom pokoji, a zanést je do pokoje k Sarah-Jane, kde se měl odehrávat

mučivý a protivný proces líčení mé osoby na natáčení. Náš hotel měl samozřejmě asi třicet poschodí a nejmíň tři tisíce pokojů. Když jsem mířil k výtahu, houkli na mě Coops a Sarah-Jane čtyřmístná čísla svých pokojů. Neměl jsem u sebe tužku ani papír a musel jsem si zapamatovat, kde je mám hledat. Nemohl jsem riskovat, že budu v půl šesté ráno kroužit po chodbách obrovského hotelu a nebudu mít sebemenší představu, kterým směrem se vydat. Vy, kteří podobné hotely znáte, jistě víte, jak jsou příšerné. Jejich chodby připomínají nekonečné bludiště a jakýkoli pokus o návrat do hotelové recepce vyžaduje čtvrt hodinový pochod kolem vřeštících hracích automatů na mince a nevkusné výzdoby v přízemí. Onoho večera jsem přišel ke dveřím svého pokoje a zjistil jsem, že nemám klíč. Sotva jsem stál na nohou a z hloubi duše jsem nenáviděl celý svět, když jsem výtahem sjížděl ze sedmadvacátého poschodí a cestou k recepci byly moje vyčerpané smysly vystaveny brutálnímu útoku lákadel kasina Flamingo. V recepci jsem se dozvěděl, že k vydání nového klíče budu potřebovat svůj pas - a ten byl bezpečně uzamčen v mém pokoji. Nevím, co se dělo potom. Možná jsem usnul v hotelové hale; možná jsem zabil recepční.

Ale odbíhám od tématu. Moji kolegové na mě zavolali dvě čísla svých pokojů, neměl jsem u sebe tužku a papír a na první pohled jsem nebyl ve stavu, kdy bych si dokázal něco zapamatovat. Převedel jsem si tedy čísla na písmena, písmena na slova a slova jsem si spojil s osobou, která bydlela v příslušném pokoji. Coops byl v pokoji 2037 (pamatuji si to dodnes) - NCMT. Vymyslel jsem si „něco mete“ a představil jsem si Coopse, jak mi otevírá s koštětem v ruce, protože zametá svůj špatně uklizený pokoj. Sarah-Jane bydlela v pokoji 1531 - LKML, „lak mol“. Představil jsem si, že v jejím pokoji létá mol a Sarah na něj stříká svůj lak na vlasy. Potom jsem se mohl na pár hodin uložit ke spánku a věděl jsem, že ráno cestou k výtahu si snadno vzpomenu na tyto podivné obrazy. Uvízly mi v hlavě velice snadno, protože byly živé a neobvyklé. Chcete-li se o tom přesvědčit, projděte si v duchu ještě jednou oněch dvacet slov, která jste si zapamatovali propojovací metodou. Zkuste, jestli si na ně ještě vzpomenete. Uvědomte si, že jste se je vůbec neučili nazpaměť - kromě prvního pokusu, kdy se od vás neočekával úspěch.

Na systém pomocných slov se můžeme podívat ještě jinak. Vraťme se ještě jednou k našemu seznamu a představme si, že se chceme naučit pořadová čísla jednotlivých slov. Svému žasnoucímu kamarádovi tedy nebudete jenom odříkávat seznam. Požádáte ho, aby řekl číslo, a vy mu řeknete odpovídající slovo. Stejně tak se vám někdy může hodit, když

pomocí tohoto systému připojíte čísla, data nebo výsledky utkání ke jménům nebo místům. Teď se ještě jednou zamyslíme nad písmeny, která jsme přiřadili k číslicím, a vytvoříme z nich krátká slova. Díky tomu se později snadno dostaneme ke dvouciferným číslicím. Přidejme k písmenům samohlásky nebo měkké souhlásky a udělejme z nich krátká slova. Já používám tato slova:

0 - c	:	cop
1 - l	:	luk
2 - n	:	nos
3 - m	:	myš
4 - ž	:	žák
5 - k	:	kus
6 - b / p	:	bič
7 - T	:	tuš
8 - s	:	suk
9 - d	:	dub

Nyní přejdeme ke dvouciferným číslům a znovu budeme kombinovat písmena známým způsobem. Vytvoříme tak další slova. Ukážu vám svůj seznam od 10 do 52, což znamená, že vám budu moci vysvětlit, jak lze tento systém používat ve spojení s balíčkem karet. V některých případech podle potřeby maličko pozměňuji některé hlásky, abych z nich mohl vytvořit názornější slova, která budu moci lépe používat ve spojení s dalšími slovy.

10 - l, c	:	líc
11 - l, l	:	lalok
12 - l, n	:	lano
13 - l, m	:	lom
14 - l, ž	:	lyže
15 - l, k	:	lak
16 - l, b	:	lebka
17 - l, t	:	lotr
18 - l, s	:	les
19 - l, d	:	led
20 - n, c	:	noc
21 - n, l	:	Nil
22 - n, n	:	nunčak

23 - n, m	: Nemo
24 - n, ž	: nůž
25 - n, k	: nok
26 - n, b/p	: náboj
27 - n, t	: nit
28 - n, s	: nosič
29 - n, d	: nádoba
30 - m, c	: meč
31 - m, l	: mela
32 - m, n	: mina
33 - m, m	: mim
34 - m, ž	: muž
35 - m, k	: mok
36 - m, b/p	: mop
37 - m, t	: motýl
38 - m, s	: maso
39 - m, d	: med
40 - ž, c	: žáci
41 - ž, l	: žula
42 - ž, n	: žena
43 - ž, m	: žampion
44 - ž, ž	: žužu
45 - ž, k	: žok
46 - ž, b/p	: žába
47 - ž, t	: žeton
48 - ž, s	: žestě
49 - ž, d	: žid
50 - k, c	: kocour
51 - k, l	: kůl
52 - k, n	: kůň

Každá desetičlenná skupina začíná stejným písmenem, což samozřejmě usnadňuje učení. Všechna slova mezi dvacítkou a devětadvacítkou začínají písmenem n. Možná vás napadnou lepší varianty, než které používám já. Je-li tomu tak, rozhodně si seznam upravte podle svého. Například pro číslo 44 nepoužívám slovo *žužu*, které jsem zde uvedl, ale *Žíža*, což je přezdívka mého spolužáka ze střední školy. Zaměňte si tedy slova podle vlastních potřeb, ale dbejte na to, abyste nepoužívali slova s dalšími „vyplňovacími“ písmeny, která jsou vyhrazena pro jiná čísla - způsobilo by vám to značné

potíže. A ujistěte se, že si snadno dokážete představit všechny obrazy.

Předložím vám nový seznam náhodně vybraných slov a budu od vás chtít, abyste si každé slovo spojili s jeho pořadovým číslem. Začněte s první desítkou slov a nejprve si vzpomeňte na symboly, které přísluší k číslům. Klidně se vracete k předchozím stránkám, ale nejprve se přesvědčte, co si pamatujete. Potom přejděte k další desítce. Uvedu příklad: přečtete číslici 1; vzpomenete si na písmeno l = luk; spojíte představu luku se slovem na první pozici, v tomto případě je to *květina*. Můžete si představit střelce, který se snaží vystřelit z luku, ale místo šípu drží květinu. Zapamatujte si obrázek, připojte k němu vhodné pocity, je-li to možné, a pokračujte dále.

1. květina
2. spodky
3. notebook
4. papoušek
5. velryba
6. dudlík
7. stadion
8. Tony Blair
9. papírový kapesník
10. svatba
11. záchod
12. podložka na psaní
13. palec
14. bzučák
15. lastura
16. náprsní taška
17. magnet
18. nit
19. monitor
20. invalidní vozík

Až budete hotoví, řekněte si některé číslo a dejte se do toho. Změňte číslici v příslušný symbol a vzpomeňte si, s čím se pojí. Požádejte kamaráda, aby náhodně říkal čísla a odškrtoval je tak dlouho, dokud tomu nepřijdete na kloub. Věnujte pozornost slovům a číslům, jimiž si dosud nejste jistí. Patrně přijdete na to, že jste si do paměti neuložili dostatečně zřetelný, živý a neobvyklý obraz.

ZAPAMATOVÁNÍ DLOUHÝCH ČÍSEL

Popsaný systém je vynikající pro zapamatování telefonních čísel nebo řady číslic, ale nejlépe funguje, když jej zkombinujete s dalšími metodami vyhledávání vazeb mezi čísly. Vezměte si například tuto náhodnou posloupnost: 876498474505773498724. Je skoro nemožné naučit se tuto řadu mechanicky, ale s využitím popsaného systému je to legrace. Dívám se na číslo jako na příběh a přeskakují podle potřeby od systému pomocných slov k jiným způsobům seskupování číslic. Uvedenou posloupnost jsem proměnil v tento příběh:

Žena odpočítává od osmi zpátky, ale uvědomí si, že vynechala pětku, a zmlkne. (8764). Není se čemu divit, je jí skoro sto let (98) a plete si i letadla (474 místo 747). Letadla přelétávají nad jejím květinovým záhonem, kde původně měla tři květiny, ale jedna chybí (505). Proto na jejím místě vztyčila ToTeM (773). Před čtyřmi dny oslavila 98. narozeniny (498). Jako dárek ode mě dostala Ten Nůž (724).

V duchu si můžete přeříkávat celý příběh a převádět si jej na příslušná čísla ve správném pořadí. Všimněte si, že kde jsem postrádal návaznost, tam jsem přidal spojovací článek (letadlo přelétávající nad květinovým záhonem), abych se dostal k další části příběhu. Na základě mého příběhu byste si nyní měli dokázat vybavit celé číslo. Vyzkoušejte to a nezapomeňte, že systém je mnohem účinnější, když si vymyslíte vlastní příběh.

Jistě jste si všimli, že jsem do hry zapojil systém pomocných slov, ale s pomocí čísel můžete předvádět úžasné paměťové kousky. S některými z nich vás teď seznámím, abyste si je mohli vyzkoušet. Doufám, že vás představa efektních kousků nadchne natolik, že vytrváte v procvičování.

JAK SI ZAPAMATOVAT POŘADÍ KARET V BALÍČKU

Tuto dovednost jsem využil již mnohokrát. Někdy poslouží jako samostatný trik, jindy jako skrytá metoda při jiném karetním triku. Nezapomínejte, že při svých vystoupeních někdy předstírám, že využívám vycvičenou paměť, ale skutečnost je jiná. Jindy zase s pamětí pracuji hodně, ale předstírám něco jiného. V některých případech jsem zase

naprosto upřímný. Ze všeho nejvíce mě zajímá celkový účinek a podle toho postupuji.

Představte si, že jste právě zamíchali balíček karet a chcete se naučit jejich nové pořadí. Pokud chcete jenom odříkat dvaapadesát karet ve správném pořadí, poslouží vám nejlépe propojovací systém. Jestliže vám ale záleží na tom, abyste znali *pořadí* každé karty, budete muset každou jednotlivou kartu spojit s jejím pořadovým číslem od jedné do dvaapadesáti. Jak lze ale použít kterýkoli z popsaných systémů v souvislosti s hracími kartami? V tuto chvíli vás patrně už nepřekvapí, že je nutné převést si každou kartu na nějaké slovo a s ním spojenou představu. Funguje to takto: Představte si, že jako první zvednete z hromádky srdcovou devítku. Řeknete si: „Srdcová devítka, S9.“ Potom si vymyslíte slovo, které začíná písmenem s a dále obsahuje písmeno, které jsme přiřadili devítce, to je... (vzpomínáte si?)... d. Vybereme si tedy slovo *sud*. Slovo může mít i více písmen, ale vždy dbám na to, aby první dvě samohlásky odpovídaly právě popsanému postupu. Mohli bychom si vybrat také slovo *sad*, ale se *sudem* si možná dokážeme spojit více neotřelých představ. Potom na slovo *sud* připevníme nálepku s označením pozice (1, tedy písmeno l a slovo *luk*). Představíme si, že střílíme z luku, ale protože nemáme terč, trefujeme se do kulatého dna sudu.

Druhá karta bude třeba piková šestka. Budeme postupovat stejně:

Piková šestka = P6

Z písmene a slova vytvoříme slovo: $P6 = P + b/p = pípa$

Podle pořadového čísla karty zvolíme pomocné slovo: 2 (druhá karta) = nos

Spojíme slovo pípa (S6) se slovem nos (2): představíme si kamaráda, který rád pije pivo, a místo nosu mu z obličeje trčí pípa.

Kdybyste v tuto chvíli potřebovali vědět, která karta byla jako první, vzpomenete si na luk (1) a podíváte se, jakou představu jste si s ním spojili (střílení do sudu). *Sud* potom dešifrujete jako srdcovou devítku (zpočátku vám to bude pár vteřin trvat) a hned budete vědět, že první karta byla srdcová devítka. Kdyby se vás někdo zeptal, jaké pořadí v hromádce zaujímal piková šestka, vzpomněli byste si na obrázek spojený s touto kartou ($P6 = p + b/p = pípa$) a ihned by se vám vybavil kamarád s pípou místo nosu. Nos vám připomene dvojku a vy víte, že piková šestka byla druhá.

Určitě se vám to všechno zdá nemožně složité. Máte-li pocit, že vám

tyto dovednosti nikdy nebudou k užitku, klidně tuto část přeskočte. Ale chtěli jste přece vědět, co mi běží hlavou.

Zanedlouho vás seznámím s řadou obrazů, které používám při práci s hracími kartami. Nejprve ale musím vysvětlit jednu záležitost související se spodkem. Víme, že karta zvaná spodek se někdy také označuje jako kluk. Zdá se mi, že představa kluka nabízí více možností než představa spodku, a proto si tuto kartu vždy spojuji s představou mladíka. Srdcového kluka si vždycky představím jako bůžka lásky Amora. Systém pomocných slov ostatně nepoužívám pro žádné obrázkové karty. Srdcového krále a dámu si představuji jako nevěstu a ženicha. Je to rychlejší a snadnější než dešifrování pomocných slov a vyhnete se tím také problému, že král a kluk začínají stejným písmenem. Podobným způsobem pracuji také s esy - například pikové eso souvisí se smrtí. Pokud se vám některá z mých představ nezdá, klidně ji změňte. Buďte ale opatrní, abyste karty nespojovali s představami a slovy, které už jsou „obsazeny“ kartami s číselnou hodnotou, protože by vás to naprosto zmátlo.

Dále je třeba vyřešit problém související s tím, že káry a kříže začínají stejným písmenem. To by samozřejmě způsobilo velké nesnáze, proto jsem se rozhodl, že pro káry budu místo písmene K používat R jako druhou souhlásku ze slova káry.

Následuje seznam obrazů a představ, které používám při práci s kartami. Kurzívou jsou vysázeny ty, které nejsou odvozeny od pomocných slov.

pikové eso	- <i>smrtka s kosou</i>
P2	- punt
P3	- puma
P4	- požár
P5	- puk
P6	- pípa
P7	- pata
P8	- pes
P9	- pudl
P10	- pec
P kluk	- <i>chlavec kope jámu</i>
P dáma	- <i>hospodyně</i>
P král	- <i>zahradník</i>
srdcové eso	- <i>zamilované srdce</i>
S2	- syn

S3 - smrk
S4 - sušák
S5 - suk
S6 - sup
S7 - stan
S8 - sosák
S9 - sud
S10 - sáček
S kluk - *Amor*
S dáma - *nevěsta*
S král - *ženich*

křížové eso - *velký kříž*
K2 - kůň
K3 - kumbál
K4 - kůže
K5 - kukačka
K6 - kapr
K7 - kat
K8 - kos
K9 - kedlubna
K10 - kocour
K kluk - *rytíř křížák*
K dáma - *bordelmamá*
K král - *vyhazovač*

kárové eso - *velký zářící diamant*
R2 - ranec
R3 - rum
R4 - rýže
R5 - ruka
R6 - róba
R7 - rty
R8 - rys
R9 - rádio
R10 - ručník
R kluk - *zloděj diamantů*
R dáma - *královna*
R král - *starý klenotník*

Tato slova bych si spojil s pořadím, jaké karty zaujmají v promíchané nebo pečlivě seřazené hromádce. Jestliže pracujete s promíchanou hromádkou, můžete dosáhnout překvapivých výsledků. V jedné z prvních epizod seriálu *Mind Control* mi krupíérka jmenovala libovolnou kartu z promíchané hromádky karet a já jsem dokázal hromádku sejmout přesně v místě, kde byla ohlášená karta. Ve skutečnosti byla hromádka promíchaná způsobem, který vrátil karty na jejich původní místa, takže když krupíérka uvedla kartu, okamžitě jsem znal její pořadí. Potom jsem musel odhadnout správné místo, kde sejmout hromádku. Zdálo by se, že je to nemožné, ale s trochou cviku to jde. Měl jsem také jistou volnost v tom, že jsem mohl vzít kartu zespodu hromádky, kterou jsem zvedl, nebo horní kartu z hromádky, která zůstala na stole - pokud vám to dává smysl. Díky tomu jsem se mohl splést o jednu kartu, ale ještě pořád jsem mohl zachránit situaci. Následující zkouška by mohla zaujmout skutečně nadšené pokročilé studenty (jsem pevně přesvědčen o tom, že jste na nejlepší cestě k tomuto cíli). Především musíte mít v paměti pevně uloženy zřetelné představy všech karet, abyste si bez dlouhého rozmýšlení dokázali každou z nich vybavit. Zatím si nebudeme dělat starosti s pořadím karet. Z důkladně promíchané hromádky vyndejte pět karet a položte je stranou, aniž byste se na ně dívali. Potom projděte zbývajících karty z hromádky, u každé si vzpomeňte na příslušný obraz, ale nějakým způsobem ho zničte. Smrtku z pikového esa rozsekejte na kusy její vlastní kosou; vyhazovače (křížový král) nechejte zastřelit. Každá akce by měla příslušný obraz zcela zničit. Jakmile to uděláte, projděte si v duchu obrazy všech karet, jednu barvu po druhé. Před sebou zřetelně uvidíte ty, které jste dosud nezničili, a dokážete tak jasně říci, které karty jste na začátku dali stranou. S trochou cviku to může být velmi působivé číslo. Popsaná metoda je velmi užitečná při hrách, jejichž součástí je odhazování karet. Hráči bridže si takto mohou zapamatovat všechny karty, kterými se ve hře až dosud hrálo. Při hře oko neboli jednadvacet je dobré vědět, které karty jsou rozdány. Můžete tak lépe odhadnout, jestli si máte vsadit na příští kartu. Využití této metody při pokeru už není tak jednoznačné, ale při otevřeném pokeru, kdy se některé karty rozdávají lícem nahoru, se vám může hodit, když si právě tyto karty zapamatujete.

Zvládnutí této metody vyžaduje jisté úsilí, ale pokud vás zajímají karetní hry, stojí za to vynaložit trochu trpělivosti. Ty ostatní možná nadchne spíše následující myšlenka.

JAK SE NAUČIT ZPAMĚTI FOTBALOVÉ VÝSLEDKY

Před sebou vidíte výsledky finále anglické fotbalové ligy za posledních dvacet let. Stálo by za to pracovat s výsledky za posledních padesát let, ale trvalo by to příliš dlouho. Nejsem fotbalový fanoušek a tyto výsledky vidím poprvé právě v okamžiku, kdy je zde píšu. Budu se učit seznam společně s vámi a uvidíme, jak se nám to podaří.

2005-06 Liverpool - West Ham 3:3 (po prodloužení), zvítězil Liverpool po penaltovém rozstřelu (3-1)

2004-05 Arsenal - Manchester United 0:0 (po prodloužení), zvítězil Arsenal po penaltovém rozstřelu (5-4)

2003-04 Manchester United - Millwall 3:0

2002-03 Arsenal - Southampton 1:0

2001-02 Arsenal - Chelsea 2:0

2000-01 Liverpool - Arsenal 2:1

1999-2000 Chelsea - Aston Villa 1:0

1998-99 Manchester United - Newcastle United 2:0

1997-98 Arsenal - Newcastle United 2:0

1996-97 Chelsea - Middlesbrough 2:0

1995-96 Manchester United - Liverpool 1:0

1994-95 Everton - Manchester United 1:0

1993-94 Manchester United - Chelsea 4:0

1992-93 Arsenal - Sheffield Wednesday 2:1

1991-92 Liverpool - Sunderland 1:0

1990-91 Tottenham Hotspur - Nottingham Forest 2:1

1989-90 Manchester United - Crystal Palace 1:0

1988-89 Liverpool - Everton 3:2

1987-88 Wimbledon - Liverpool 1:0

1986-87 Coventry - Tottenham Hotspur 3:2

1985-86 Liverpool - Everton 3:1

1984-85 Manchester United - Everton 1:0

1983-84 Everton - Watford 2:0

Abychom udělali dojem, chceme do našeho systému zanést úplně výsledky, nejen vítězná mužstva. Znamená to, že musíme propojit příslušný rok s oběma mužstvy a dosaženými výsledky. Jak už jsem naznačil, není

žádný důvod, proč lpět na systému, když se nabízejí lepší pomůcky. Záleží jen na tom, abychom si zapamatovali informace, a nezáleží na tom, jak toho docílíme - proto budeme klidně kombinovat.

Horní část seznamu působí složitým dojmem, proto začneme u nejstarších výsledků na konci seznamu. Začneme pracovat s druhým z obou dat, tedy s rokem 1984, rok 1983 pomineme. 84 si převedeme na písmena s a ž, uděláme z nich slova *sedět* na *židli*. Everton zkrátíme na E a Watford na W. Přidáme k tomu dosažený počet branek, tedy E2, W0. Číslo převedeme na příslušná písmena a dostáváme E+N, W+C. Na základě těchto písmen potřebujeme vytvořit snadno zapamatovatelnou představu. E a N mi připomíná spolužáka Eda Nortona, zkratka WC nepotřebuje vysvětlení. Zbývá ještě spojit tuto nesourodou směsici do jednoho zajímavého obrazu. Napadá mě třeba toto: Ed sedí na židli ve třídě, ale po chvíli se omlouvá, že potřebuje na WC.

Pomalou si přečtete následující odstavce a vymyslete si vlastní šifry a představy.

Na dalším řádku vidíme '85. M1, E0. Odvodím z toho sako pro rok a písmena ML, EC. Představím si mládence v saku.

'86: L3, E1 neboli *sob, lom, Elsa*. Představím si neteř Elsu, která pase soba v lomu.

'87: *Coventry 3, TH2*. Protože v našem seznamu je více týmů, které začínají písmenem C, představím si místo Coventry katedrálu. Dostávám šifru *sto, katedrála 3, TH2*. Převádím na písmena KMTHN a dostávám se ke kombinaci *stůl, kam táhne*. Vymyslím si nepravděpodobný obraz stolu, který se zničehonic dá do pohybu, a mě zajímá, kam má asi namířeno.

'88: *Wimbledon 1, L0*. Abych si nepletl Wimbledon s Watfordem, nahradím jej tenisovým míčkem. Vzniká šifra *sosák, míček 1, Lucie*. Pro tentokrát nebudu šifrovat číslici 1, ale představím si ji přímo na míčku. Na tenisovém kurtu ve Wimbledonu leží zapomenutý míček s číslicí jedna, usedá na něj komár s obřím sosákem, přibíhá Lucie a zabije komára tenisovou raketou.

'89: L3, E2. *Sudí, LM, EN*. Zkusme si představit fotbalového sudího, který láme přes koleno endoskop. Je to trochu uhozená představa, ale aspoň si ji lépe zapamatujeme.

'90: M1, *Crystal Palace 0*. Představa blyštivého křišťálového paláce je lepší než starost, abychom si nespletli Chelsea s Coventry. Dostáváme šifru *deci, mléko, křišťálový palác 0*. Představíme si, že máme hledat decilitrovou sklenici mléka v rozlehlém křišťálovém paláci, ale nenajdeme *nic* (nula). Abychom ještě podpořili představu nicoty, představme si palác

jako pouhou prázdnou skořáčku. Uvnitř jsou jen prázdné prostory.

'91: *TH2, Nottingham Forest 1*. I v tomto případě se nám bude patrně lépe pracovat s představou lesa. Dostáváme šifru: *DL, THN, les 1*. Vymyslíme si třeba *důl, tuhne, les 1*. Z lesa zůstal jen jeden strom, protože jinak byl celý les vykácen kvůli hnědouhelnému dolu. Při tom pomyšlení mi tuhne krev v žilách.

'92: *L2, slunce 0*. Místo Sunderlandu si budeme představovat slunce, aby se nám nepletl s ostatními týmy, které začínají písmenem S. Dostáváme šifru *duna, linie, slunce 0*. Dostal jsem za úkol přejít písečnou dunu v přímé linii, ale slunce pálí a já nedokážu jít rovně. Nesplním úkol, nedostávám ani jeden bod (nula).

'93: *Arsenal 2, Wednesday 1*. Tentokrát nebudeme vymýšlet složité šifry, ale využijeme podobnosti názvů klubů se slovy: *dům, arzenál, ve dne*. Ve velkém domě je arzenál nebezpečných zbraní, proto se musí hlídat nejen v noci, ale i ve dne.

'94: *M4, Ch0. Dežo: mažoretka, chce*. Představím si Deža (nesnášel jsem ho na základní škole), jak chce sebrat mažoretce hůlku. Podaří se mu to, ale dívka se nedá, dohoní ho a vezme si hůlku zpátky. Dežo dostane pořádný výprask.

'95: *E1, M0. Dok: Eldorádo, Micka*. Kočka Micka má v přístavním doku hotové Eldorádo, protože si může ulovit tolik myší, kolik se jí zachce.

'96: *M1, L0. Dupat: mol, lečo*. Slyším, jak po dřevěné podlaze dupe mol velký jako králík. Vyrostl do obřích rozměrů, když sežral mísu leča.

'97: *Ch2, Mid 0. Datel: chňapnout, macatý*. Představím si datla, který chňapne po macatém červu a pochutnává si na něm.

'98: *Arse 2, N0. Děsivý: anděl, noc*. Zdá se mi děsivý sen: zjeví se mi černý anděl a říká, že od této chvíle už bude pořad noc. Strašná představa.

'99: *M2, N0. Dudlík: mina, nic*. Dudlík šlápne na minu, nezbude z něj vůbec nic.

'00: *Ch1, Villa 0. Cucky, chlupy, vila 0*. Vidím hromadu cucků a chlupů na místě, kde ještě včera stála sousedova vila. Nezbylo z ní nic (nula).

'01: *L2, Arse 1. Luk: lano, arzenál 1*. Nenapadá mě, jak jinak zašifrovat Arsenal, ale je to zbytečné, protože i bez šifrování si zas představím skladiště zbraní. Představím si, že napínám luk a střílím harpunou s lanem do okna, abych se po laně mohl vyšplhat do skladiště zbraní. Mám jen jednu harpunu, a tedy i jeden pokus.

'02: *Arse 2, Ch0. Nos: arzenál 2, čelist 0*. Začínám být s rozumem v koncích. Napadá mě, že z Chelsea udělám čelist, a vymyslím si tento příběh: Na dveřích skladiště je napsáno číslo 2. Otvírám je a vidím, že

skladiště je plné nosů všech možných velikostí. Překvapením mi padá čelist.

'03: *Arse 1, South 0. Myš: arzenál 1, jih 0.* Vracím se ke své představě skladiště zbraní, do kterého jsem se snažil dostat po laně. Protože jsem neuspěl, vymyslím si jinou taktiku: nasadím cvičenou myš, aby se do skladiště prokousala od jihu. Výsledek je žalostný: nula.

'04: *M3, Millwall 0. Žák, máma, Millwall 0.* Aby se mi Millwall nepletl s ostatními kluby, které začínají na M, nechám ho beze změny. Millwall mi připomene tovární zeď a vymyslím si k ní tento obraz: žák 4. třídy (čtyřku mi připomíná už samo písmeno ž, ale svou představu ještě posílím) jde s mámou kolem tovární zdi, na které je napsána velká nula.

'05: *Arse 5, M4 na penalty po výsledku 0:0. Koule: arse K, M, Ž.* Letopočet si tentokrát odvodím od představy dělové koule (pětka), která vylétne ze skladiště zbraní a cestou porazí Koně, který má hřbetě Mloka a Želvu. Měla by se trefit do fotbalové branky (penalty), ale letěla těsně vedle (nulový výsledek).

'06: *L3, Westham 3, vyhrává L 3-1 na penalty. Bič: lama, vesta 3.* Obří bič se vznáší nad hřbetem lamy, která na sobě má reflexní vestu s číslem 3. Lama kolem sebe zběsile kope (penalty), rozláme bič na tři kusy.

Tak, a máme to za sebou. Bylo to odporné a nijak to nezvýšilo můj zájem o fotbal. Ale vyzkoušejme, co jste si zapamatovali. Nedívejte se! Jaký byl výsledek v roce 1986? Zkuste si vzpomenout, než budete číst dál.

86... to je sob. Sob byl v lomu a byla tam i neteř Elsa. Je to Liverpool 3 Everton 1. Je to tak? Ano! Zkuste další výsledek. Jak dopadl ročník 1990? Šifra pro 90 byla deci, hledali jsme mléko v křišťálovém paláci, ale nic jsme nenašli - Manchester United 1 Crystal Palace 0. Je to snadné.

A jak dopadlo finále fotbalového poháru v roce 1987, 1992 a 1984?

JAK SI ZAPAMATOVAT JMÉNA

Je zvláštní, že tak snadno zapomínáme jména. Člověk je společenský tvor, a proto je pro nás velmi užitečné identifikovat lidi, s nimiž se setkáváme. Lidi si pamatujeme podle jmen, a proto se domníváme, že jsme si osvojili přirozenou schopnost zapamatovat si jména. Mnohem lépe si pamatujeme tváře, ale stojí za zmínku, že v tomto případě jde o jiný typ zapamatování. „Zapamatovat si“ tvář znamená rozpoznat ji, což je mnohem snadnější úkol než vzpomenout si na jméno osoby, které máme uložené v paměti. Když lidé říkají, že si dobře pamatují tváře, ale zapomínají jména, popisují vlastně přirozenou lidskou vlastnost. Mám také za to, že

společenský rituál představování se většinou vnímá jako formalita. Pokud nás člověk, se kterým se seznamujeme, nijak zvlášť neupoutal a nemáme o něj zájem, nemáme žádnou motivaci, abychom si zapamatovali jeho jméno. Formálně mu potřeseme rukou a odříkáme naučené fráze, aniž bychom věnovali pozornost tomu, co nám říká.

První rada tedy zní: při představování *dávejte pozor*. Rozhodněte se, že si zapamatujete jméno tohoto člověka, nebo dokonce jména všech hostů na večíрку. Začněte se považovat za toho okouzujícího člověka, který po celou dobu oslovuje druhé lidi jménem a nesplete se ani při loučení. Buďte na to pyšní. Získáte tím zábavu na poněkud nudném večíрку a současně budete působit dojmem sebejistého a společensky zdatného člověka. Pokud se na večíрку s někým seznámíte a o chvíli později zjistíte, že si tento člověk pamatuje vaše jméno, velmi vám to lichotí. Není-li váš nový známý zrovna odpudivý typ, rádi se s ním začnete bavit. Stejně tak je velkou výhodou při obchodním jednání, dokážete-li správně oslovit všechny přítomné.

Odhodlali jste se tedy k tomu, že budete dávat lepší pozor. Co bude dalším krokem? Usměvavý člověk na večíрку řekne: „Nazdar, já jsem Mike.“ S oblibou používám následující proces, který trvá asi vteřinu:

1. Rychle si vzpomeňte na někoho, kdo se jmenuje stejně. Může to být váš kamarád, příbuzný nebo slavná osoba stejného jména. (Já si okamžitě vzpomenu na spolužáka Mika, který teď pracuje pro BBC.)

2. Představte si člověka před vámi upraveného do podoby, v níž poněkud připomíná vašeho známého. (Mike měl zrzavé vlasy a jeho matka pracovala jako knihovnice na základní škole. Rychle si představím svého nového známého se zrzavou parukou v knihovně naší základní školy, a je to.)

Pokud se vám právě popsaný způsob z nějakého důvodu nehodí nebo má-li váš nový známý nápadný rys, kterého si nemůžete nevšimnout, použijte druhý způsob:

1. Spojte si jméno s jinou představou. Mike může být mikrofon, Edita vyvolá vzpomínku na Edith Piaf.

2. Najděte něco pozoruhodného na vzhledu, vlastnostech nebo velikosti tohoto člověka. Nejlepší a nejrychlejší je hledat v blízkosti obličeje. Možná budete chtít použít oblečení, pokud je něčím výjimečné, ale riskujete tím, že až bude tento člověk příště oblečen jinak, nevzpomenete si na jeho

jméno. Bradka, brýle, velký nos, jizva nebo mateřské znaménko, ježaté vlasy - vybírejte z těchto znaků. Možná vám Mikeův obličej připomíná nějakého člověka nebo dokonce zvíře. Jako karikaturista jsem zvyklý zveličovat některé rysy obličej, proto mi nedělá potíže zaměřit se na typické črty a využít je při zapamatování jmen. S trochou cviku se i vy naučíte všimnout si drobných, ale nezapomenutelných rysů tváře.

3. Spojte oba prvky dohromady. Mikeův velký nos vypadá jako mikrofón zapíchnutý doprostřed jeho obličej. Krátce zastřižený a rozčuchaný Editin účes připomíná vrabčáka.

Tento proces může trvat o chvíli déle, proto podle potřeby řekněte třeba: „Neznáme se odněkud?“ nebo něco podobného. Získáte tím několik vteřin navíc, během nichž vytvoříte potřebné spojení.

Jakmile jste našli pojítka, musíte svého nového známého při každé vhodné příležitosti oslovit jménem. Lidé rádi slyší svoje jméno, proto neváhejte a procvičujte je. Brzy zjistíte, že po několika osloveních během rozhovoru a v jeho závěru máte jméno dobře uložené v paměti.

Pokud máte schůzku s méně než deseti lidmi a nejste si jistí, zda jste si správně zapamatovali jméno jednoho z nich, zopakujte si ostatní jména. Obvykle si nakonec vzpomenete i na to poslední. V tuto chvíli byste si také měli osvěžit představu, kterou jste si spojili s oním člověkem, abyste znovu nezapomněli jeho jméno.

Jakmile jste v používání tohoto systému získali určitou zběhlost, zkuste jej využít i k zapamatování dalších informací, například povolání nebo zájmů dotyčného člověka. Někdy je to životně důležité (například při obchodním jednání), jindy tím přiživíte svou pověst okouzlujícího společníka. Nejprve si vytvoříte představu spojenou se jménem, potom ji obohatíte o další podrobnosti související se zaměstnáním nebo koníčky dotyčného člověka. Kdyby byl Mike soudce, mohl by například požádat svou matku-knihovnici, aby mu pomohla nasadit soudcovskou paruku. Kdyby byl horolezec, mohl bych knihovnu přemístit na vrchol hory. Obecně platí, že chcete-li si s pomocí tohoto systému zapamatovat další podrobnosti o daném člověku, měli byste si vytvořit co nejefektivnější představu. „Mikrofón jako nos je v Mikeově případě lepší pomůckou než představa o matce a knihovně, protože Mika s mikrofónem místo nosu můžete ve svých představách umístit na určité místo a zabijete tak dvě mouchy jednou ranou. Jinými slovy řečeno, můžete ho postavit třeba do soudní síně (tím vyjádříte jeho povolání právníka) a ihned získáte v jednom obraze dvě informace. Vaším jediným cílem je ale zapamatovat si to, co si

chcete pamatovat. Správný je každý způsob, který vede k žádoucímu cíli.

Vidíte, že se znovu vracíme k propojovacímu systému. Bude nám k užitku při zapamatování jmen manželů, partnerů a (zejména) dětí. Není nic působivějšího, než když za několik měsíců po letném setkání na večírku potkáte dotyčného člověka a zeptáte se ho, jak se má Lucie a Dan. Není to vůbec obtížné, stačí jen představit si nového známého s bílou (Lucie) slepeckou hůlkou (Dan) v ruce. Potřebujete vynaložit jen nepatrné úsilí, ale výsledky jsou natolik působivé, že vám tento postup vřele doporučuji.

Jestliže jste se zúčastnili důležité společenské události nebo pracovní schůzky a chcete si zapamatovat jména všech přítomných a podrobnosti o jejich manželech, manželkách, dětech a zájmech, můžete si informace o tomto setkání uložit do nové řady místností ve svém paměťovém paláci. Předpokládejme, že jste si nejprve vytvořili mnemotechnickou představu o každém člověku, který vám o sobě něco řekl. Nyní si je všechny můžete seřadit podél trasy ve své nové paměťové budově. Můžete použít budovu, ve které jste se s těmito lidmi setkali, pokud ji dobře znáte. V opačném případě najdete jiné příhodné místo. Všechny představy budou patrně dost krkolomné, takže se vyplatí do místnosti tu a tam zajít a zkusit, jestli obrazy dosud nevybledly. Pokud se vám to zdá zbytečně složité, doporučil bych vám pořídit si zápisník nebo kartotéku, kam si budete zapisovat a ukládat informace o lidech, s nimiž jste se seznámili. Opravdu to stojí za to.

Nevěříte-li, že při náhodném setkání o několik měsíců později si opravdu dokážete vybavit podrobnosti o lidech, mohu vám poradit jediné: zkuste to a nechejte tomu volný průběh. Když potkáte někoho, koho jste dlouho neviděli a nemůžete si vzpomenout, odkud ho znáte, co uděláte nejdříve ze všeho? Podíváte se mu do tváře a snažíte se spojit si onoho člověka s nějakou informací nebo vzpomínkou. Zoufale hledáte jakékoli vodítko, které vám naznačí, co je to za člověka. Pokud se naučíte používat právě popsany systém, podáte své paměti pomocnou ruku: velmi jasný obraz jako výchozí bod. Příští setkání s povědomým člověkem spustí vytvořený obraz se vši nezvyklostí a živostí, kterou jste do něj vložili.

Přiznávám se, že mi někdy dělá potíže zapamatovat si jména dobrovolníků, se kterými pracuji při živých vystoupeních. Hlavou se mi totiž honí tolik věcí, že někdy nevynaložím pár vteřin na uložení jména do paměti. Chcete-li zlepšit svoje schopnosti v této oblasti, napište si seznam běžných jmen a ke každému si připravte nějaký záchytný bod. Pomůže vám to ve společnosti, když budete potřebovat rychle vytvořit příslušné spojení, a současně si také procvičíte svižné vymýšlení příhodných vazeb.

NEZAPOMEŇTE OPAKOVAT

Jednou z příjemných vlastností paměťového paláce je skutečnost, že opakování a osvěžování uložených informací není nudným a namáhavým procesem. Vlastně si jenom představujete, že se procházíte v příjemném a dobře známém prostředí a prohlížíte si věci, které jste cestou rozmístili. Při každé návštěvě svého paláce se můžete podívat do jiné skupiny místností; celý proces by měl být zajímavý a užitečný. Představte si, že během jízdy v taxíku si připomínáte všechno, co jste si chtěli zapamatovat o nějaké věci - ať už souvisí s prací nebo studiem, s koníčky nebo společenskými záležitostmi. Je velmi užitečné, když si dokážete vybavit jména rodinných příslušníků každého člena svého pracovního týmu; když znáte všechny poučky a fakta, která byste mohli potřebovat u zkoušky; když jdete na pracovní schůzku a máte v hlavě všechny informace, které jste se dozvěděli nebo si vyhledali o každém účastníkovi jednání...

Proces opakování je nezbytný - ať už procházíte složitě a neobvykle uspořádaným paměťovým palácem nebo si jen rychle opakujete dlouhý seznam položek, který jste si právě sestavili. Jakmile si vytvoříte jakoukoli mnemotechnickou pomůcku, musíte si ji v duchu znovu projít a ujistit se, že funguje. Zopakujte si všechno ještě jednou po několika hodinách a znovu po několika dnech, abyste se ujistili, že všechny informace jsou bezpečně uloženy v dlouhodobé paměti a nevyklouzly vám z děravé krátkodobé paměti. Používání paměťového paláce pro dlouhodobé uchování trvalých informací zaručí, že se nezapomenete vrátet do některých místností, protože na ně narazíte při každém návratu do paláce. Je to stejné jako s používáním jména člověka, s nímž jste se právě seznámili. Jakmile jméno několikrát vyslovíte, ulpí vám v paměti natolik pevně, že se už nebudete muset uchylovat k mnemotechnickým pomůckám.

Od té doby, co se mi porouchal můj elektronický diář, jsem si začal připomínat své úkoly pomocí systému míst. Na ulici vedoucí k mému domu si v duchu umisťuji podivné a komické obrazy, které mi připomínají, že mám udělat nebo zařídit různé věci. V duchu touto cestou pravidelně procházím. Jakmile jsem tento systém začal používat, téměř okamžitě jsem si všiml jedné zvláštní věci: pokud jsem si úkoly zaznamenal do paměti, splnil jsem je s mnohem větší pravděpodobností, než když jsem je zapsal do elektronického diáře nebo na kousek papíru na stole. Poznámky, ať už elektronické nebo na papíře, se vám připomenou jen tehdy, když se na ně podíváte. Nic vás nepobízí k tomu, abyste kontrolovali své poznámky a plnili zapsané úkoly. Člověk se někdy podívá na seznam svých úkolů, ale

při pomýšlení na otravnou práci odkládá jejich splnění na později. Představy spojené s cestou po dobře známé trase jsou ale natolik barevné a zajímavé, že se otrávená reakce prostě nedostaví. Způsob, jímž si představujeme určitou záležitost (barvy, velikost a umístění) do značné míry ovlivňuje naši emocionální reakci. Díky přirozeně zábavným a pestrým představám získávají úkoly novou bezprostřednost a naléhavost. Nelíbí se mi pomýšlení, že bych na něco zapomněl, a proto si danou představu často vyvolávám a snažím se všechny úkoly splnit, aby mi nezůstávaly viset na opačném konci ulice. Pokud si vytvoříte dramatické a zajímavé představy, bude tato metoda nesmírně účinná. Je škoda, že se mnemotechnika nevyučuje na školách. Renesance nahradila obdiv k imaginaci obdivem k rozumu. Umění paměti, které začalo být až příliš často spojováno s magií, začalo vymírat. Ve viktoriánském období se prudce zvýšil význam vědy a informací, ale vzdělávání se stalo otázkou mechanického učení a suchopárného opakování. Tento posun sice napomohl vítězství rozumu nad pověrami, ale současně také znamená, že dnes musíme paměťové techniky znovu objevovat. Mnozí učitelé zastávají názor, že vzdělání spočívá spíše v pochopení a zdůvodnění než v učení nazpaměť, a že mechanické učení je ubohou náhražkou porozumění. Tento názor sice může být z určitého pohledu oprávněný, ale nebere v úvahu okolnost, že pro studenta je životně důležitá schopnost naučit se z paměti informace. Většina studentů si této schopnosti cení stejně jako toho, co lze považovat za „vyšší“ vlohy. Zvládnutí paměťových systémů může nesmírně povzbudit sebedůvěru zejména mladších dětí a může jim také zpříjemnit přípravu na zkoušení a písemky.



ČTVRTÁ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

HYPNÓZA A SUGESTIBILITA

HYPNÓZA A SUGESTIBILITA

O prázdninách po prvním ročníku na Bristol University jsem si v papírnictví v Croydonu koupil plechovku tekutého latexu, abych si ji odvezl na kolej, až začne semestr. Chtěl jsem jej použít jako pomůcku při malování. V té době jsem byl nadšeným příznivcem Scarfeho a Steadmana a slyšel jsem, že oba používali latex jako tekutý vykrývací přípravek. (Naneste na plátno latex a nechejte jej zaschnout. Potom nastříkejte na plochu plátna barvu a sloupněte latex. Dostanete nebarevné plochy, které svým tvarem, velikostí a polohou přesně odpovídají sloupnuté latexové vrstvě.) Plechovka latexu ležela nějakou dobu v mojí skříni a touhu využít jí pro tvůrčí uměleckou činnost nahradilo pokušení zneužít latex k nesexuálním účelům.

Jednou ráno jsem si nanasl kapku latexu pod levé oko. Zaslá barva vypadala jako opuchlina, což mě velmi potěšilo. Sešel jsem do společné jídelny na snídani a byl jsem zvědavý, zda se dočkám nějaké reakce. Pár lidí se zeptalo, co mám s okem. Vysvětloval jsem, že se mi pod okem udělal nějaký bolák, ale že netuším proč. Nechal jsem si latexovou skvrnu pod okem celý den a chodil jsem tak na přednášky i na semináře. Bavilo mě, jak na mě lidé vrhali podivné a znepokojené pohledy. Nikomu jsem se nepřiznal.

Nazítří ráno jsem si na postižené místo nanasl o trochu více latexu, jako kdyby se infekce rozšířila. Počítal jsem s tím, a proto jsem si už den předtím koupil nějaká líčidla, abych celkový dojem vylepšil ještě o zhmožděniny. Výsledkem byl poměrně znetvořený obličej. Znovu jsem vyšel mezi lidi, abych vyvolal znepokojení nad svým neradostným stavem. Pokračoval jsem v tom ještě několik dalších dní. Kamarádi a známí mě přesvědčovali, abych šel k lékaři. Nejvíce ze všech na tom trval jeden spolubydlící z pokoje nade mnou. Všechna ta pozornost mi působila zvrácené potěšení, ale uváděla mě také rozpaků, protože jsem si uvědomoval, že kdybych se přiznal, asi bych tím všechny naštvál. Nezbyvalo mi tedy nic jiného než pokračovat ve hře.

Přestože jsem latex každý večer odstraňoval, do týdne jsem z něj měl podrážděné oko. Kvůli svému hloupému vtipu jsem si přivodil skutečné zdravotní potíže, proto jsem se rozhodl používat méně latexu a nosit pásku přes oko. Dodnes si vzpomínám na udivený výraz slečny u Bootse na Whiteladies Road, kam jsem přišel s příšerně deformovanou čtvrtinou obličeje a s dotazem, jestli prodávají pásy na oko.

V té době jsem už měl poměrně přesvědčivý tik, který značně přispíval

k celkovému dojmu.* Jednomu člověku jsem se ale svěřit musel: byla to Debbie, jedna z mých tehdejších tanečních partnerek. Z nějakých důvodů, které se dnes už zdají podivné a nepochopitelné, jsme byli členy reprezentačního univerzitního tanečního týmu a hrdě jsme proháněli své taneční střevíce na studentských soutěžích po celé staré dobré Anglii. Debbie jistě měla právo vědět, co se skrývá za mou „infekcí“, protože měla nezáviděníhodný úkol provádět všechny možné taneční figury v těsné blízkosti něčeho, co vypadalo jako těžce postižený obličej. Jednoho nezapomenutelného večera jsme v prvním poschodí budovy studentské unie nacvičovali svou bezpohlavní a groteskní taneční sestavu, když v tom za námi přišel jeden maník a zeptal se, jestli by se mi mohl podívat pod pásku na oko. Debbie se dobře bavila, ale neřekla ani slovo. Chlápek se mi podíval na oko a nabídl mi, že mě odveze do nemocnice na oční oddělení. Poděkoval jsem mu za zájem, ale řekl jsem mu, že doktorům nevěřím (bylo to součástí mé historky). Chlápek mi řekl, že je oční lékař, a trval na tom, že s ním musím okamžitě odjet na vyšetření. Debbie, která až do té chvíle v klidu odpočívala, bezděčně vyprskla smíchem, až se zakuckala a bublinky z limonády jí stouply do nosu. Maník se po ní ohlédl a rozhněvaně řekl: „Nevím, proč se smějete; tenhle člověk bude nejspíš potřebovat plastickou operaci.“ V tu chvíli se Debbie omluvila a odběhla na toaletu. Po tvářích jí tekly slzy, které by nezasvěcený divák mohl považovat za slzy soucitu.

Přiznal jsem se doktorovi, protože jsem se tomu nemohl vyhnout. Bylo to přímo mučivé. V té době jsem se za sebe už docela styděl, proto jsem v několika příštích dnech nechal svou infekci zcela vymizet. O něco později jsem lidem ve svém okolí řekl, že to byla bouda. Maník seshora, který projevoval tak neobvyklý zájem o moje zdraví, se přiznal, že jeho reakce vycházela hlavně z pocitu viny: ve společné koupelně vařil pivo a obával se, že mi škodí výpary z vaření.

* Nepleťte si to prosím s *jinými* tiky, které se u mě postupně začaly objevovat, zejména drobné a rychlé škubání hlavou. To vzniklo v souvislosti s tím, že jsem si zvykl navozovat u druhých lidí souhlasné postoje - přikyvoval jsem, abych je přiměl vyslovit souhlas. Po čase jsem začal dělat tento pohyb vždy, když jsem se ocitl ve stavu mírné nervozity. Bohužel to znamená, že se pohyb objeví pokaždé, když dělám rozhovory s lidmi nebo při vystoupeních. Myslím, že jsem ještě nepředvedl *oba* tiky současně, ale bylo by to zábavné (a pro mladší a vnímavější diváky možná i děsivé).

Nepotřeboval jsem ani časový odstup, abych si uvědomil, že to byla prodlužovaná, ubohá a dětinská hra žadonící o pozornost. Skrytá část mé osobnosti je nepopíratelně spokojená, že jsem to udělal, ale pro vnější část mého já je vzpomínka na mou tehdejší pošetilost dost nesnesitelná. Zmiňuji se o tom jen proto, že očividně nejisté triky tohoto druhu byly jasnými známkami touhy účinkovat na veřejnosti a postupně vedly k jiné, ale stejně průhledné praxi, díky níž jsem ve studentské komunitě proslul jako hypnotizér. Nepředstavujte si ani na chvíli, že jsem v té době byl pohodový a rozvážný chlapík. Nosil jsem nemožně barevně sladěné oblečení, v kombinacích, které poněkud připomínaly o chlup decentnější, ale stejně nevyzpytatelné kombinace saka a kalhot příslušníků akademické obce. Nezastavil jsem se ani před nachovými nebo zelenými botami a košilemi s květinovým vzorem, nosil jsem motýlka a šle a nedbal jsem na to, jak nevhodně vypadám. A abych tomu všemu nasadil korunu, bez ustání jsem každému vykládal o Bohu.

Čas od času jsem přemluvil kamarády mých kamarádů, aby se ode mě nechali hypnotizovat. Z knihovny jsem si vypůjčil všechny možné knihy a pár jsem si jich dokonce koupil v oněch zhoubných alternativních knihkupectvích, před nimiž mě varovali moji pastoři. Měl jsem připravený asi čtyřicetiminutový scénář, kterým jsem uváděl své hosty do transu, jakmile sebou žuchli do oranžovohnědého pohodlného křesla ze 70. let, které bylo ústředním bodem mého studentského pokoje. Když o tom teď přemýšlím, možná to všechno fungovalo díky feng-šuej. Víím jistě, že moje přirozené charisma to nebylo. Jakmile jsem měl pocit, že jsou moje oběti dostatečně hypnotizované, nejistě jsem navrhl, že snad mají lehkou paži nebo že mají tak těžkou nohu, že ji nemohou zvednout. Když to fungovalo, byl jsem rád a pomalu jsem je probudil. S rostoucí sebedůvěrou jsem zkracoval úvodní fázi a zkoušel jsem zajímavější úkoly. Sezení jsem končil ujištěním, že až ke mně přijdou příště, dokážu je uvést do hlubokého transu jenom tím, že lusknou prsty a přikážu jim, aby „spalí“.

Zásadní moment nastal jednoho večera, kdy ke mně přišel člověk, o němž jsem se domníval, že jsem ho už jednou hypnotizoval a propustil jsem ho se zmíněným ujištěním. Později se ukázalo, že už mě kdysi navštívil a mluvili jsme o hypnóze, ale nezkoušeli jsme ji. Domníval jsem se ale, že při předchozí návštěvě dostal pokyn, jak reagovat na můj signál. Posadil jsem ho do křesla, luskl jsem mu prsty před obličejem a přikázal jsem mu: „Spi!“ Okamžitě zavřel oči, svěsil hlavu a upadl do transu. Teprve po sezení jsem si uvědomil, že to byla jeho první hypnóza. Velmi mě to zmátlo: jak mohl reagovat na můj pokyn, když jsem mu jej nedal?

Onoho dne jsem si uvědomil, že hypnóza funguje nikoli díky pečlivě připravenému magickému scénáři z příručky pro samouky, ale proto, že subjekt je *přesvědčen* o tom, že proces je účinný. Časem jsem toto chápání rozvinul, ale počáteční objev pro mě byl nesmírně důležitý.

KRÁTKÝ POHLED DO HISTORIE

První skutečný hypnotizér, Franz Anton Mesmer, přišel do Paříže v roce 1778. Mesmer byl přesvědčen, že lidským tělem a celým vesmírem proudí kvasimagnetické fluidum a že přerušení tohoto proudu energie je příčinou různých chorob, jimiž trpíme. Neuškodí, když si na tohoto muže vzpomeneme, až nám budou někteří z našich přátel vyprávět o alternativním léčení nebo o energii čchi. Mesmer léčil své pacienty tím, že pomocí magnetů a později jenom rukama prováděl nad jejich tělem magické pohyby, aby přeskupil a srovnal tuto magickou sílu.

Mesmerovy metody byly neuvěřitelně teatrální. Říká se o něm, že posazoval své pacienty kolem vany s vodou a železnými pilinami. Pacienti museli sedět s koleny pevně přitisknutými k sobě, aby mezi nimi mohlo proudit magnetické „fluidum“. Z vany vyčnívaly dlouhé pruty, které sloužily k léčení postižených částí těla. Hrála hudba a pohlední asistenti se dotýkali přítomných dam způsobem, jež u citlivějších z nich vyvolával křeče. Teprve potom se objevil sám Mesmer v purpurové róbě a s obrovskou magnetickou tyčí. Uklidnil pacienty tím, že jim před obličejem, břichem a hrudí pohyboval koncem tyče. (Takové služby by měla platit současná národní nemocenská pojišťovna, a ne nesmysly jako je homeopatie. Zapište si to, princí Charlesi.) Toto přemrštěné divadlo podpořilo to, co bychom v dnešní terminologii nazvali psychosomatickým uvolněním potlačeného sexuálního napětí. Mesmer podporoval hlasité a prudké reakce na své zvláštní pohyby. Jeho metody nakonec zpochybnily dvě královské komise. Veškeré podivné jevy připisovaly spíše fantazii Mesmerových pacientů než proudění neviditelného kosmického fluida. Pravou příčinou podivného chování pacientek však mohlo být prostě zklamání, že se nikdo nedotýkal jejich prsou.

Zájem o Mesmera a jeho následovníky se však šířil i nadále. John Elliotson (1791-1868) stál v čele hnutí, které v Británii propagovalo zvířecí magnetismus. Elliotson jej kombinoval se svým zájmem o frenologii (nyní zdiskreditovaný obor určující charakter člověka podle hrbolů a nepravidelností jeho lebky). Lékaři byli proti novým metodám přirozeně

silně zaujatí, přestože jistý John Esdaile, chirurg působící ve východní Indii ve 40. letech 19. století - tedy krátce předtím, než se začala, široce používat chemická anestetika -, podle svých slov provedl asi tři stovky operací s využitím „mesmerického spánku“. Portugalský abbé José Custudio di Faria byl v roce 1819 prvním praktickým lékařem, který oddělil účinky mesmerismu od domnělých magnetických vlivů. Di Faria požádal své pacienty, aby zavřeli oči a upadli do spánku, aniž by používal magnetismus nebo Mesmerovu teatrálnost. Zjistil, že na své pacienty zapůsobil spíše sugescí než magickým ovládním.

Výraz „hypnóza“ - mějte se mnou trpělivost - začal prosazovat v roce 1841 James Braid, chirurg působící v Manchesteru. Považoval trans za jistý druh spánku a pojmenoval jej po Hypnovi, řeckém bohu předstírání sexuálního aktu s hadrem na jevišti. Braid žádal pacienty, aby upřeně zírali do jasného světla, a dosáhl žádoucích výsledků bez epileptických příznaků či dokonce paranormálních vedlejších účinků, o kterých mluvili zastánci magnetismu. V té době se vzedmula nová vlna vědění, jejíž součástí byly znalosti o elektřině a funkci lidské nervové soustavy. Díky tomu začal být staromódní magnetismus seriózním vědcům k smíchu a slušná společnost o něj ztratila zájem.

Po Braidovi získal značný vliv francouzský neurolog Jean-Martin Charcot. Hypnózu a „hysterii“ (epilepsii) považoval za dva různé aspekty stejného základního neuropatologického stavu. Charcot pracoval s ženami-epileptičkami, a z toho bylo možno usuzovat, že spojení raných hypnotických pokusů s vyvoláním jevů, které dnes považujeme za epileptické příznaky, je příčinou stálého výskytu mnoha současných typických hypnotických jevů. Klasické „testy“ sugestibility používané při klinickém výzkumu hypnózy - jejichž součástí jsou transové stavy a různé formy katalepsie - mohou být zvráceným návratem do doby epileptických „ukázek“. Je to mrazivá představa.

Charcotovým konkurentem byl Hippolyte Bernheim (1837-1919), který působil na univerzitě v Nancy. Nepoužíval hypnózu jako způsob práce s hysterickými pacienty, ale kladl důraz na slovní sugesci a práci s jinými chorobami. Jeho přístup brzy získal oblibu a Nancy se stalo vyhledávaným terapeutickým střediskem. Na počátku dvacátého století začal v Evropě zájem o hypnózu upadat a stejný trend se o něco později objevil i v Americe a v Británii. Hypnoterapeuti hypnotizovali své pacienty s většími obtížemi a začaly se šířit jiné léčebné metody. Brzy nato vzrostla obliba Freudovy psychoanalýzy a hypnóza jako seriózní terapeutický nástroj upadla v zapomnění. Vážení kliničtí lékaři se o tento obor začali znovu

zajímat teprve po objevu velkých rentgenových brýlí, které umožnily subjektu vidět publikum jakoby bez šatů.

Mnozí tvrdí, že otcem moderní hypnoterapie je Američan Milton H. Erickson (1901-1980). Od 20. let 20. století rozvíjel „tolerantní“ přístup k terapii. Upustil od rozkazovacího způsobu vyjadřování hypnotizérů a propagoval nový přístup založený na tolerantnějším vyjadřování. Snad proto, že pacienti byli vzdělanější a informovanější než v době největší slávy hypnotizérů, přísná a nápadná postava hypnotizéra, jak ji dosud zosobňoval Mesmer, začala být méně přijatelná. Nový a na pacienta (nebo spíše na klienta) zaměřený přístup byl snad důsledkem postoje moderních Američanů a zejména obyvatel Kalifornie, kde se nové odvětví začalo rozvíjet. Erickson trpěl po celý život následky dětské obrny a pomocí autohypnózy zvládal těžké bolesti, jimiž trpěl. Proslul svými nekonvenčními a nepřímými metodami a dokázal si chytře poradit s nedůvěrou a odporem. Zastával názor, že neexistují nevhodní klienti, ale pouze nepřizpůsobiví hypnotizéři.

Každý, kdo se začne hlouběji zajímat o moderní metody hypnózy, si brzy všimne, že Erickson je uctíván pro své magické schopnosti způsobem, jakým by Mesmer nepohrdl. Erickson měl stejnou slabost pro purpurové oděvy jako jeho předchůdce. Při čtení o Ericksonovi a jeho zázračných úspěších si člověk uvědomí, že pověst kouzelníka se šíří a přežívá zejména díky opakovanému vyprávění pozoruhodných historek. Následující příběh je náhodně vybraný z internetových stránek věnovaných Ericksonově terapii. Je to historka (jak se uvádí na internetu) o historkách (které Erickson vyprávěl jednomu chlapci), jež se vztahují k historce, kterou Erickson napsal nebo která se o něm vyprávěla. Při jejím čtení získáte představu o Ericksonově stylu a o úctě, jakou k němu chovají jeho stoupenci.

Erickson často nepoužíval formální navození trasy [sic] Místo toho vikládal [sic] historky, které měli [sic] hlubší význam. Někdy byl jejich význam jasný, většinou ne. Přinejmenším nebyl jasný člověku při plném vědomí. K Ericksonovi například přivedli dvanáctiletého chlapce, který se v noci pomočoval. Erickson poslal jeho rodiče pryč, začal s chlapcem rozprávět o jiných tématech a zcela se vyhýbal hovoru o nočním pomočování. Jakmile se Erickson dozvěděl, že chlapec hraje baseball a jeho bratr fotbal, začal rozvádět myšlenku, že hraní baseballu vyžaduje na rozdíl od fotbalu přesnou svalovou koordinaci. Chlapec zaujatě poslouchal Ericksonův podrobný výklad o tom, jak se jeho svaly při chytání míčku

automaticky nastavují do nejvhodnější polohy - rukavice se musí otevřít i sevřít v přesně stanovený okamžik. Při přendávání míčku do druhé ruky je zapotřebí stejně jemné ovládní svalů ruky. Když hráč odhazuje míček do prostoru mezi metami, musí znovu přesně načasovat svoje pohyby: jestliže vypustí míček příliš brzy, letí jinam, než kde ho hráč potřebuje mít. Když odhodí míček pozdě, míček zase letí jinam, než kam hráč chce a potřebuje. Erickson chlapci vysvětlil, že vypustit něco v pravý čas znamená, že se to dostane tam, kam člověk potřebuje - a to je základem úspěchu v baseballu. Terapie tohoto mladíka si vyžádala celkem čtyři sezení, při kterých se vedly hovory o dalších sportech, skautingu a svalech. O nočním pomočování se nemluvílo a „formální hypnóza“ také nebyla použita. Brzy nato se chlapec přestal v noci pomočovat.*

Je to podivné vyprávění, které mě neurčitým způsobem pudí na toaletu, a je zrovna tak fascinující jako jiný příběh o stejně postiženém chlapci, kterého Erickson také léčil. Ten druhý chlapec, pokud si dobře vzpomínám, měl mít zanedlouho desáté narozeniny a Erickson se ani tentokrát nepokoušel „napravit“ jeho chování. Místo toho řekl rodičům, aby ho přestali trestat a aby mu jeho pomočování neustále nevyčítali. Na odchodu se Erickson ještě k rodině obrátil a řekl: „Samozřejmě že se v noci počůrává, vždyť je to devítileté dítě. Ale vím jistě, že velký desetiletý kluk už to dělat nebude.“ Výsledkem bylo, že chlapec se přestal v noci pomočovat v den svých desátých narozenin, protože chtěl, aby ho považovali za dospělého. Další skvělá historka - a existují stovky dalších, které zaujmou představitost člověka zajímajícího se o sílu komunikace.

Existuje však jedno dilema, které je typickým příkladem většiny postericksonovské hypnózy a jejího frankensteinovského vnučete, neurolingvistického programování neboli NLP. „Vstřícný“ přístup podporuje vyprávění příběhů, které sice mohou být smyšlené, ale přesto klientovi nepřímo vnuknou terapeutickou změnu. Zdálo by se, že použití této metody se nabízí vždy, když chceme člověka přimět k tomu, aby se na situaci podíval v jiném světle. Metody, jimiž se vyučují techniky ericksonovské hypnoterapie a NLP, však odrážejí metody používané v samotné terapii. Široce využívanou formou výuky je například právě popsané vyprávění historek. Velká část důkazů o účinnosti Ericksonových hypnotických metod (a NLP) nepochází z kvalifikovaného testování nebo dokumentace jednotlivých případů, ale přímo ze zmíněných historek.

*Hmm.

Existuje mnoho doslovných zápisů z terapeutických sezení, jsou však mnohem méně zajímavé než vyprávěné příběhy. Skutečnost je taková, že NLP vlastně zesměšňuje každé testování (s pobavenou lhostejností k faktům, jež je společná pro všechny zastánce jakékoli teorie). Stojíme tedy před zajímavým hlavolamem: vyprávějí se příběhy o zázračných změnách, jichž dosáhli zakladatelé těchto škol, ale přesnosti sdělovaných faktů se nepřikládá téměř žádná důležitost. Díky tomu může student přistupovat ke své práci kreativně a s přesvědčením, že „všechno je možné“. Časem tedy může dosáhnout stejné úrovně zručnosti jako lidé, o nichž se vyprávějí ničím nepodložené historiky. Zářivé hvězdy oboru dostanou ještě jednu nálepku - „génius“ - a stávají se souhrnem všeho, co se o nich vypráví.

Tyto přístupy se zrodily ze způsobu myšlení 60. let nebo jím byly rozšiřovány a podporovány. Jejich mottem bylo „neměňte svět, ale změňte svoje myšlení“, ale za těchto okolností je obtížné rozeznat fakta od smyšlenek. Bylo také dokázáno, že Erickson neinformoval vždy zcela přesně o své klinické práci a najdou se i tací, kteří zpochybňují efektivnost některých jeho myšlenek. Když chtěl například povzbudit svou dceru, aby se „sebrala“ po prodělaném ortodontickém zákroku, řekl jí: „Máš v puse hotové železářství a je to příšerně nepohodlné. To si ještě dáš, než si na to zvykneš.“ Badatel McCue vyjádřil pochybnosti o Ericksonových prohlášeních slovy: „Autoři [Erickson a Rossi, 1980] tvrdí, že první věta uznává dceřino nepohodlí a druhá věta naznačuje, že 'si na to zvykne' a nenechá se tím otrávit.“ Mně se ovšem zdá, že druhá věta naznačuje, že majitelka železářství v ústech si na nové poměry bude zvykat dosti obtížně.

Erickson byl nepochybně fascinující, charismatickou a působivou osobností. Výrazně imponoval těm, kteří o něm psali. O takových lidech se vždycky bude vyprávět a psát spousta zábavných a podnětných historek. Objektivní testování terapeutických přístupů je vždy těžké, ale rozhodně ne nemožné. Ericksonovi následovníci musí prokázat užitečnost jeho myšlenek tím, že napodobí jeho kouzlo. Pravda je bohužel taková, že mnoho terapeutů zcela postrádá jakékoli charisma. Proto se obávám, že ať už byly Miltonovy magické schopnosti jakékoli, jeho skutečným odkazem dnešní době je posun důrazu od „hypnózy“ k „vystupňované komunikaci“ - která požívá značnou vážnost ve světě neurolingvistického programování, jímž se budeme zabývat později.

CO JE TO HYPNÓZA?

Pokud člověk, který se prohlašuje za hypnotizéra, přiměje dospělé lidi napodobovat Elvise nebo tančit na pódiu, označíme jeho subjekty za „zhypnotizované“. Jestliže někdo donutí jednat příslušníky kultu proti jejich vlastním zájmům a dožene je třeba až k sebevraždě, mohli bychom o nich tvrdit, že jsou „zhypnotizovaní“. Přesto se ale tvrdí, že člověka nelze ani ve stavu hypnózy přimět, aby udělal něco proti své vůli. Stejným výrazem bychom mohli popsat člověka, který podstoupí chirurgický zákrok bez anestezie nebo se nechá umluvit k halucinacím. Možná vás napadne, že neobvykle se chovající účastník mého vystoupení je v určitém hypnotickém stavu - ostatně novináři mě často popisují jako „hypnotizéra“. Účastníci obchodních seminářů někdy absolvují kurz „hypnózy“ nebo „hypnotických řečových vzorců“, aby zlepšili své přesvědčovací schopnosti. Některé internetové kurzy svádění lákají podobnými sliby osamělé muže (pokud je mi známo). Ve filmu se někdy stává, že temný hrdina přesvědčí nic netušící oběť, aby spáchala zločin - nevinný člověk je „hypnotizován“. List *Los Angeles Times* psal v únoru 2005 o pouličních ruských cikánských „hypnotizérech“, kteří přiměli chodce, aby jim bez ptaní předali své věci. Nahrávky relaxační hudby kombinované se sugestivními pokyny označujeme za „hypnotické“. Někdy se nám může zdát, že nás „hypnotizuje“ zasněná hudba nebo bohoslužba při svíčkách. Někteří lidé mi říkají, že „nevěří“ na hypnózu; jiní označují tímto slovem prakticky cokoli.

Existuje nějaký skutečný druh hypnózy a v ostatních případech se toto slovo používá jen obrazně? Jak může být poslouchání relaxační hudby a nedobrovolné spáchání zločinu jedna a tatáž věc? Vyžaduje hypnóza stav „transu“? Je-li člověk uveden do zvláštního transu a v tomto stavu mu někdo řekne, aby po probuzení něco vykonal, je to totéž jako sugesce v bdělém stavu?

S ohledem na teorii hypnózy dnes existují dvě hlavní vědecké myšlenkové školy. První považuje hypnózu za „zvláštní stav“. Rozhodující myšlenkou tohoto teoretického směru je představa, že hypnotizovaný člověk dokáže věci, které by nehypnotizovaný člověk nedokázal. Pokud by bylo možné dokázat, že na hypnóze není nic zvláštního, byla by tato myšlenková linie zbytečná. Proti těmto teoretikům stojí jiná skupina, která tvrdí, že různé jevy spojené s hypnózou lze velmi dobře vysvětlit i bez odkazů na zvláštní stavy mysli. Tato teze by padla, kdyby teoretikové z opačného tábora dokázali, že s hypnotizovaným člověkem se děje něco jedinečného. Tu a tam se v novinách dočteme, že o hypnóze bylo dokázáno

to a to, nebo že člověk připojený k přístroji EEG vykazuje v transu takovou či onakou mozkovou aktivitu. Tato prohlášení ale nejsou ničím jiným než tiskovými zprávami teoretiků první skupiny, jejichž názory jsou pro média zajímavější. Články na zmíněné téma jsou bez výjimky poněkud senzační, ale teorie odpůrců zvláštních stavů mysli postupně začíná být stále uznávanější. Nesmíme zapomínat na to, že svou teorii by měli dokázat teoretikové hlásající zvláštní stavy mysli. Jejich odpůrci z opačného tábora protiklad dokazovat nemusí.

Může se zdát zvláštní, že všechny prapodivné jevy spojované s hypnózou lze vysvětlit normálními a nehypnotickými pojmy. Přestávají lidé z ničeho nic kouřit? Chovají se na pódiu jako blázni? Jedí s radostí cibuli kvůli našemu pobavení? Podstoupí dokonce chirurgický zákrok a netrpí bolestmi? Chceme-li porozumět těmto jevům, musíme na prvním místě zapomenout na myšlenku, že existuje nějaký zvláštní jev zvaný „hypnóza“. Mám sklon vnímat ji trochu jako kouzelnický trik. Všichni víme, že magie není skutečnost. Je to jen soubor různých technik, které obratně uplatňuje zručný a okouzující bavič s kozí bradkou. Může schovávat karty, používat různé triky a duplikáty, využívat speciální skříňky a utajená dvojčata nebo provádět klamné pohyby rukou a vyměňovat jednu kartu za druhou, zatímco pokládá balíček karet na stůl a přidržuje je třetím článkem levého malíčku. Metody mohou být fascinující, jednoduché nebo hloupé, ale nakonec je důležitý jenom jejich účinek. Výrazem „kouzlo“ ale označujeme výsledek. „Kouzlo“ je výsledný efekt, když se všechny metody spojí a vytvoří zvláštní typ představení. Tímto slovem snadno popíšeme směsici metod a technik, které kouzelník používá („kouzlí“); divák s jeho pomocí popíše svůj dojem z představení, ať už je rozpačitý nebo unesený („bylo to kouzlo“). Slovo je užitečné, protože jím můžeme vyjádřit, že se odehrál jistý děj, který je možné rozložit na všední a obyčejné složky, ale nakonec záleží jen na výsledku.

Myslím, že s hypnózou je to skoro stejné. Hypnotizér používá určité metody a jeho subjekt vykazuje určité chování, jež dohromady vytvářejí celkový efekt, který můžeme označit výrazem „hypnóza“. Můžeme jej klidně používat, aniž bychom potřebovali jedinou definici toho, co se doopravdy děje. Jestliže kouzelník v zájmu dosažení žádoucích účinků tajně používá „kouzelné“ metody nebo triky *mimo* prostředí představení, neoznačíme jeho jednání jako magii (skutečně nesprávným směrem jsou například drobné krádeže v obchodě - zkusili jsme to všichni). Stejně tak je možné skrytě uplatnit zdánlivě hypnotické techniky způsobem, který nás přiměje k otázce, zda bychom tento jev v dané souvislosti nemohli popsat

lepším slovem. Například sugestivní technika by mohl být lepší výraz pro situaci, kdy očividně probíhá „hypnóza“, ale chybí obvyklé léčky transu a podobných stavů. Stejně jako se magie lépe rozezná a definuje v případě, kdy nastává zřetelná interakce mezi kouzelníkem a jeho diváky, i hypnózu snáze označíme tímto výrazem, máme-li jasně vymezeného člověka nebo jiného činitele (někdy to může být nahraný hlas) v roli hypnotizéra a jiného člověka v roli subjektu.

Co se tedy ve skutečnosti vlastně děje? Jaká je podstata této interakce, pokud není přísně „hypnotická“, stejně jako trik není „magický“? Tato otázka mě zaujala v době, kdy jsem začal u svých spolužáků využívat relaxační techniky. Ať už se dělo cokoli, vycházelo to spíše z očekávání mých subjektů než z nějakých zvláštních schopností, které jsem si snad osvojil. Jak to však mohlo vést k určitým jevům, jež nastaly? Dokázal jsem přesvědčit některé své vysoce vnímavé přátele, že jsem neviditelný. Byli o tom přesvědčeni do té míry, že jsem je dokázal šokovat vznášejícími se předměty v jejich pokoji. Něco takového jistě nelze zdůvodnit pouhým očekáváním!

Je velmi obtížné vysvětlit, co se vlastně děje. Vraťme se k naší „magické“ analogii a představme si, že jsme rasa mimozemšťanů snažících se přijít na to, v čem vlastně spočívá magický prožitek. (Dříve než se některé frakce mých fanoušků zbytečně rozruší, dovoluji mi objasnit, že vůbec nevěřím, že existují nějakí mimozemšťané, kteří něco takového chtějí vyřešit. V první řadě mají plné ruce práce s tím, že se vydávají za naše světové vůdce.) Jak bychom si měli počínat? Mohli bychom sledovat některé kouzelníky, ale za a) nemuselo by to na nás nijak zapůsobit a za b) zjistili bychom jenom to, jaký je náš vlastní prožitek. Mohli bychom se ptát lidí, kteří byli svědky kouzelnických triků, a zjišťovat, jak to na ně zapůsobilo. Lidé říkají „bylo to kouzlo“ a „prováděl se mnou nějaká kouzla“ úplně stejně, jako říkají „zhypnotizoval mě“ a „byl jsem v hypnóze“ - v tomto ohledu tedy lze vypožorovat jistou analogii. Narazíme ale na několik problémů. Za prvé: škála reakcí na určitý trik může být nesmírně široká. Některí lidé mohou být přesvědčeni, že byli svědky skutečné magie; jiní se budou domnívat, že to sice nebyla skutečná „magie“, ale že kouzelník má určité výjimečné psychologické nebo dokonce nadpřirozené schopnosti. Pro některé to bude rozčilující záhada, jiní trik prohlédnou, ale domnívají se, že by od nich bylo nevychované, kdyby to řekli. Velmi často bychom ale zjistili, že lidé rádi hrají hru „na magii“ do té míry, že jim nevádí používat toto slovo v rozhovoru. Jistě by nechtěli rozčilit kouzelníka a říci mu, že mu nevěří jeho triky - tím by celou

hru pokazili. Zdá se, že pátrání v tomto směru by bylo velmi ošemetné.

Stejně tak v případě hypnózy je velmi těžké určit, z čeho se skládá prožitek hypnotizované osoby. Na pódiu bývá obvyklým vyvrcholením hypnotizérova vystoupení číslo, při němž se stane neviditelným (už jsem se zmínil o tom, že jsem to dělal pro kamarády), a potom pomocí loutek vyvolává u hypnotizovaných osob nezvyklé reakce. Tento jev se často označuje jako „negativní halucinace“, protože subjekt dostává pokyn, aby *neviděl* něco, co ve skutečnosti *je*. Samozřejmě že nevidí *skrze* předměty nebo osoby, ale má se za to, že halucinuje a vidí to, co je za „neviditelným“ objektem. Tato dobromyslná legrace se může postarat o působivé zakončení příjemného a inteligentního představení a může být stejně zábavná jako scénka, kdy jistá žena líbala vibrátor v domnění, že je to Brad Pitt.

Kdysi jsem svá vystoupení také zakončoval sugescí neviditelnosti, ale po představení jsem pokračoval neformálním klábosením o tom, co se na pódiu právě dělo. Vždy jsem se ptal svých subjektů, co prožívali. Pokud jsem se zeptal řekněme deseti lidí, kteří se krátce předtím podrobili sugesci, mohl jsem jejich odpovědi rozčlenit do následujících skupin. Dva z nich mě zřetelně viděli a tím se jasně vyčleňovali ze skupiny ostatních. Dva nebo tři další by přísahali, že loutka a křeslo se pohybovalo samo od sebe a že mě neviděli, i když odhadovali, že jsem nějakým způsobem odpovědný za výsledný chaos. Zbývajících pět nebo šest lidí tvrdilo, že si uvědomovali mou přítomnost a věděli, že pohybuji předměty, ale že nějaká složka jejich osobnosti se neustále snažila mě vymazat a oni museli jednat tak, *jako bych byl* neviditelný.

To je nesmírně zajímavý stav věcí. Vede k další otázce: existuje nějaký kvalitativní rozdíl mezi tím, co se dělo s lidmi, kteří věděli, že tam jsem, ale přesto se přinutili mě ignorovat, a co se dělo s těmi, kteří mě podle svých slov skutečně neviděli? V prvním případě se zdá, jako by subjekt měl instinktivní zájem uposlechnout mé příkazy, snad kvůli určité snaze přizpůsobit se a projevit se v souladu s očekáváním. Toto vysvětlení „poslušnosti“ je velmi důležité. Není to totéž jako vědomě „zfalšované“ chování, ale není to ani zvláštní produkt skutečného transu. Případy, kdy jsem zjevně vůbec nebyl vidět, svědčí o skutečné negativní halucinaci. Ale jak se vlastně dozvíme, že mě příslušníci poslední skupiny vůbec neviděli? Jen z jejich výpovědi. Dostali příležitost „přiznat se“, ale jejich odpověď si nepochybně můžeme vykládat jako další ochotu vyhovět. Jestliže se plně zapojíte do hry, při níž se skutečně pokoušíte přistoupit na to, že hypnotizér je neviditelný, a jestliže se vás později hypnotizér zeptá, co jste vnímali, lze

očekávat, že nastane jedna z následujících situací:

1. Subjekt se cítí trochu trapně při pomyslení, že by se měl přiznat, že neprožíval to, co se od něj čekalo, a proto raději trvá na tom, že to bylo skutečné.

2. Subjekt má i v každodenním životě tendenci přesvědčovat sám sebe o nejrůznějších věcech. I v tomto případě se přesvědčil, že všechno bylo skutečné. Je to pro něj příjemnější než pomyslení, že ze sebe dělal na pódiu šaška bez pořádného důvodu.

3. Subjekt se s nadšením poddal hypnotickému prožitku a bavilo ho být hvězdou večera. Nyní má příležitost zastínit ostatní a ukázat jim, že byl opravdu tím nejúspěšnějším účinkujícím večera: *skutečně* to prožíval, kdežto většina ostatních nikoli.

Hovoříme-li o poslušnosti nebo ne zcela upřímných svědectvích, vypadá to, že subjekty jednoduše předstírají, ale může to být trochu jinak. Existuje celá řada různých okolností, které mohou vysvětlit chování subjektu na pódiu (nebo v laboratoři). Předstírání může, ale nemusí být jejich součástí.

1. Za prvé, může nastat situace, kdy subjekt skutečně předstírá a hypnotizér ho k tomu nabádá. V mnoha komerčních nebo kabaretních vystoupeních nejde hypnotizérovi o nic jiného než o zábavné představení. Profesionál s klidem pošeptá účastníkovi, aby „spolupracoval“ a nepokazil představení. Paul McKenna vypráví pravdivý (alespoň doufám) příběh o úspěšném hypnotizérovi, který měl jednoho večera potíže se svými účinkujícími. Aby zachránil situaci, pošeptal mimo dosah mikrofonu nejvýraznějšímu chlapíkovi na pódiu: „Hrajte se mnou, a já vám po představení dám padesát liber.“ Subjekt se rozhodl sehrát svou roli kvůli penězům, začal ze sebe dělat na pódiu šaška a uposlechl každý hypnotizérův příkaz. Úžasně pozvedl celé představení. Po skončení výstupu ho hypnotizér poslal zpátky do hlediště. Jakmile se subjekt usadil mezi své přátele, hypnotizér předstíral, že ho znovu hypnotizuje. Luskal prsty a jeho dosavadní spojenec začal poslušně předstírat spánek. „Až se probudíte,“ pronesl hypnotizér na mikrofon, „budete věřit tomu, že vám dlužím padesát liber. Čím víc vás přátelé budou ujišťovat, že to není pravda, tím více budete trvat na tom, že vám skutečně dlužím peníze! A teď se probudte...“ Bezvadný příběh.

2. Subjekt předstírá, ale jen proto, že se stydí přerušit představení. Uprostřed představení, nebo je-li hypnotizér příliš autoritativní a

nepříjemný vůči těm, kteří „nepodlehnu“ jeho kouzlu, je velmi obtížné zvednout ruku a říct: „Poslyšte, víte co? Na mě to nepůsobí.“ Je to důsledek společenského tlaku a projevuje se poměrně často.

3. Subjekt se skutečně snaží prožívat sugesci jako skutečnost a napomáhá procesu tím, že se snaží „nepřekážet“ a „položít se do hry“. V konečném výsledku samozřejmě předstírá a hraje úlohu hodného subjektu, ale nakonec sám nebude vědět, jestli v hypnóze byl, nebo ne. Často si začne představovat, že byl pod vlivem hypnotizéra, protože se nechal zcela unést představením. Obvykle říká, že toho mohl „kdykoli nechat“. Popsaná situace nastává podle mého názoru velmi často.

4. Subjekt s radostí napomáhá procesu a účastní se sugesci. Je to typ člověka, který se snadno „zapomene“, chopí se příležitosti a pod záminkou hypnotizérského vystoupení se začne chovat ostudně. Situaci možná nahrává i to, že se jedná o afektovaného člověka, který má sklon bezpodmínečně přijímat všechno, co mu řeknou autority nebo lidé, k nimž si vytvořil silnou vazbu. Po představení je pro něj pohodlnější svádět své jednání na podivný stav, který nedokáže vysvětlit, a svalit všechno na hypnotizéra. Subjekt s velkou pravděpodobností věří, že hypnotizér je nadán zvláštními schopnostmi, proto je pro něj snadné učinit tento krok.

At' už je to s hypnózou jakkoli, je jistě možné vysvětlit ji obyčejnými termíny, aniž bychom se museli uchýlit k představě „zvláštního stavu“.

Je nepochybně obtížné vzdorovat pokynům autoritativního člověka. Pokud se podíváte na můj program *The Heist*, uvidíte rekonstrukci slavného experimentu Stanleje Milgrama ze 60. let. V původní i naší verzi experimentu* přichází pokusná osoba do laboratoře, kde se setkává s vědcem a člověkem středního věku, který je vědcovým společníkem a předstírá, že je další pokusnou osobou. Při zmanipulovaném losování si pokusné osoby vyberou roli „učitele“ nebo „žáka“; vědcův společník se stává „žákem“. Nic netušící učitel potom sleduje, jak na tělo domnělého žáka připevňují elektrody, jimiž bude dostávat elektrické šoky. Žák podle dohodnutého scénáře informuje vědce, že má jisté srdeční potíže. Učitele potom odvedou do jiné místnosti a posadí ho před děsivě vyhlížející přístroj, který je schopen ušedřovat šoky od neškodných 15 voltů až po smrtících 450 voltů, přičemž dávky se zvyšují po 15 voltech.

* Náš experiment se velmi podobal původnímu, jak jej v roce 1963 zaznamenala kamera. Použili jsme dokonce repliku Milgramova přístroje, která je dnes uložena v mé kanceláři v blízkosti všech mých cen.

Štítky pod jednotlivými tlačítky popisují účinky šoku od „Mírný šok“ přes „Nebezpečné: těžký šok“ až ke zlověstnému označení „XXX“. Učitel potom přes mikrofon klade žákovi otázky a každou nesprávnou odpověď má potrestat šokem. Každý další šok je o patnáct voltů silnější než předchozí.

Žák a vědcův spojenec v jedné osobě ve skutečnosti nedostává žádné elektrické šoky. Při některých verzích testu však v místnosti učitele znějí z reproduktorů nahrané výkřiky a žádosti o ukončení pokusu - dokud žák náhle nezmlkne a šoky nejvyšší intenzity jsou udělovány do hrozivého ticha ve vedlejší místnosti.

Milgramův experiment dobře zná každý student základního kurzu psychologie. Byl vytvořen s cílem zjistit, kolik lidí bude pokračovat v udělování elektrických šoků až do nepochybně smrtící intenzity *jen proto, že vědec trvá na tom, že experiment musí pokračovat*. Psychologové dostali za úkol předpovědět výsledek a odhadovali, že až ke smrtícím šokům bude pokračovat jedna desetina procenta pokusných osob. Opakovanými experimenty byl ale potvrzen překvapivý výsledek, a sice že 60 procent lidí zašlo až k uštědření smrtelného šoku. Třásli se, potili se a žehrali, ale přesto pokračovali.*

Ve srovnání s tím je pro autoritativního baviče nebo lékaře velmi jednoduché přimět lidi prostou žádostí, aby vykonávali neškodné činnosti.

ZDÁNlivĚ JEDINEČNÉ HYPNOTICKÉ JEVY

Jestliže pochopíme hypnotický zážitek na pódiu i mimo ně z hlediska naprosto obyčejných „motivačních prvků“ jako je soustředěná pozornost, hraní rolí, představitost, očekávání určité reakce, přizpůsobení se, poslušnost, víra v hypnotizéra, odezva na jeho charisma, uvolnění, vazba, sugesce a šeptaný příslib finanční odměny, usnadníme si cestu k pochopení tohoto jevu, aniž bychom se museli uchýlovat k nepravým transům a podobně. Možná vám ale není zcela jasné, jak se lidé mohou podrobit bolestivým operacím, zázračně zanechat kouření nebo pojídat cibule v domnění, že jsou to jablka - pokud hypnóza není zvláštním pozměněným stavem.

Na tuto otázku dokážou odpovědět klinické testy, při nichž jsou úspěšně hypnotizovaní lidé srovnáváni s nehypnotizovanými, ale jinak motivovanými lidmi. Badatelé zjišťují, zda mezi oběma skupinami respondentů existuje rozdíl ve schopnosti dosáhnout stejného jevu. Jestliže

nehypnotizovaná skupina dokáže splnit určité úkoly, potom je zřejmé, že jejich splnění s hypnózou nesouvisí a neexistuje důkaz o tom, že hypnóza je zvláštní stav. Srovnání hypnózy s jinými motivačními prvky (například pokud se subjekt dozví, že může úkol snadno splnit, když si dá doopravdy záležet) vede k výsledku, že hypnotizovaní a dobře motivovaní lidé jsou stejně úspěšní.

Mohu toto tvrzení doložit pamětihodným příkladem z vlastní zkušenosti. Při jedné zkoušce pořadu *The Heist* jsem se svým scénáristou Andy Nymanem vedl debatu právě na toto téma a narazili jsme na otázku pojídání cibule během představení.

* Experiment se brzy ocitl pod palbou kritiky teoretiků a psychologů, jejichž předpovědi byly mylné. Mnozí lidé, kteří o Milgramově experimentu něco vědí, jsou přesvědčeni, že pokusné osoby utrpěly v důsledky testu značné trauma a že někteří dokonce spáchali sebevraždu. To je naprosto nepravdivé. Po skončení pokusu dostali respondenti dotazníky - některé byly odeslány až po roce. Lítost nad svou účastí v experimentu vyjádřilo pouze jedno procento respondentů. Většina z nich byla svou účastí v experimentu fascinována a mnozí vyjadřovali svou připravenost zúčastnit se znovu, ať už v roli žáka nebo učitele. Pokus sice vyvolal zajímavé otázky o etice experimentování, ale jeho současná mizerná pověst je zcela nezasloužená. Při sledování filmového záznamu se každý může přesvědčit, jak citlivě se s účastníky zacházelo.

Velmi často mě kritizují za domnělou bezohlednost vůči lidem, kteří účinkují v mých pořadech. Pravda je ale taková, že tito lidé se skvěle baví a odnášejí si nesmírně pozitivní zážitek. Můj zájem o účinkující není v samotném pořadu patrný, protože by oslaboval jeho dramatický účinek nebo spád. Ve scéně *Zombie* jsem se například nejdříve pomocí důmyslně zinscenované situace, která nijak nenarušila jeho postavení naivního subjektu, ujistil, že zúčastněnému chlapíkovi nebude vadit chystaný proces a že je dostatečně odolný, aby zvládl všechno, co ho čeká. Při zpětném pohledu vidím, že by nebylo marné začlenit to do pořadu a ukázat tak, jak daleko jsme ochotní zajít.

Na druhé straně jsem zase poznal účastníky velmi známých televizních „reality show“, kteří se v důsledku svých zážitků zhroutili. Kamarádovi, který se jedné takové soutěže zúčastnil, řekl kameraman, že soutěž byla od samého začátku zmanipulovaná. Později se od jiného kamaráda z Telecomu dozvěděl, že produkční společnost koupila 80 000 hlasů, aby ovlivnila závěrečné hlasování diváků. Když k tomu připočteme, jak mizerně se kamarád cítil během soutěže, protože jemu i ostatním neustále nařizovali, jak se mají chovat, aby zapadli do „typu“, jemuž měli odpovídat, není divu, že účast v takovém „reality“ pořadu ho na několik týdnů hluboce rozrušila. To mi připadá nechutné.

Pro ty, kteří toto číslo neznají, na vysvětlenou dodávám, že „hypnotizovaný“ subjekt dostane cibuli a pokyn, že po probuzení bude přesvědčen, že v ruce drží lahodné jablko, a začne je s nadšením ukusovat. Je to odpudivý pohled a slouží jako důkaz síly hypnózy, přinejmenším na pódiu. Andy prohlásil: „Vsadím se, že ji taky dokážu sníst.“ Vyndal z lednice pořádně velkou cibuli. (Pro pódiová vystoupení se častěji používají větší cibule, a jak mnozí z vás vědí, větší cibule jsou méně štiplavé než malé.) Přinesl ji do obývacího pokoje a párkrát si beze slova pořádně ukousl. Kromě výrazného osvěžení dechu byl tento zábavný okamžik také důkazem (za předpokladu, že Andy nepostrádá vnímavost k chuti cibule), že toto číslo lze provádět i bez hypnózy. Stačilo jen použít vhodnou motivaci, v tomto případě touhu dokázat svou pravdu.

Jeden z našich předních odborníků na hypnózu Graham Wagstaff přezkoumal badatelské studie zaměřené na hypnózu a sám jich také mnoho vypracoval. Došel k přesvědčivému závěru, že je zbytečné považovat hypnózu za zvláštní stav odpovědný za kterýkoli ze zmíněných jevů. Jeho významná kniha *Hypnosis: Compliance and Belief* je snad konečnou, rozumnou a zajímavou odezvou na opar senzačnosti, který po staletí hypnózu obklopuje. Wagstaff prozkoumal povahu poddajnosti během hypnotického sezení i po jeho skončení, kdy subjekt popisuje své zkušenosti, a prozkoumal také podstatu opravdového přesvědčení subjektu, že byl hypnotizován.

Ale co skutky, které se vzpírají vysvětlení, pokud nepřistoupíme na to, že hypnóza je „zvláštní“ stav? Jen krátce se dotknu několika oblastí, o nichž byste se mohli domnívat, že zcela neodpovídají behaviorálnímu přístupu k tématu. Dobereme-li se k určitému poznání, uvědomíme si některé fascinující aspekty lidské přirozenosti.

CHIRURGIE BEZ BOLESTI

Hypnotická analgesie - ovládání bolesti prostřednictvím hypnózy - může být snad nejnázornější a nejdramatičtější ukázkou zdánlivé moci hypnotizéra. Pokusná osoba si propíchně jehlou hřbet ruky; žena porodí bez léků a bez zjevného stresu; pacient v bdělém stavu absolvuje chirurgický zákrok a sleduje prováděnou operaci. Takové věci nejsou jen nesmírně působivé, ale také natolik významné, až se divíme, proč se hypnóza v chirurgii nevyužívá častěji. Na to lze samozřejmě okamžitě odpovědět, že hypnózu lze využít pouze u lidí, kteří jsou vůči ní dostatečně vnímaví - byla

by tedy vhodná jen pro málo pacientů. Tento malý vzorek lidí by se možná překrýval se skupinou, která má i tak velmi dobrou schopnost snášet bolest.

Wagstaff ve své knize podotýká, že účinky hypnotické analgesie nelze oddělovat od prostých účinků uvolnění, víry a odvrácení pozornosti. Jestliže se člověk cítí pohodlně (někdy také díky své obeznámenosti s prostředím), je-li přesvědčen o tom, že proces nebude bolestivý, a je-li jeho pozornost odvedena jiným směrem, zaznamená mnohem méně bolesti, než kolik by prožíval v napjaté situaci, plný obav a s pozorností soustředěnou na bolest. Každý ví, že obavy bolest zhoršují a naopak placebo efekt ji zase zmírňuje. Této nanejvýše zajímavé problematice se budeme věnovat v další kapitole. Lze tedy tvrdit, že popsané metody jsou spolehlivě účinné, aniž bychom je museli vysvětlovat poddajnosti či poslušností subjektu, ale nejsou jedinečné a už vůbec ne hypnotické.

Při úvahách o chirurgických zákrocích ve stavu hypnózy si musíme uvědomit jednu velmi důležitou okolnost. Kůže je nejcitlivějším místem našeho těla, kdežto vnitřní orgány a tkáně jsou vůči bolesti málo vnímavé. Zatímco na tlaky a tahy uvnitř těla můžeme být citliví, při říznutí do vnitřních orgánů necítíme téměř nic. Při operaci lze tedy pomocí uvolnění a sugesce minimalizovat bolest spojenou s rozříznutím kůže a zbývající části operace jsou již takřka bezbolestné. Wagstaff se zmiňuje o odborném článku z roku 1974, kde se uvádí, že moderní chirurgové obvykle používají celkovou anestezii spolu s místním znecitlivěním nikoli proto, že by to bylo nezbytné, ale aby zmírnili pacientův strach a úzkost. To je překvapivá skutečnost. Pokud tuto znalost spojíme s faktem, že při „hypnotických“ operacích se velmi často používá místní znecitlivění kůže, představy o „zvláštním stavu“ i provozování „hypnotické chirurgie“ začínají být poněkud zbytečné.

HALUCINACE

Ve svých studentských dobách jsem viděl jednu pozoruhodnou ukázkou hypnózy. Spočívala v tom, že účastníci měli halucinační vidění obrovského slona, který vstoupil do sálu a na pódium. Nejprve ho všichni pohládili a popsali jeho vzhled. Potom se o něj měli opřít. Na hypnotizérův příkaz zvíře „zmizelo“ a účastníci vystoupení se skáceli na podlahu.

Jednou jsem zkusil něco podobného, když jsem mluvil se dvěma kulturními referenty na koleji v Bristolu. Jeden se jmenoval Gavin a zdálo se mi, že by mohl být vnímavý. Navrhl jsem, že s oběma referenty zkusíme

pár triků, abychom poznali, jestli bude moje vystoupení úspěšné. Můj první odhad byl správný; ukázalo se, že Gavin byl velice vnímavý vůči hypnóze. Posílil jsem jeho vnímavost několika přípravnými triky a potom jsem mu řekl, že půjdeme do jeho pokoje a jakmile otevře dveře, uvidí tam nosorožce. Gavin se probudil. Po chvíli tlachání navrhl, abychom zašli k němu do pokoje na šálek čaje. Všichni tři jsme vyšli požárním východem a kráčeli jsme béžově vymalovanými chodbami kolem nástěnek a telefonních automatů až ke dveřím Gavinova pokoje. (Nestydím se přiznat, že my dva jsme se culili jako malí kluci.) Gavin našel klíč a zdvořile nás pouštěl dovnitř jako první. „Ne, až po tobě,“ trval jsem na svém. Gavin se obrátil, aby vešel dovnitř.

Napůl vstoupil do pokoje, na chvíli ztuhl a potom rychle vycouval. Přibouchl dveře, aniž by nás nechal nahlédnout dovnitř. Podíval se na nás, a potom se mě zeptal, jestli se může v rychlosti poradit se svým kolegou. Ustoupil jsem stranou a Gavin zašeptal tomu druhému několik znepokojených slov. Kolegovi se podařilo zamaskovat smích a vyrazit ze sebe několik účastných a nevěřících výkřiků, aniž by se kamarádovi podíval do očí. Gavin se ho zřejmě ptal, co má dělat. Po chvíli mumlání se ke mně Gavinův kamarád obrátil se slovy: „Gavin má v pokoji nosorožce.“ Byl teď částečně odvrácený od kamaráda a po tváři se mu rozlil úsměv, kterým si vyloženě ulevil. Gavin vypadal trochu zahanbeně a otevřel dveře, aby mi ukázal svůj pokoj. Nahlédli jsme do místnosti. V pokoji samozřejmě nebylo nic jiného než předpisová úzká postel, oranžové záclony, oranžové křeslo s hromadou šatstva, otevřená skříň, popelník, čtyři knihy, filmový plakát, konvice na vodu a žonglérské míčky (v té době velmi oblíbené), ale zcela určitě tam nebyl žádný nosorožec. Lhal bych, kdybych tvrdil, že jsem na kratičkou chvíli nepocítil úlevu.

„Musíme ho odsud dostat,“ zaslechl jsem za sebou. „Proboří se podlahou. Zasraná práce.“ Gavin podle všeho uvažoval o svých vyhlídkách na zvolení předsedou studentského svazu a nehodlal dopustit, aby se mu do cesty postavil mohutný býložravec s rohem. Nápad na vypuzení nosorožce nebyl můj, ale zdálo se, že by to mohla být legrace. Vlastně jsme k tomu Gavina ponoukali.

Kdyby nás někdo viděl, jak jsme se všichni snažili protlačit naštěstí docela poslušného tlustokožce malými dveřmi, pomyslel by si, že vypadáme divně. Gavinův kolega tlačil zvíře zezadu, Gavin táhl a naváděl nosorožce zepředu. Já jsem pomáhal ze strany a smál jsem se s chlapíkem vzadu. Poplácávali jsme imaginární zvíře po tlusté kůži a pronášeli jsme sarkastická povzbuzení, jako třeba „Už leze,“ „Teď se kousíček posunul,“

nebo „Zkus trochu nahoru, Gavine.“ Ačkoli je to s ohledem na velikost nosorožce nelogické, nakonec jsme ho nějak protlačili dveřmi na chodbu, přestože se Gavin obával, že poškodíme dvevní zárubně. Zamířili jsme k východu z budovy. Gavin šlel obavami, že potkáme někoho, kdo spustí poplach nebo zavolá ochranku.

Už si nevzpomínám, jestli jsme šli i po schodišti, ale nakonec jsme skončili na parkovišti. Prošli jsme kolem několika lidí, kteří samozřejmě neviděli nic jiného než naši zvolna kráčející trojici s Gavinem o pár kroků před námi. Nikdy nezapomenu na to, jak Gavin pronášel uklidňující poznámky ke každému, kdo se na nás podíval. Říkal třeba: „Na nic se neptej! Všechno je v pořádku!“ nebo „Máme to pod kontrolou, nemusíš jančit.“ Občas pronesl jenom konejšivé „Já vím, já vím.“ a obracel oči v sloup. Dodnes je to jedna z mých nejživějších vzpomínek na studentská léta.

Odvedli jsme nosorožce do prostoru, kde za vysokou zdí stály kontejnery na odpadky a kde na nás nebylo vidět. Měl jsem pocit, že už jsme si užili dost legrace na Gavinův účet, zvláště když mým hlavním cílem bylo zajistit si sál pro představení. Navrhl jsem tedy, že nejlepší bude, když zvíře nechám zmizet. Gavin vypadal nedůvěřivě, ale ujistil jsem ho, že to bude fungovat. Jakmile jsem získal jeho souhlas a ubezpečil jsem ho, že se nikomu nic nestane a že veškeré škody budou okamžitě napraveny, natáhl jsem paže s otevřenými dlaněmi směrem ke zvířeti a zvolal jsem: „Nosorožce, zmiz!“ Vyčerpaný student se díval, jak se obrovské zvíře mění v hvězdný prach a mizí - nebo jak si to vlastně představoval. Pokročil dopředu, aby si důkladně prohlédl prázdné místo, na kterém ještě před chvílí stál tlustokožec. Užasl.

Nikdy se přesně nedozvíme, co Gavin *doopravdy* prožíval. Bylo to všechno skutečné? Viděl před sebou nosorožce stejně zřetelně jako já teď před sebou vidím monitor svého počítače nebo svou (zaslouženou) cenu Muž roku (v kategorii zábava) časopisu *Arena*? Předpokládám, že nic nepředstíral, protože v tomto případě snad neexistuje žádný motiv. Měl se rozhodnout, jestli si u mě objedná představení pro studenty, proto nebylo v jeho zájmu předstírat, že moje triky fungují, kdyby tomu tak nebylo. Potíž je v tom, že je velmi těžké tvrdit cokoli s určitostí. Mohli bychom říci, že Gavin měl možná pocit, že by *měl* hrát mou hru, protože jsem podle všeho byl „zkušený iluzionista“, ale v tomto případě by už zašel zbytečně daleko. Na druhou stranu skutečně vypadal, že věří tomu, že něco vidí. Jeho reakce ale nebyly vždycky takové, jaké bychom v podobné situaci očekávali. Ale kdo ví? V prvotním zděšení ho vůbec nenapadlo volat správu budovy, ale

snažil se dostat zvíře ven. Bylo to známkou toho, že vynalézavě a s plným emočním nasazením „hrál svou roli podle scénáře“? Kdybychom to chtěli zjistit přesně, nejspíš bychom ho museli znovu hypnotizovat, nechat ho ještě jednou prožít celou situaci a požádat ho, aby otevřeně popsal, co vidí - na rozdíl od toho, co sděloval svými slovy a chováním. Ale ani toto není zaručený způsob.

Když jsem jednou zkoušel různé možnosti, jak na pódiu využít neviditelnost, zjistil jsem, že kamarád Pete dobře reagoval na sugesci, že nevidí *sám sebe*. Byli jsme u toho jen my dva a Pete určitě nepocíťoval žádný tlak na spolupráci se mnou, jaký by možná cítil na pódiu. Podíval se dolů a neviděl svoje tělo. Říkal, že má pocit, jako by si prohlížel pokoj hledáčkem kamery. Zaujalo ho to. Třebaže neměl žádný zjevný důvod předstírat, že na něj působí moje metody, a neměl ani zapotřebí udělat na mě dojem, přesto se domnívám, že nechtěl plýtvat svým časem a podvědomě se mnou hrál hru, aby mi pomohl dospět k nějakým výsledkům. Myslím, že kdyby se to stalo mně a kdybych doopravdy neviděl svoje tělo a pozoroval svět jakoby hledáčkem kamery, připadalo by mi to nesmírně zvláštní a nadělal bych kolem toho více povyku. Těžko soudit, a kdybych se ho na to zeptal teď, nemohl bych se spolehnout na jeho vzpomínky.

Zatímco tato příhoda svědčí pouze o nápaditém hraní role, vzpomínám si také na opačný případ, který jsem zažil s jiným kamarádem Davem (skupinu svých nejbližších přátel omezují pouze na lidi s těmi nejnudnějšími anglosaskými jmény). Dave byl velmi vnímavý vůči hypnóze a nejlépe reagoval na mou neviditelnost. Neviděli jsme se asi rok nebo tak nějak, protože jsem byl v zahraničí. Když jsme se po mém návratu potkali, Dave mi vyprávěl, že jednoho dne procházel centrem Bristolu, když vtom ho uhodila do tváře mrkev. Létající mrkev nejspíš někdo vyhodil z okna, ale Dave byl na chvíli kupodivu přesvědčen, že jsem to udělal já ve své neviditelné podobě, protože byl zvyklý na mé občasné záškodnické kousky. Myslel si, že jsem se už vrátil z cest, že jsem ho zhypnotizoval, aby mě neviděl, a že si z něj tropím šašky. Tato příhoda zdánlivě svědčí proti teorii nápadité poslušnosti. Dalo by se z ní vyvodit, že jeho předchozí zkušenosti se sugesci neviditelnosti byly natolik přesvědčivé, že si s jednou z nich spojil tuto „skutečnou“ příhodu. Ale i v tomto případě je těžké tvrdit něco s určitostí. Myslel to vážně, když říkal, že se domníval, že jsem to já?

Hlavní otázka související s pozitivními i negativními halucinacemi je sémantická: když hypnotizovaný subjekt říká, že „vidí“ cílový obraz,

znamená to, že si jej živě představuje, nebo že jej skutečně vidí jako něco nerozeznatelného od skutečných a hmatatelných předmětů? Vůbec nepochybuji o tom, že při troše uvolněné koncentrace si dokážete živě představit, že před vámi stojí Jonathan Ross. Kdybyste se s trochou představivosti „vložili“ do situace, jistě byste kolem něj mohli obcházet a dokonce jej přimět, aby s vámi mluvil. Ale pokud nejste blázni, jistě tohoto domnělého Jonathana Rosse bez problémů odlišíte od *skutečného* Jonathana Rosse, kdyby náhodou hvězda v blýskavém obleku vkročila do vašeho pokoje a postavila se vedle vaší vyfantazírované verze. Jasně jako facka. Jestli vám to není jasné, zkuste to. Představte si *skutečného* Jonathana Rosse vedle toho prvního, a hned vám bude jasné, co mám na mysli.

Podstatou podobných halucinací se vědci zabývali při důkladnějším výzkumu, než je výše uvedený pokus s Rossem. Celkové výsledky shrnul Wagstaff ve své knize z roku 1981 slovy: „Máme velmi málo důkazů, že subjekty skutečně prožívají vsugerované halucinace. I když některé subjekty své halucinace skutečně prožívají, hypnotická sugesce je patrně zbytečná. Stejně účinné jsou motivační pokyny v bdělém stavu.“ Z textu není zcela jasné, zda mohou motivační pokyny vyvolat skutečné halucinace. Jistě jste už někdy hledali pero, které leželo přímo před vámi, ale přesto jste je neviděli (situace podobná negativní halucinaci), nebo jste viděli něco „špatně - viděli jste na ulici kamaráda a po chvíli jste si všimli, že je to cizí člověk. Představa každodenních „drobných“ halucinací tedy nemusí být tak cizí.

Jak lze testovat limity takových halucinací? Při zkoumání negativních halucinací použil jeden vědec optickou iluzi, kterou dnes už dobře známe: čáry umístěné určitým způsobem v blízkosti nějakého tvaru zdánlivě tento tvar deformují. Například horní strana čtverce vypadá delší a jedna čára vypadá delší než druhá, i když ve skutečnosti je čtverec zcela pravidelný a dvě čáry jsou skutečně stejně dlouhé. Vnímavé hypnotické subjekty dostaly příkaz, aby negativně halucinovaly doplňkové čáry. Vycházelo se z předpokladu, že pokud je doopravdy nevidí, čtverec se jim bude jevit nezakreslený a obě čáry budou vypadat stejně dlouhé. Je to dobrý předpoklad, ale co se stalo? Subjekty stále vnímaly deformovaný čtverec a stejně dlouhé čáry, přestože tvrdily, že doplňkové čáry nevidí. Experimenty zaměřené na „pozitivní“ halucinace využívaly jev zvaný paobraz. Když se člověk přibližně na dvacet vteřin zadívá na jasně červený obrazec a potom na bílou plochu, uvidí zelený paobraz stejného tvaru, jaký měl červený obrazec. Jiné barvy vyvolávají jinak zbarvené paobrazy.

Pokud jste se s tím nikdy nesetkali, měli byste si to vyzkoušet. Vznikly by z hypnoticky halucinovaných obrazců také paobrazy? Různé pokusy prokázaly, že lidé uváděli paobrazy, které *očekávali*: pokud jim experimentátor řekl, že červená barva vyvolá modrý paobraz, viděli modrou. Pokud subjekty o existenci paobrazů nevěděly, nehlásily vůbec žádné. V roce 1970 byl proveden jiný test na pozitivní halucinaci: pokud by subjekt úspěšně halucinoval zelený filtr, spatřil by světle zelené číslo na červeném pozadí. Žádný ze subjektů neměl halucinaci filtru a číslo neviděl. Spatřil je teprve tehdy, když experimentátor použil skutečný filtr.

Popsané experimenty jsou typické pro výzkum této oblasti. Nemohu se ale ubránit dojmu, že neustále opakují totéž a po nějaké době působí poněkud nemístně. Nijak mě nepřekvapuje, že subjekt nevidí paobraz halucinované barvy, stejně jako mě nepřekvapuje, že subjekt nelze zhypnotizovat, aby měl skutečné rentgenové vidění. Člověk má v sítnici tři typy barevných receptorů (čípky), které jsou odpovědné za vnímání modré, zelené a červené barvy. Pokud delší dobu hledíme na určitou barvu, příslušné čípky se unaví. Jakmile barva zmizí, informace z ostatních receptorů není vyvážená a my vidíme paobraz. Jinými slovy řečeno, jedná se o fyziologickou reakci na to, že člověk měl před očima *skutečný* předmět dané barvy. Domnívám se, že zde existuje samozřejmý a jasně patrný rozdíl mezi viděním skutečného předmětu a živou halucinací předmětu stejné barvy, i kdyby tato halucinace byla stejně přesvědčivá jako po požití halucinogenní drogy. Přestože nejsem lékař a nemám znalosti o psychedelických látkách, odhadoval bych, že první situace povede ke vzniku paobrazů a druhá nikoli.

Je důležité vědět, že halucinace nevyvolávají paobrazy a jiné hmatatelné důsledky, ale přesto je nutné podotknout, že právě popsané i mnohé další experimenty neodpovídají na zajímavější a delikátnější otázku, do jaké míry jsou viděné obrazy skutečné *pro subjekt*. Ponecháme-li stranou otázku poslušnosti, skutečně se zdá, že někteří lidé se svou představivostí nechají unést natolik, že jejich prožitky jsou daleko přesvědčivější, než kdyby pouze předstírali a tropili si šašky z přihlížejících nebo z hypnotizéra. Vzpomínám si také na případy, kdy mi subjekty řekly, že při některé příležitosti své chování „předstíraly“ a při jiné příležitosti se chovaly „opravdově“. V prvním ročníku na univerzitě jsem znal jednu dívku, která velmi dobře reagovala na mou hypnózu. Při vystoupení na pódiu s jiným hypnotizérem předvedla dokonalé představení, ale později mi řekla, že všechno předstírala. Neformální hypnóza se jí líbila, ale představení na pódiu jí připadalo hloupé a příliš rušivé. Znal jsem také jednoho chlapíka,

který byl v soukromí a ve společnosti kamarádů vynikajícím subjektem. Později se mi přiznal, že podváděl. Při jiné příležitosti jsem měl na pódiu stejného chlapíka a po představení mi s jistým překvapením a potěšením řekl, že nepodváděl. Pokud o svém zážitku mluvil upřímně, zdá se, že díky obecenstvu a atmosféře na pódiu se dokázal lépe „poddát“ situaci a výsledek byl zcela jiný.

Wagstaff se rovněž domnívá, že dalším příkladem poslušnosti je jev, kdy lidé zapomenou na určité věci, pokud k tomu v hypnóze dostanou příkaz. Je konec konců docela jednoduché přestat si pamatovat, co jsme v určité době dělali, pokud si to vědomě neuložíme do paměti. Wagstaff se domníval, že při klinických experimentech, kdy subjekty „úspěšně“ zapomněly určitou informaci, byl ve hře právě tento mechanismus. Je možné, že se jedná o další zavádějící jev. Vzpomínám si ale na jednu ženu, které jsem vsugeroval posthypnotickou amnézii. Jinými slovy řečeno, neměla si pamatovat, že byla zhypnotizována. Domníval jsem se, že tento typ sugesce po několika hodinách vyprchá. Proto jsem byl velmi překvapen, když mi tato žena o několik týdnů později řekla, že asi týden po našem setkání jí jednoho rána nečekaně a spontánně vytanula na mysl vzpomínka na naše sezení. Je to něco docela jiného, než když člověk dělá, „jako by“ zapomněl.

Všechny tyto anekdotické příběhy však nelze považovat za spolehlivý důkaz vůbec ničeho; jsou to jen zajímavé doplňky do diskuse. Měli bychom si také zapamatovat, že „poslušnost“ nemusí znamenat totéž co „úmyslná spolupráce“. Je to patrně směsice tlaku, snahy uspět a jistých očekávání na straně účastníka. Tyto okolnosti ve spojení se sugestibilní osobností postačí ke vzniku zdánlivě hypnotického chování a k tomu, aby subjekt dospěl k přesvědčení, že jednal jako stroj bez vlastní vůle. Nemáme jistotu vůbec v ničem. Nikdy se nedozvím, jestli Gavin skutečně viděl nosorožce, ale možná na tom ani nezáleží.

JAK HYPNOTIZOVAT

Nechejme nyní stranou otázku, co je to hypnóza, a pojdme se zaměřit na to, jak ji dělat.

NEBEZPEČÍ

Učil jsem se o hypnóze z příruček pro samouky i z vědeckých knih, ale všechny varovaly před riziky pódiové hypnózy. Asi jen málokdo z vás bude chtít používat hypnózu jako jevištní číslo, přesto však stojí za to seznámit se s případnými riziky, abyste měli představu o zodpovědném provádění hypnózy, kdybyste ji někdy přece jen chtěli vyzkoušet.

Kampaň proti zneužití hypnózy na jevišti byla založena poté, když se jistá mladá dívka zúčastnila hypnotizérského představení a několik hodin nato zemřela na epileptický záchvat. Samotná hypnóza sice nevyvolává smrtelné epileptické záchvaty, ale v tomto případě dívka během hypnózy na pódiu podlela sugesci, že dostala silný elektrický šok. Tento zážitek u ní spustil fobickou reakci a v jejím důsledku ještě téhož večera nastal epileptický záchvat. Soud neshledal vinu hypnotizéra, protože posuzoval hypnózu podle behaviorální definice, kterou jsem již uvedl, a neshledal žádnou příčinnou souvislost mezi hypnózou a epileptickým záchvatem. Dívčina rodina měla z pochopitelných důvodů dojem, že případ nebyl řešen s odpovídající vážností, a dodnes brojí proti tomu, co považují za potenciálně nebezpečnou formu zábavy.

Námítky proti případné vině hypnotizéra lze podepřít následujícím argumentem. Kdyby vás po návštěvě u břichomluvce rozbolela hlava nebo kdybyste cestou od něj měli autonehodu, asi byste neobviňovali břichomluvce. Kdybyste při autonehodě zahynuli, vaše rozrušená rodina by asi neusilovala o zákaz břichomluvectví. Mnozí kliničtí hypnotizéři a ti, kteří předvádějí hypnózu pro pobavení publika, jsou toho názoru, že hypnóza pouze čerpá ze schopnosti člověka hrát různé role a využívá jeho větší či menší ochotu ke spolupráci, proto ji nelze vinit z nečekaných událostí, které nastanou po představení.

Vzpomínám si na jednu příhodu, kterou jsem zažil před mnoha lety, když jsem vystupoval na plese studentů prvního ročníku bristolské univerzity. Bylo to v sále naší místní studentské unie a vystupoval jsem tam už několikrát. Pozval jsem na pódium několik dobrovolníků, když vtom jsem si všiml, že mezi nimi je jedna očividně značně opilá dívka. Opilí lidé jsou pro podobná vystoupení nevhodní, proto jsem ji požádal, aby se vrátila zpátky na své sedadlo, a pokračoval jsem ve vystoupení. Za několik hodin po představení jsem se potloukal po největší (a nejošklivější) budově studentské unie v Evropě a využíval jsem svou legitimaci pro VIP, když vtom se z amplionu ozvalo hlášení: „Prosíme hypnotizéra, aby se okamžitě dostavil do haly v přízemí.“ Poslušně jsem opustil taneční parket a spěchal

jsem dolů k recepci. Místní zdravotník mě přivedl doprostřed davu přihlížejících. Ležela tam dívka, kterou jsem předtím poslal zpátky do hlediště, a byla očividně v bezvědomí. „Řekli mi, že s vámi byla na pódiu,“ obrátil se ke mně jeden ze zdravotníků. Odpověděl jsem, že ano, ale že jsem ji nehypnotizoval. Přesto se domnívali, že bych měl zkusit probudit ji z toho, co považovali za hypnotický trans. Řekl jsem, že to zkusím, i když jsem věděl, že s jejím stavem nemám nic společného. Před očima asi stovky přihlížejících studentů jsem se snažil probudit ji z transu, jako by v nějakém byla, a samozřejmě se mi to nepodařilo. Potom přijela sanitka a dívku odvezla.

Po několika týdnech jsem se dozvěděl, že dívka ztratila vědomí v důsledku silné otravy alkoholem a že jí v nemocnici museli vypumpovat žaludek. Neměla daleko k smrti. Okamžitě jsem začal přemýšlet o tom, co by se stalo, kdyby *skutečně* zemřela. Věděl jsem, že by jejím rodičům řekli, že jsem ji zhypnotizoval a nedokázal jsem ji přivést zpátky k vědomí. Byl jsem mladý a žádná kvalifikace pro jevištní hypnotizéry neexistuje - to by byl nepochybně konec mé kariéry. Jenom proto, že se to děvče opilo. Jaksi se stalo, že už mě nikdy znovu nepozvali - dokonce ani na iluzionistické vystoupení.

Každý jevištní hypnotizér se musí vyrovnat s podobnými záležitostmi. Nikdy nebudeme vědět s jistotou, zda smrtelná nehoda, která stála u zrodu zmíněné kampaně, skutečně souvisela s hypnózou a zda ji zavinil hypnotizér. Přesto se ale domnívám, že otázka odpovědnosti je důležitá. Jevištní hypnotizéři se samozřejmě horlivě obhajují, že nejde o nic jiného než o zábavu a předstírání a že nemůže nastat žádná újma na zdraví. Nemyslím, že je to úplně pravda, i když do značné míry souhlasím s behaviorálním přístupem k chápání těchto vystoupení.

Problém vychází z podstaty představení. Předvádět hypnózu na jevišti bohužel vůbec není obtížné a pokoušejí se o to i lidé, kteří nemají smysl pro vkus ani odpovědnost. Pohled na kamaráda, který se v hospodě svléká v rytmu reprodukované hudby, nebo pohled na dospělého muže, který pláče jako malé dítě, protože si myslí, že právě viděl nejsmutnější film v životě, je možná neodolatelně směšný, ale tento nešťastný důraz na trapnost a pokleslý humor vzbuzuje jisté otázky. Za prvé, je velmi nepravděpodobné, že hypnotizér bude vnímavý vůči rozpakům, které pociťují účastníci vystoupení. Na konci představení je patrně rychle pošle pryč z pódia, aniž by se staral o to, zda se cítí dobře a jsou spokojení. Jestliže byl účinkující na pódiu nějakým způsobem ponížěn, má-li důvod pociťovat vůči hypnotizérovi odpor nebo pokud mu ve vzpomínce připadá vystoupení

nechutné, je naprosto pochopitelné, že si později může stěžovat na následky v podobě deprese nebo paranoie. Jestliže se účinkující snaží sledovat rychle se střídající hypnotizérové pokyny a připadá si jako zmatené a dezorientované lidské jo-jo, potom není divu, že ho rozbolí hlava nebo že po představení usne, zvláště když si předtím možná dal pár skleniček. Může se také stát, že některý z příkazů, které účinkující během vystoupení obdržel a poslušně jej vykonal před zvědavým publikem, v něm zanechal zneklidňující pocit. V jednom televizním dokumentu, který hledal argumenty pro hypnózu a proti ní, mluvila jedna žena o tom, jak během hypnózy na pódiu dostala příkaz, že má hledat svoje ňadra, protože je někde založila a teď je nemůže najít. Naléhavě a znepokojeně je začala hledat přesně podle zadaného příkazu a skutečně se položila do své role. Později mluvila o tom, jak pro ni bylo traumatické, když se snažila sdělit svou starost a znepokojení manželovi, ale zjistila, že manžel se jí směje spolu s ostatními diváky a vůbec jí nepomáhá. Zůstala sama s děsivým strachem, že musela podstoupit amputaci prsu a jejímu manželovi to přišlo k smíchu.

Ironické je, že je možné předvést nesmírně zábavnou ukázkou hypnózy i bez trapnosti a hrubosti. Ze své zkušenosti mohu potvrdit, že určitý pocit trapnosti oslabuje účinek představení - ale to samozřejmě závisí na publiku. Pro mě osobně je mučivé sedět mezi diváky, kteří říčí smíchem při pohledu na nějakého ubohého chlapíka na pódiu, který je očividně rozrušen kvůli nějaké vsugerované události. Protože tato otázka subjektivního vkusu je příliš těsně spjata s otázkou nepřijatelnosti nebezpečných scénářů, je pro mě obtížné objektivně posoudit, jaký by měl být nejlepší přístup k regulaci jevištní hypnózy. Zdá se mi ale nesprávné, aby argument „hypnóza není doopravdy“ zprostil hypnotizéra veškeré odpovědnosti za blaho účastníků představení. Kdyby hypnotizér dokázal říci divákům: „Jestli přijdete na jeviště, prosím vás, abyste spontánně spolupracovali,“ dalo by se tvrdit, že v tom případě by účinkující měli být odpovědní sami za sebe. S ohledem na to, že hypnotizér se chystá manipulovat, zastrašovat a nutit poněkud zranitelné lidi do čehokoli od obyčejné spolupráce až po skutečné prožívání toho, co jim vsugeruje, a dělá to způsobem, který pro ně může být velmi matoucí a zneklidňující, neměli bychom jen tak dospět k rozhodnutí, že může dát ruce pryč od jakékoli odpovědnosti a povinné opatrnosti.

Podle stejné logiky by snad bylo možné tvrdit, že kouzelník by měl být odpovědný za to, když účastník karetního triku vezme jeho kouzlo tak vážně, že po představení neusne a onemocní z toho. To by byl velmi neobvyklý případ a od rozumného člověka bychom takovou reakci

neočekávali. Pokud se však týká hypnózy, je pochopitelnější, že v případě neprofesionálního zacházení by účastník mohl z představení odejít rozrušený.

Použijeme-li při posuzování celé záležitosti zdravý rozum, můžeme tvrdit, že uvědomělému hypnotizérovi pomůže nabrat správný směr spíše citlivé zacházení s dobrovolníky než debaty o škodlivosti hypnózy. Pokud se rozhodnete pustit se do zodpovědného studia hypnózy, radím vám, abyste si plně uvědomili toto:

1. *Nepokoušejte se hypnotizovat nikoho, kdo je očividně rozrušený nebo trpí epilepsií.* Jste-li na pochybách, raději nehypnotizujte. Nehypnotizujte nikoho, kdo v minulosti trpěl duševní chorobou.

2. *Nezapojujte se do terapeutické činnosti, pokud k tomu nemáte odpovídající kvalifikaci.* Neměli by to dělat ani mnozí z těch, kteří kvalifikaci mají, proto se tomu vyhněte i vy.

3. *Zacházejte s hypnózou jako s jemným nástrojem, nepovazujte ji za něco dramatického nebo okázalého.* Nepouštějte se do teatrálních scén, dokud neumíte docílit toho, aby se s vámi lidé cítili pohodlně, a dokud skutečně nevíte, co přesně děláte.

4. *Všechno, co děláte, přispívá k hypnóze.* Představte si, že člověk je hypersenzitivní ke svému okolí. Pokud vy nebo ostatní lidé začnete v nečekané situaci vypadat neklidně (například jestliže se subjekt neprobudí, když už by měl), subjekt může také propadnout panice a nedokáže se probudit.

5. *Na závěr se vždy ujistěte, že subjekt je naprosto dokonale přesvědčen o tom, že už není pod vlivem hypnózy.* Na jeho přesvědčení záleží ze všeho nejvíce. Pokud odchází v domnění, že je ještě „napůl pod vlivem“, bude skutečně pod vlivem. Věnujte čas tomu, abyste své subjekty důkladně vyvedli z „transu“.

6. *Postupujte pomalu a zkoušejte hypnózu jen za prověřených podmínek.*

7. *Zpočátku zacházejte s hypnózou jako s relaxačním nástrojem, pomalu přejděte k behaviorálním sugescím.*

ŘEČ

Směrování a vedení

Hypnóza je založena zejména na *směrování* neboli vhodném

komentování pocitů subjektu a na *vedení* subjektu k novému žádoucímu chování. Zamyslete se například nad tím, jak rozdílně budete reagovat na následující prohlášení. Pomalu si každé z nich několikrát přečtete a všimněte si, jak na ně budete reagovat.

1. Chcete se poškrábat.

2. Sedíte, čtete tuto stránku a opravdu se soustředíte na text. Pokračujete ve čtení a čím víc se snažíte na to nemyslet, tím více si všímáte stále úpornějšího pocitu, že se chcete poškrábat.

První věta je nezastřeným příkazem, abyste se poškrábali, a vy se můžete rozhodnout, zda to uděláte nebo ne. Ve druhém příkladu je ale požadovaná činnost (poškrábání) spojena s činnostmi, které už děláte: *sedíte, čtete tento text, snažíte se neškrábat se*. Druhý příklad vám pronikl hlouběji pod kůži, je to tak? Najednou máte pocit, že vás svědí hned několik různých míst na těle. Všimněte si, že druhý příklad je mnohem přesvědčivější.

Nejjednodušší formou směřování a vedení (ještě pořád se škrábu) je formulace „když děláte X, chcete udělat také Y“. První chování, které jsme označili jako X, známe. Můžeme se zmínit o tom, jak náš subjekt sedí, na co se dívá nebo co mu běží hlavou. Žádoucí chování Y potom spojíme s chováním X, jako by tyto dvě činnosti byly jistým způsobem propojené. Někdy se hypnotizér zmíní o několika známých typech chování (X) a teprve potom pokradmu přejde k žádoucímu typu chování (Y):

Pohodlně sedíte a posloucháte moje slova. Máte zavřené oči a cítíte, jak vaše ruce spočívají na opěrkách křesla. Dýcháte klidně a pravidelně a zvuk mých slov vás uklidňuje. Chtěl bych, abyste se nechal ukolébat do klidného spánku.

Ve výše uvedené promluvě jsou skrytá dvě prohlášení, která mají subjekt vést žádoucím směrem. Nejnápadnější je samozřejmě formulace „Chtěl bych, abyste se nechal ukolébat do klidného spánku“, ale druhý příkaz je „zvuk mých slov vás uklidňuje“. V prvních dvou větách hypnotizér subjektu prostě sděluje to, co vidí a pozoruje. Potom ale nenápadně propojí své pozorování se slovy, která mají navodit žádoucí chování. Subjekt je vnímá jako něco, co je stejně samozřejmé jako popis jeho chování. Představte si, že před očima subjektu držíte volně visící hodinky:

Nasloucháte mému hlasu a díváte se na hodinky. Pozvolna se uvolňujete a sledujete hodinky, posloucháte můj hlas a najednou si všimnete, že máte těžká víčka. Správně - všimnete si, že vám padají víčka, posloucháte mě, uvolňujete se a zvolna zavíráte oči. Sedíte pohodlně v křesle, víčka máte stále těžší a těžší a máte chuť je zavřít úplně. Nebráníte se tomu, necháte je klesnout a zvolna usínáte...

V tomto případě víte jistě jedinou věc: pokud se subjekt dívá nahoru na jakýkoli visící předmět, unaví se mu oční svaly nebo ho začnou pálit oči a bude chtít mrknout. To je všechno. Pokud však ve své promluvě k subjektu spojíte představu mrkání s pohledem na hodinky a s usínáním, subjekt si brzy pomyslí: „Funguje to... *opravdu* mám těžká víčka... nejspíš usínám...“ a nechá se vést vašimi slovy. Přihlížejícím lidem se může zdát, že jste uspali subjekt svou hypnotickou mocí, ale vy si dobře uvědomujete, že jste jej pouze obratně přiměli k tomu, aby cítil to, co chcete. Nikoho k ničemu *nenutíte*. Považujte to spíše za svádění.

Směrování a vedení se používá při mnoha různých formách přesvědčování. Dobří učitelé a komunikátoři vědí, jak reagovat na nesprávné návrhy žáků nebo posluchačů. Většinou pronesou něco jako: „Ano, to je výborný nápad. Myslím, že je použitelný hlavně v xxxxx (zdůraznění pozitivního aspektu špatného nápadu). Myslím si *také*, že xxxxx (přechod k lepšímu nápadu, jako by byl přímým vyústěním nesprávného návrhu)...“ Člověk nemá pocit, že jeho názor nemá žádnou váhu, i když jeho nápad je ve skutečnosti bezcenný. Vedoucí diskuse ho obratně nasměruje a přivede k lepší myšlence a člověk dokonce může mít pocit, že je to jeho nápad. Dobří učitelé často používají tuto metodu: pokud žák odpoví nesprávně, chovají se tak, jako by dítě odhalilo ještě hlubší rovinu právě probírané otázky. Potom žáka navedou k žádoucí odpovědi, aniž by si připadal jako hlupák.

Hypnotizérské číslo probíhá většinou podle stejného scénáře. Hypnotizér často minimalizuje účinek nečekaných a rušivých zvuků tím, že se o nich zmíní (směrování) a potom řekne, že podpoří stav transu (vedení). „Zvonění telefonu vás ještě více uvolní“; „Zvuk sirény vás ukolébá k spánku...“ a podobně.

Návrh

Pomocí tohoto triku formulujeme pokyn pro subjekt do podoby návrhu,

který subjekt přijme. Je to stejná metoda, jakou použije chytrý rodič, když chce, aby jeho dítě šlo do postele v půl deváté. Dá mu na vybranou: „Dneska jsi byl moc hodný, tak si můžeš vybrat, jestli chceš jít spát v osm nebo v půl deváté.“ Dítě si samozřejmě spokojeně vybere druhou variantu. Příkaz „Dnes půjdeš spát v půl deváté“ by se patrně nesešel se stejným pochopením.

Ze stejného principu vycházejí také sugestivní či zavádějící otázky, které negativně ovlivňují spolehlivost průzkumů trhu i spolehlivost výpovědi očitých svědků při policejním výslechu. V klasickém pokusu mají studenti za úkol sledovat film, v němž došlo k autonehodě. Potom dostanou otázku: „Co myslíte, jakou rychlostí jelo auto, když míjelo stodolu?“ nebo „Jak rychle jelo to bílé sportovní auto, když narazilo do autobusu?“ Ve skutečnosti ve filmu nebyla žádná stodola a auto nebylo bílé. Ve svých odpovědích bude později mnoho studentů tvrdit, že si vzpomínají na bílé auto a stodolu.

Věta typu „posloucháte můj hlas a najednou si všimnete, že máte těžká víčka“ je v procesu hypnózy velmi užitečným návrhem. Předpokládá, že subjekt má těžká víčka, a ptá se, zda si toho již všiml. Zní to trochu jako starý reklamní slogan kukuřičných lupínek Kellog: „Zapomněli jste, jak jsou dobré?“ nebo jako otázka „Ještě pořád souložíš se svým psem?“ Obě věty se sice na něco ptají, ale předmět otázky je z hlediska samotného sdělení pouze okrajový. Tato metoda umožní hypnotizérovi navrhnout nějakou činnost, aniž by u subjektu vyvolal negativní odezvu. Hypnotizérova věta (v Ericksonově stylu): „Budete překvapen, do jak hlubokého transu se ponoříte“, nenápadně předpokládá, že subjekt *skutečně* upadá do transu (ať už je to cokoli). Může u něj navodit uvolnění a přivést ho k přesvědčení, že se noří do zvláštního stavu. „Sedíte pohodlně. Všimněte si, že vaše tělo je těžší a těžší...“ tato věta hezky kombinuje směřování, vedení a návrh (že tělo je těžší). Věta v této podobě je účinnější než prosté sdělení „vaše tělo je těžší“. Takové přímé příkazy se dnes používají snad jen v Hammerových hororových filmech.

Tón hlasu

Procvičujte mírný a uvolněný tón, který prohloubí „trans“. Drsný tón hlasu není tak účinný. Najděte obraty, které hladce sklouznou z jazyka, například „ukolébat ke spánku“, a dodejte jim zasněný tón. Opakujte je a při řeči buďte zcela uvolnění, aby se subjekt přirozeně uvolnil společně s vámi.

Využijte fantazii

Zapůsobte na všechny smysly svého subjektu a mluvíte o věcech, které by subjekt měl v „hypnotickém stavu“ vidět, cítit, hmatat nebo dokonce ochutnat. Chcete-li, aby si váš subjekt představil zahradu, vyvolejte v něm velmi živou představu. Mluvíte o trávě pod nohama, o zpěvu ptáků v korunách stromů, zmiňte se dokonce o vůni květin. Představa bude skutečná a silná teprve tehdy, bude-li jí subjekt vnímat všemi smysly. Dejte subjektu možnost zaplnit případné mezery v představě, ale současně dbejte na to, aby jeho představa nebyla v rozporu s vašimi potřebami. Jeho zahrada může být naprosto jiná než ta vaše. Vy si možná představujete, že zahradou protéká potůček, ale váš subjekt se třeba rozhodl vydat se do skutečné zahrady ze svého dětství, kde žádný potůček není. Taková nedopatření obvykle způsobí zmatek a vyvedou subjekt z transu.*

STRUKTURA

Považujte hypnózu za způsob, jak u člověka pomocí sugesce navodit stav hluboké relaxace. Lidé v tomto stavu vykazují různý stupeň sugestibility, který patrně souvisí s jejich vnímavostí a citlivostí v každodenním životě. Následující fáze hypnózy považujte za osnovu:

1. Příprava subjektu a navození fáze lehkého transu. Součástí může být i návrh, aby subjekt zavřel oči.
2. Prohloubení transu pomocí přirovnání - například sestup po schodišti.
3. Samotná hypnóza.
4. Plné probuzení subjektu.

Obsah třetího bodu závisí na tom, co vlastně děláte. Některý hypnotizér se třeba snaží navodit u subjektu takový stav, aby se subjekt později dokázal dokonale uvolnit a znovu upadnout do transu; jiný chce pomocí hypnózy přimět subjekt, aby zanechal kouření. Jevištní hypnotizér možná svému subjektu vsugeruje, aby po probuzení prováděl nějakou směšnou činnost.

* Nadále budu používat slovo „trans“, jako by se jednalo o skutečný stav transu. Tento výraz však pouze zkratkovitě označuje stav poslušnosti, do něhož subjekt upadne, když se řídí hypnotizérovými pokyny.

Poslední jmenovaný příklad se označuje jako *posthypnotická sugesce* a kvůli ní bychom měli do našeho seznamu přidat ještě pátý bod:

5. V závěru sezení se ujistěte, že subjekt již nepodléhá žádné sugesci a že již nereaguje na hypnózu.

Pokud se chcete naučit pracovat s hypnózou, navrhuji vám tento postup: Přečtěte si tuto kapitolu a vypracujte si postup, který si vyzkoušíte. Zjistěte, co na vás působí a co ne, protože je pravděpodobné, že stejné věci budou či nebudou působit i na druhé. Protože nechci být odpovědný za každého školáka, který si koupí tuto knihu a bude zkoušet hypnotizovat svoje spolužáky, neposkytnu vám podrobný návod, ale spíše jen vodítka, která můžete spojit dohromady a vyzkoušet je. V tuto chvíli tedy znáte pravidla i základní terminologii, a proto se můžeme podrobněji vrátit k jednotlivým fázím celého procesu.

Příprava subjektu

„Připravit“ subjekt znamená pohodlně ho usadit a navodit uvolněnou atmosféru. Není nutné používat tlumenou hudbu a sedět v neosvětlené místnosti, ale je dobré vyhýbat se ostrému světlu a hlučnému prostředí. Je-li to možné, vyvěste telefon, vypněte mobil a postarejte se, aby vás alespoň půl hodiny nikdo nerušil. Ideální je, když je váš subjekt otevřený vůči všem podnětům (nemusí „věřit“ na hypnózu) a není příliš nervózní, ale neměl by být ani přespříliš nadšený. Nezapomínejte, že ve skutečnosti u něj nebudete navozovat zvláštní psychický stav, i když budete mluvit tak, jako byste to dělali. Místo toho budete využívat jeho očekávání a víru. Budete-li hned zpočátku působit dojmem, že nejste přesvědčeni o jeho vhodnosti, je velmi pravděpodobné, že subjekt skutečně nebude dobře reagovat. Musíte se chovat sebejistě a klidně. Jednejte tak, jako byste hypnotizovali už stokrát, i když to třeba není pravda.

Navození lehkého transu

První metoda: Napětí a uvolnění

Toto je jednoduchá a přímá metoda zahájení hypnotizérského čísla. Účinkuje dobře v případech, kdy by sugesce „jeden na jednoho“ trvala

příliš dlouho. Požádejte subjekt, aby zavřel oči a napjal všechny svaly v těle. Řekněte mu, aby pravidelně a normálně dýchal, ale aby napjal svaly nohou, paží, ramenou, rukou i těla. Po chvíli ho požádejte, aby se uvolnil. Jakmile se uvolní, nastane v jeho těle jistá reakce, kterou lze předvídat. Subjekt začne mít pocit, že jeho tělo ztěžklo, a vy tohoto stavu využijete a nasměrujete jeho chování podle své potřeby. Řeknete například: „Vaše tělo ztěžklo, dýcháte pravidelně a uvolněně, sedíte pohodlně v křesle, slyšíte můj hlas a pomaloučku klidně usínáte.“

Druhá metoda: Zavřené oči

Druhou možností je požádat sedící subjekt, aby se zadíval směrem vzhůru na bod na stěně těsně u stropu. Zajistíte tím, aby jeho pohled směřoval nahoru, ale subjekt se přitom nebude cítit nepohodlně. Požádejte ho, aby se uvolnil. Tento klasický postup využívají mnozí terapeuti; někdy dokonce místo obyčejného bodu na stěně používají nějaký nápadný nebo zvláštní předmět.

Vyjděte ze skutečnosti, že subjekt sedí, dívá se na daný předmět nebo bod a naslouchá vašim slovům. Nasměrujte ho k žádoucímu chování. Použijte stejný způsob vyjadřování jako v příkladu s hodinkami. Víte, že subjekt po chvíli pocítí lehkou únavu očních svalů a bude chtít mrknout. Nebojte se poukázat na tuto skutečnost v hladkém toku svých sugestivních vyjádření a prezentujte ji jako začátek nebo první fázi transu. Subjekt se dívá na stěnu a poslouchá vaše slova a *současně* se dokonale uvolní a jeho tělem se rozlévá příjemná únava, *zároveň* mu ztěžknou víčka a *přitom* si uvědomuje, že by chtěl zavřít oči, a *jakmile* mrkne, pocítí uvolnění a ponoří se do příjemného transu...

Prohloubení transu

Nezapomínejte, že se nejedná o skutečný trans. Představa určitého zvláštního stavu a jeho prohloubení však vhodným způsobem zaujme fantazii subjektu. Jakmile tedy upozorujete, že subjekt do jisté míry ochabl, zavřel oči a zřetelně se uvolnil, musíte jeho ochablost znásobit.

Požádejte ho, aby si představil, že stojí na horním schodu vysokého schodiště. Každý krok po schodišti dolů mu přinese dokonalejší uvolnění a ponoření do hlubšího spánku. V tomto okamžiku byste měli předejít všem případným nedorozuměním, která by snad mohla nastat. Subjekt se nepromění v zombie a bude vnímat všechno, co mu řeknete. Pokud

očekává, že skutečně usne nebo že bude prožívat něco výjimečného, bude zklamán a bude se domnívat, že hypnóza nezabrala. Znovu zdůrazňuji, že pracujeme s vírou subjektu, který musí být *přesvědčen*, že skutečně upadá do transu a že všechno postupuje podle plánu. Proto je vhodné výslovně subjektu říci, že sice upadne do transu, ale stále bude slyšet vaše slova, bude jim rozumět a *bude si uvědomovat, že upadá do transu*. Touto větou subjektu zdůrazníte, že zůstane v bdělém stavu, a současně jeho bdělost soustředíte na žádoucí aspekty celého procesu.

Řekněte mu, že zatímco bude v duchu sestupovat po schodišti, budete počítat od jedné do desíti. Jakmile dojdete k desítce, bude stát u paty schodiště a bude dokonale uvolněný. Nechejte ho sestupovat dolů a komentujte všechno, co se děje. (Počítám do deseti a vy sestupujete dolů, pravidelně dýcháte a posloucháte, co vám říkám. Každý schod, každí číslo, každé slovo vás přivádí hlouběji...)

Samotná hypnóza

Nyní použijeme schodiště jako užitečné místo, odkud se subjekt může vydat kterýmukoli směrem. S touto představou můžete dále pracovat bez obav z případného nezdaru.

Řeknete subjektu, že u paty schodiště uvidí přímo před sebou dveře. Vysvětlíte mu, že dveře vedou ven do překrásné zahrady. Na toto dokonalé a idylické místo se bude moci kdykoli vrátit. Požádejte ho, aby uchoopil kliku dveří a otevřel je. Řekněte mu, aby vstoupil do zahrady, a okamžitě začněte popisovat všechno, co lze vnímat smysly. Současně ponechejte svému subjektu prostor, aby si doplnil vlastní detaily. Nemluvte o cestičkách nebo specifických prvcích zahrady. Pokud o nich přece jenom mluvíte, požádejte subjekt, aby si tyto věci představil a umístil do své pomyslné zahrady. Nezapomínejte mluvit o věcech, které lze vnímat hmatem, sluchem a čichem. Mluvte o tom, že na tvářích cítíte teplé sluneční paprsky, i o tom, že mírný vánek udržuje příjemnou teplotu. Zdůrazněte, že zahrada by měla být co nejpříjemnější místo, aby se tam subjekt v případě potřeby rád vracel.

Sugesce a práce s tělem

V tuto chvíli je vhodné ověřit si vnímavost subjektu, získat informace o jeho stavu a současně prohloubit jeho trans. Prohlásíte, že na příjemném místě v zahradě stojí pohodlné křeslo, a požádáte subjekt, aby se do něj

posadil. Potom mu řeknete, že má velmi těžkou pravou paži. Paže je tak těžká, až má dojem, že ji vůbec nedokáže zvednout z opěrky křesla. Požádáte subjekt, aby si představil, že nějaká síla drží jeho paži na opěrce. Potom mu řeknete, aby se pokusil paži zvednout, ale vyslovíte to způsobem, který *předem předpokládá* neúspěch. Jestliže například řeknete: „*Zkuste odlepit paži,*“ vytvoříte tím současně velmi silnou sugesci. Subjekt sice *zkouší* zvednout paži, ale ve vašem pokynu je obsažen předpoklad, že se mu to nepodaří; v mysli mu zní také chytře zvolené slovo *odlepit*.

V tuto chvíli nastane jedna ze tří možností: a) subjekt snadno zvedne ruku; b) snaží se ji zvednout, ale bez úspěchu; c) sedí nehybně, jako by se vůbec o nic nesnažil. Možnost b) naznačuje nejlepší typ subjektu a je současně nejzřetelnější známkou jeho vnímavosti. Pokud se subjekt ani nepohne, lze předpokládat, že je natolik uvolněný, že se ani nepokouší sebrat síly a splnit váš příkaz. Jestliže zvedne ruku, snad mu alespoň připadá těžká. I v tomto případě to prezentujte jako úspěch a řekněte: „Výborně - jistě jste si všiml, jak je vaše paže podivně těžká. Teď ji položte zpátky a dokonale se uvolněte. Cítíte, jak se propadáte do hlubšího transu...“ Víte, čeho tím dosáhnete? Připustíte jeho zmatek a napětí, kvůli kterému hypnóza tak docela nezafungovala, a nabídnete mu další možnost upadnout do hlubšího transu. Subjekt by to měl přijmout s úlevou a poddat se situaci, přestože v tuto chvíli už víte, že nepatří mezi nejvnímavější.

Pokud byla sugesce úspěšná a chcete pokročit o kousek dále, řekněte subjektu, že jeho levá paže je lehčí. Požádejte ho, aby si představil, že má k levému zápěstí přivázaný balónek naplněný heliem a že jeho paži opustila všechna přirozená tíha - *postupně* si začíná *uvědomovat*, jak je jeho paže lehká. Předpokládejte stále větší pocit lehkosti a mluvíte o tom, že paže je „lehčí a lehčí“. Vzbudíte v subjektu očekávání, že se paže sama od sebe vznesse do vzduchu. Pokud obratně smícháte své pokyny s konstatováním a popisem skutečných pocitů subjektu, můžete docílit velmi účinné sugesce. Protože jste nejprve navodili relaxaci a nyní pracujete proti přirozené tíži paže, může někdy chvíli trvat, než subjekt začne reagovat žádoucím způsobem. Za všech okolností musíte mluvit povzbudivě, proto si všimněte sebenepatrnějšího pohybu a rozvíjejte jej. Zdůrazňujte pocit lehkosti, s nímž se paže zvedne z opěrky křesla. Pokud se ruka lehce zachvěje, řekněte subjektu, že s příštím zachvěním se určitě vznesse nad opěrku. Vnukněte mu pocit, že všechno funguje - a ono to skutečně začne fungovat.

Jakmile subjekt zvedl paži dostatečně vysoko, dovolte mu spustit ji zase zpátky a přitom mu vsugerujte, že se ponoří ještě hlouběji do transu. Až ukončí levitaci paže, zmocní se ho taková úleva, že se skutečně výrazně

uvolní - lze to interpretovat jako „prohloubení“ transu. Pokud vidíte, že tato metoda je účinná, můžete ji použít jako počáteční fázi hypnózy. Já sám obvykle používám „levitaci paže“ na začátku vystoupení, protože se tím přesvědčím o vnímavosti subjektu a současně na něj zapůsobím přesvědčivým dojmem. Při prvním zvednutí paže má můj subjekt otevřené oči, potom ho nechám oči zavřít, položit paži na opěrku a upadnout do spánku. Jakmile se paže dá poprvé do pohybu, subjekt často reaguje smíchem a dává najevo překvapení, ale ve chvíli, kdy se jeho ruka ocitne před očima, působí už ospalým a omámeným dojmem. Zásobuji ho totiž setrvalým proudem pokynů, že „jakmile se ruka dotkne tváře, bude moci konečně zavřít oči a upadne do hlubokého a příjemného transu“ (je to působivý a vrstevnatý předpoklad, že subjekt má stále těžší a těžší víčka a že až s konečnou úlevou zavře oči, dostaví se hluboký trans). Ruka se pohybuje zdánlivě samovolně díky fascinujícímu jevu zvanému „ideomotorický pohyb“, o kterém jsem se již zmínil.

Když už jsme subjekt seznámili s představou zahrady, můžeme ho naučit s touto představou pracovat a používat ji podle potřeby. Vysvětlíme mu, že se může opakovaně vracet do stavu transu. Požádáme ho, aby si lehl do trávy a vybavil si všechny příjemné pocity a vjemy, které jsou s tím spojené. Řekneme mu, že v klidných a nerušených chvílích může zavřít oči a znovu si představit ono schodiště. Může po něm znovu sestoupit až ke dveřím, za nimiž je příjemná zahrada. Může do ní vstoupit a odpočívat v jejím příjemném prostředí. Může v ní načerpat novou energii, vyčistit si hlavu nebo dokonce usnout. Může ji vyhledat před důležitou zkouškou a v příjemném prostředí a v uvolněném stavu si může zopakovat nově získané znalosti. Znovu s ním projděte celý proces a ujistěte ho, že když bude tuto metodu používat sám, dokáže se bez problémů probudit a otevřít oči, kdykoli se mu zachce.

Nakonec nezapomeňte zdůraznit, že je důležité, aby tuto metodu zpočátku používal pravidelně. Pokud ji bude zanedbávat, bude mu návrat do zahrady dělat potíže.

Plné probuzení subjektu

V poslední fázi je nutno vyvést subjekt z transu a ujistit se, že je znovu v normálním stavu. Požádám subjekt, aby si představil, že vychází dveřmi a stoupá po schodech. Počítám přitom od deseti do nuly a tím ještě jednou upevním jeho představu, že později může znovu sestoupit po schodech a vejít do zahrady. Vysvětlíte subjektu, že při stoupaní po schodech ho

postupně opustí všechna malátnost a ospalost, ale že může otevřít oči teprve nahore na schodišti, až dopočítáte k nule. Ved'te ho pomalu vzhůru po schodišti a postupně začněte hovořit přirozenějším a hovornějším tónem. Požádejte subjekt, aby otevřel oči a aby byl ve zcela bdělém stavu.

V tuto chvíli se pokuste získat od subjektu zpětnou vazbu. Vnímá zahradu jako skutečnou? Jak vypadala? Zeptejte se, jak dlouho podle něj celá záležitost trvala. Dobrý subjekt se bude domnívat, že sezení zabralo mnohem méně času, než tomu bylo ve skutečnosti. Není neobvyklé, že subjekt vnímá hodinové sezení jako desetiminutové. Znovu zdůrazněte, jak je důležité pravidelně používat autohypnotické metody. Subjekt by je měl procvičovat tak dlouho, dokud naprosto lehce nevklouzne do hypnotického stavu.

POSTHYPNOTICKÁ SUGESCE

Jakmile vám všechny výše popsané postupy přejdou do krve, budete možná chtít vyzkoušet posthypnotickou sugesci. Nejdříve budete muset najít dobrý a vnímavý subjekt a budete ho muset zpracovat tak, aby rychle znovu upadl do transu. Budete ho potřebovat „uspat“ jen proto, abyste mu dali určité příkazy. Potom ho budete muset probudit, aby vaše příkazy vykonal.

Jen velmi malá část subjektů je natolik vnímavá, aby vykonávala prapodivné posthypnotické příkazy. Nepovažujte posthypnotickou sugesci za malé jevištní představení. Váš subjekt si bude patrně velmi dobře uvědomovat, že vykonává určité příkazy, proto k němu přistupujte velmi citlivě. Některé příkazy budou působivější než jiné. Energický subjekt bude možná spokojeně vykonávat příkazy, které od něj budou vyžadovat určitý pohyb, ale pokud nebudete pracovat s mimořádně extrovertním člověkem, nemůžete očekávat, že bude skákat kolem židle v domnění, že je horká jako žehlička.

Subjekt musí především velmi přesně vědět, že znovu upadne do spánku, když mu to nařídíte. Můžete mu to sdělit jako posthypnotický příkaz: „Jakmile lusknou prsty a řeknu vám, že máte spát, znovu upadnete do transu.“ Každé opakování této situace posílí vnímavost subjektu vůči vašim pokynům. Díky tomu můžete postupně vydávat stále náročnější příkazy. Stejně tak můžete subjektu říci, že se snadno může v plné bdělosti vynořit z transu, když budete počítat zpátky od deseti do nuly. Ujistěte se, že subjekt je pokaždé ve zcela bdělém stavu.

Jakmile popsané postupy bezpečně zvládnete a stanou se pro vás naprostou přirozeností, vyzkoušejte následující posthypnotickou sugesci: přimějte subjekt, aby zapomněl, jak se jmenuje. Všimněte si formulace příkazů a pokynů: zaměřte se na proces směřování a vedení, na opakování hlavního motivu sugescie, na popis jednání subjektu a na to, jak jeho jednání spojíte s běžnými životními zkušenostmi. Samotná slova nejsou kouzelná a lze je samozřejmě změnit, ale uvedený příklad je dobrou ukázkou toho, jak mohou být příkazy přesvědčivé. Navrhuji také, abyste tento postup vyzkoušeli v přítomnosti několika lidí, protože skupina působí určitým tlakem a zvyšuje tak ochotu subjektu splnit příkazy.

Až se probudíte, nebudete si pamatovat, jak se jmenujete. Čím více se budete snažit, abyste si vzpomněl, tím méně si budete pamatovat. Bude to stejné, jako když si na něco chcete vzpomenout a nemůžete; jako když máte něco na jazyku a čím víc se snažíte, tím více vám to uniká. Stejně jako někdy zapomenete nějakou melodii nebo jméno určitého člověka, nebudete si po probuzení pamatovat, jak se jmenujete. Až se vás zeptám, jak se jmenujete, nevzpomenete si na to, že ne? Čím víc se budete snažit, tím více budete zapomínat. Ve chvíli, kdy otevřete oči, se vám vytratí vzpomínka na vaše jméno.

Potom přivedete subjekt do bdělého stavu tím, že budete počítat od deseti do nuly. Zeptejte se ho, jak se jmenuje, ale mračte se u toho a mluvte tónem, kterým naznačíte, že si subjekt opravdu nemůže vzpomenout. Působte udiveným dojmem. Požádejte ho, aby si zkusil vzpomenout, ale zavřte přitom hlavou - navodíte tím jeho neúspěch. Mějte situaci pod kontrolou. Pokud se to nepodaří, nedělejte si starosti. Zkuste to při jiné příležitosti s jinými lidmi a uvidíte, jak budou reagovat.

Posthypnotické sugestivní příkazy zrušíte tak, že přesvědčíte subjekt, že příkazy byly zrušeny. Protože příkazy existují pouze díky jeho přesvědčení a vnímavosti na vaše slova, je mnohem snadnější je zrušit než vydat. Přesto je ale dobré v závěru subjekt ještě jednou hypnotizovat a říci mu, že po probuzení už nebude pod vlivem hypnózy, bude si pamatovat svoje jméno a nebude muset plnit žádné sugestivní příkazy.

Právě jste si přečetli velmi stručný úvod do základů hypnózy. Používejte jej opatrně a citlivě, postupem času pochopíte podstatu procesu. Já osobně ponechávám stranou pravidla formální hypnózy a využívám komunikační techniky, na nichž je podle mého názoru založena účinnost hypnózy. Při

představení využívám k dosažení svých cílů lidskou představivost a ochotu vyhovět. Dokážu ji využít poměrně dramatickým a rychlým způsobem. Přesto se však domnívám, že je nejlepší, když některé principy a zásady objeví člověk sám - potřebuje k tomu hluboký zájem a ochotu studovat a učit se. Poslední varování na závěr: Byl bych nesmírně ostražitý vůči velkému počtu takzvaných „kurzů hypnózy“, které si můžete koupit a stáhnout z internetu. Někteří jedinci, kteří takové kurzy prodávají, jsou naprosto nezodpovědní a trestuhodní - zejména ti, kteří k propagaci svého zboží používají moje jméno. V současné době najdete na internetu množství elektronických knih a podobných věcí, které údajně nabízejí a popisují moje metody. Není to pravda. Nevěřte jim a neutrácejte zbytečně svoje peníze.

NEUROLINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ

Každý, kdo se jen trochu zajímá o hypnózu, se dříve nebo později nevyhnutelně setká s neurolingvistickým programováním (NLP). Když jsem jako student začal číst knihy o hypnóze a začal jsem ji praktikovat, neurolingvistické programování mě nesmírně nadchlo - hlavně díky čtivému stylu a úžasnému obsahu knih, které napsali zakladatelé neurolingvistického programování Richard Bandler a John Grinder. Pro člověka, který postrádá skeptický přístup, jsou takové knihy docela návykovým čtením. Začal jsem využívat prvky neurolingvistického programování ve svých hypnotických vystoupeních a při amatérské terapii, kterou jsem tu a tam někomu nabízel, třeba při odnaučení kouření.

Asi po šesti letech důkladné znalosti metod a přístupů NLP jsem v okamžiku náhlého pomnutí smyslů dostal nápad, že bych se mohl naplno věnovat hypnoterapii. Měl jsem dojem, že bych si k tomu měl opatřit příslušnou kvalifikaci. Zapsal jsem se do kurzu NLP, který pořádal Richard Bandler a jeho spolupracovníci, a získal jsem kvalifikaci „praktického léčitele“. Samotný kurz poněkud paradoxně neposílil moje terapeutické ambice, ale spíše mě od kariéry terapeuta odradil. Dnes vím o mnoha lidech, kteří analyzují moje televizní vystoupení z hlediska principů NLP. Jiní lidé říkají, že o sobě neprávem prohlašuji, že při svých vystoupeních používám NLP (pravda je taková, že jsem nikdy nic podobného neřekl). A aby to všechno bylo ještě nepřehlednější, stalo se NLP v poslední době módní iluzionistickou metodou s pochybnými výsledky.

Vím, že v tuto chvíli už se netrpělivě ptáte: „Ale co to vlastně je?“

Nuže, moje chytré hlavičky, na takovou otázku vám nikdo přesně neodpoví. Opravdu, co to vlastně je? Popravdě řečeno, není to žádná Amerika. Výraz „neurolingvistické programování“ naznačuje, že záležitost nějak souvisí s jazykem a programováním mozku. Říká se ale, že si Bandler toto označení vymyslel ve chvíli, kdy se ho dopravní policista ptal na jeho profesi. Snad bychom se tedy nemuseli tolik starat o složitý název disciplíny. Pokud však přesto stojíte o složitou definici, mohu posloužit tou, kterou v současné době uvádí na svých internetových stránkách Richard Bandler: „Neurolingvistické programování™ (NLP™) je definováno jako studium struktury subjektivního prožitku a toho, co z něj lze odvodit; vychází z předpokladu, že každé chování má určitou strukturu.“

Je poctivé říci, že NLP je rozsáhlý školicí program zabývající se komunikací a osobní změnou. Vyučuje se v kurzech a seminářích a lze jej využít v obchodování a podnikání, ale slouží také jako terapeutický nástroj. NLP je jedním z řady podobných konceptů, ale patří mezi ty nejúspěšnější. Proslulý guru a autor svépomocných příruček Anthony Robbins tvrdí, že NLP změnilo jeho život a udělalo z něj jiného člověka. O neurolingvistickém programování se často říká, že je to „software pro mozek“ nebo uživatelská příručka, která člověku radí, jak vnímat svět co nejužitečnějším způsobem. V souvislosti s NLP se také často uvádí výraz, že „mapa není samotné území“. Znamená to, že svět vnímáme v závislosti na svých postojích a zkušenostech a naše vnímání světa není totéž co skutečný svět. Na tuto skutečnost bychom neměli zapomínat, když uvažujeme o svých postojích a přesvědčeních.

John Grinder (lingvista) a Richard Bandler (matematik) začali rozvíjet NLP v polovině 70. let. Zaměřili svou pozornost na způsob, jímž úspěšní terapeuti, například Erickson, dosahovali svých výsledků. Pátrali po strategiích nejúspěšnějších profesionálů v oboru a později i v dalších oborech, aby mohli tyto strategie předávat jiným, kteří chtěli dosáhnout podobných úspěchů. Časem vyvinuli model toho, jak mozek zpracovává řeč, a tvrdili, že se oba aspekty neustále vzájemně ovlivňují. Část naší mozkové činnosti (způsob, jímž si vykreslujeme okolní svět) se odráží v naší řeči. Zaměříme-li pozornost na způsob své řeči, můžeme zásadně ovlivnit podvědomé neurologické procesy svých posluchačů.

Přestože oba autoři studovali práci mnoha vrcholných představitelů různých oborů, při formulování svých myšlenek nepřihlíželi k práci neurologů. Jejich přístup byl poněkud pragmatičtější: začali sledovat určitý spolehlivý jev, a potom formulovali základní myšlenky a principy založené

na tom, co je *užitečné* nebo *co nejlépe funguje*, aniž by se snažili pochopit, proč nebo jak to funguje. Pragmatický přístup obou tvůrců je v současné době pokrytý nánosem hloupých a nadsazených teorií, nekonečně omílaných kurzů rozvoje osobnosti a nadšených kazatelů. Celá věc připomíná něco jako pyramidu, na jejímž vrcholku spokojeně sedí Bandler. (Zdá se, že Grinder zaujímá poněkud opatrnější postoj vůči tomu, co tvoří podstatu dobrého NLP, a staví se cynicky vůči novému vývoji.)

Viděl jsem Bandlera při práci a nepochybně vypadá tak pozoruhodně, jak jen může vypadat každý dobrý *showman*. Je nakažlivý a současně i charismatický a nepříjemný. Líbí se vám jeho svět a obdivujete jeho přístup, ale současně mu tak docela nevěříte. Není nijak těžké vybrat si několik lidí ze skupiny vnímavých a nadšených stoupenců a nechat je před diváky projít něčím, co vypadá jako působivá proměna. Je to jen kombinace obratného využití charismatu a umění uspořádat pozoruhodné představení. Bandler je v těchto oborech nepochybně vynikající, a proto je velmi těžké rozeznat, nakolik je skutečně výkonný a nakolik je skvělý, vynikající a okouzlující podvodník.

Neurolingvistické programování se vyznačuje jedním nesmírně přitažlivým aspektem. S velkou sebejistotou tvrdí, že procesem zvaným „modelování“ dokáže z kohokoli udělat génia. Přestože samotný Bandler se občas pozastavuje nad některými přehnanými tvrzeními svých následovníků, pronáší někdy velmi silná slova o tom, čeho lze prostřednictvím NLP dosáhnout. Dnes je jen jedním z hlasů velmi rozsáhlého odvětví. (A protože nic z oboru NLP není vytesáno do kamene a protože samotný Bandler je sice zajímavá, ale velmi kluzká ryba, když ho chcete přimět k přesnému vyjádření, zdá se být poctivé kritizovat některá tvrzení, neboť neexistují srozumitelné alternativy a dokonce ani žádný ústřední orgán, jemuž bychom se měli podříditi.) Pokud chceme „modelovat“, musíme nejprve zjistit podvědomé strategie člověka, jehož chceme napodobit. Docílíme toho pomocí jistých klíčových otázek, s jejichž pomocí zmapujeme každou fázi vnitřních procesů člověka, který nás zajímá. Jsou to věci, o nichž za běžných okolností člověk nepřemýšlí, a které si ujasní teprve s pomocí našich otázek. Jakmile získáme potřebné informace, pokusíme se uvažovat a cítit jako člověk, od kterého se chceme učit. Přebíráme jeho dovednosti, jako by byly naše.

Možná to zní trochu složitě, ale patrně se mnou budete souhlasit, že je dobré zajímat se o lidi, jichž si vážíme, a je užitečné hledat způsoby, jak se od nich učit. Některé z nás by asi nenapadlo přemýšlet o chování z tohoto úhlu pohledu, ale dává to smysl. Často se domníváme, že máme dost co

dělat s vlastními problémy, ale přesto se můžeme naučit mnoho nového, pokud si osvojíme nové a osvobozující typy chování. Problémy se objeví ve chvíli, kdy je NLP považováno za bezmála magický proces. Vzpomínám si na jistou studii, v níž jedna skupina respondentů „modelovala“ chování vynikajícího střelce a druhá skupina se učila střílet tradičními metodami. Obě skupiny měly na učení stejnou dobu a obě nakonec dosahovaly stejných střeleckých výsledků. Pokud jde o měřitelné a specifické dovednosti, není modelování žádným zázračným nástrojem. Vzpomínám si také, s jakým potěšením jsem sledoval jednoho stoupence NLP, který předváděl, jak se metodou „modelování“ naučil žonglovat. Když po dvanácté lovil barevný míček zpod gauče, bylo mi jasné, že se nenaučil žonglovat o nic lépe a rychleji, než kdyby zvolil tradiční metodu výuky.

Modelování je možná užitečnější v situacích, kdy si chceme osvojit méně „naučitelné“ (a méně měřitelné) dovednosti, například charisma nebo zvládání náročných úkolů. Je to samozřejmě mnohem suchopárnější představa modelování než ta, s níž NLP přitahuje pozornost svých stoupenců. Propagátoři NLP vzbuzují v člověku představu, že prostřednictvím magického a časově nenáročného procesu naprogramování mozku se z člověka může stát třeba Pavarotti nebo Einstein. Metoda NLP nepochybně nevznikala s tímto záměrem, ale v současné době je takto prezentována. Snad bychom měli být dokonce znepokojeni podobnými přehnanými tvrzeními, která se nikým nekontrolována nezodpovědně šíří mezi lidmi a ovlivňují jejich život i podnikání.

Nabízí se ještě jedna otázka. Copak se nemohu učit výše popsáním způsobem od druhých lidí, aniž bych hned mluvil o NLP? Copak I BEZ TOHO nenapodobujeme ostatní lidi a nenásledujeme své rádce a učitele? Odpověď samozřejmě zní „ano“. NLP nevymysleli jen Bandler a Grinder; tato metoda vychází z některých aspektů práce Junga, Freuda, Chomského a mnoha dalších terapeutů, jejichž prací se původci NLP inspirovali. V jádru NLP je jen málo opravdu jedinečných prvků, protože výchozím bodem metody je to, co již samo o sobě fungovalo dříve. Jedním z mnoha rozčilujících zvyků příznivců NLP je to, že za NLP považují všechno, co jen vzdáleně připomíná vědomé sledování vnitřních procesů člověka.

Někteří lidé se pokusili zjistit, zda při bližším ohledání obstojí či neobstojí některá měřitelná tvrzení NLP. Jeden soubor takových tvrzení se týká pojmu „primární vjemové systémy“ a „zrakové přístupové podněty“.

OČI VIDÍ (NĚKDY)

Podle teorie NLP vycházíme při úvahách o okolním světě z jednoho ze tří hlavních principů: svět vnímáme zrakem, sluchem nebo hmatem. Jestliže o něčem přemýšlíme, představíme si v duchu obraz, zvuky nebo hmatové vjemy související s daným předmětem nebo jevem. Někdy kombinujeme všechny tři možnosti. Představte si například, že vás někdo pozve do Royal Albert Hall na přednášku o Šmoulech. Bude vám trvat asi jednu vteřinu, než odpovíte „ano“, a během této vteřiny si možná za a) představíte Šmouly, za b) představíte Royal Albert Hall, za c) v duchu si představíte stručný výňatek přednášky nebo se uslyšíte, jak kladete jistou delikátní otázku o Šmoulince, na kterou jste se vždycky chtěli zeptat. A nato za d) prověříte své pocity ze všech až dosud uvedených úvah a zjistíte, že jsou příjemné.

Mnozí zastánci NLP říkají, že lidé mají přirozené dispozice vnímat svět přednostně určitým způsobem. Jinými slovy řečeno, někdo si spíše představuje obrazy a neslyší v duchu hlasy, jiný si zase přednostně vybavuje hmatové vjemy. U hudebního skladatele bychom například čekali, že bude primárně nastavený na sluchový vjemový systém, protože dává přednost světu zvuků. Někteří znalci NLP by k tomu patrně podotkli, že tato představa může být zavádějící a že je přesnější říci, že lidé střídavě využívají různé primární vjemové systémy. Náš hudební skladatel tedy může dávat přednost sluchovému typu vnímání, když uvažuje o hudbě, ale při nákupu oblečení se patrně řídí zrakem. Smíšené využívání vjemových systémů je pravděpodobnější, i když se tím představa primárního (a tedy snadno předvídatelného) vjemového systému stává nadbytečnou.

Proč na vjemovém systému záleží? Znalci NLP tvrdí, že pokud víme, jak lidé v určité chvíli vnímají okolní svět, můžeme s nimi navázat těsnější vztah a díky tomu je můžeme lépe ovlivnit. Představte si třeba, že si chcete koupit nový hi-fi přehrávač. Váš starý už dosloužil a vy si chcete pořídit něco modernějšího. Máte jistou představu o tom, jaký typ si chcete pořídit. Zajdete do obchodu a chcete vidět nějaké nové přístroje. Řeknou vám: „Nic takového neprodáváme, tady jste v prodejně zdravé výživy.“ Vydáte se tedy do obchodu s elektronikou a řeknete prodavači: „Hledám nějaký nový hi-fi přehrávač. Můžu se na nějaký podívat? Ve výloze máte nějaké, co vypadají dobře.“ Prodavač ví, který přístroj měl nejlepší recenze v odborných časopisech a který má nejlepší výkon ze všech. Řekne vám tedy název příslušného modelu. Zeptáte se ho, jak vypadá, a on vám řekne, že má skvělý zvuk. Mluví o typech reproduktorů, o zlatých konektorech a

technických údajích. Chcete přístroj vidět a prodavač si pořád vede svou. Mluví dál o kvalitě zvuku, ale vás to nijak nevzrušuje. Na jiné polici postřehnete dobře vypadající přístroj, který upoutá vaši pozornost. A co tento přehrávač? Prodavač říká, že nemá zdaleka tak dobrý zvuk, reproduktory mají jiné technické vlastnosti a zesilovač je vyloženě slabý. Jste zmatení a nevíte, co chcete. Odcházíte se slovy, že o tom budete ještě uvažovat.

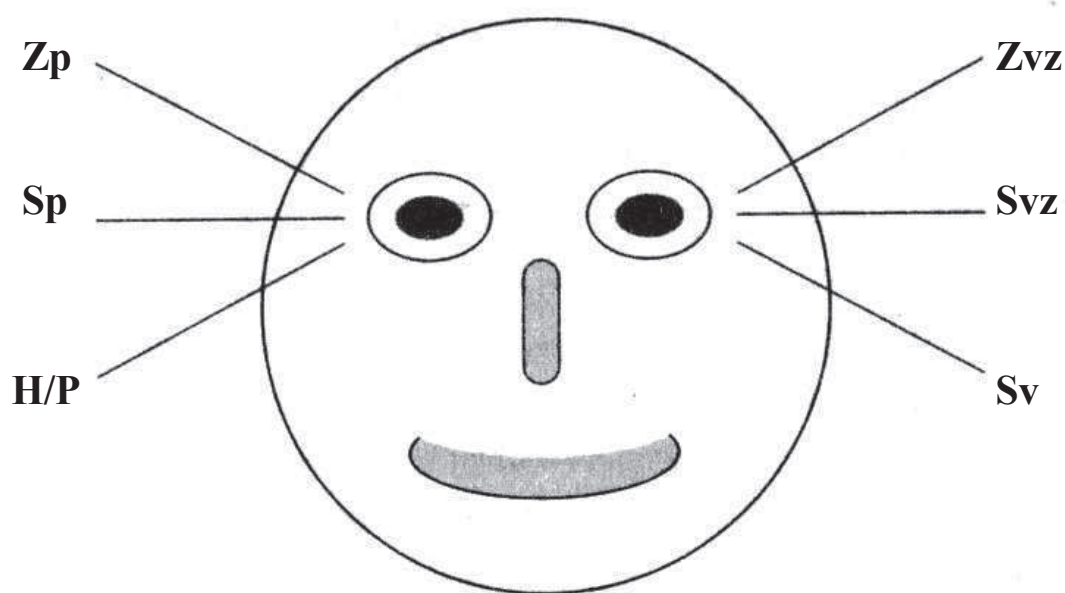
Člověk obeznámený s principy převládajících způsobů vnímání by se v takové situaci zachoval zcela jinak. Prodavač z našeho předchozího příkladu se při práci řídí převážně sluchem; pracuje v oboru už příliš dlouho na to, aby ho zajímal vzhled přístrojů. Snadno sluchem rozezná rozdíl mezi dobrým a skvělým přístrojem a chce se podělit o své nadšení. Vy ale chcete najít něco, co hlavně skvěle *vypadá*. Prodavač to mohl poznat už z vaší první věty. Použili jste mnoho slov z vizuální oblasti. Hledáte nový přehrávač. Chcete se na nějaký *podívat*. Ty přístroje ve výloze *vypadají* hezky. Prodavač však lpí na svém vjemovém systému a neudělá s vámi žádný obchod. Jste zmatení a zklamaní. Prodavač vás měl lépe poslouchat a ukázat vám nějaký výborně vyhlížející přístroj, který by pro vás byl po zvukové stránce *dost* dobrý, a vy byste odcházeli spokojení.

Velmi se zajímám o metody prodeje a jsem přesvědčen, že zákazník prodejci často řekne, jak by mu měl prodávat své zboží. Prodejci mají často přesně stanovený postup prodeje, který postrádá pružnost, a tím pádem neumožní zákazníkovi určit nejsnadnější cestu k uzavření obchodu. Zajímavé je, že stejné nedorozumění může nastat také v mezilidských vztazích. Nejde konec konců o nic jiného než o přítomnost či nepřítomnost těsné vazby. Manželka si například stěžuje, že jí manžel neříká dost často, že ji miluje. Manžel tomu nerozumí, protože své ženě nosí květiny a dárky častěji než všichni muži, které zná. Jednou z možných příčin této paradoxní situace může být skutečnost, že partneři při vyjadřování využívají různé primární vjemové systémy. Manželka potřebuje *slyšet* hezká slova více než *vidět* dárky a květiny, kdežto spíše vizuálně založený manžel se domnívá, že je důležitější „vidět důkaz“ náklonnosti. Velmi by pomohlo, kdyby to oba dokázali ocenit a kdyby jeden nebo oba dokázali změnit své chování, aniž by měli pocit, že s nimi ten druhý jedná nepoctivě. Není to snad velmi častá chyba? Kolik z nás si dá tu práci zjistit, jak naši lásku *vnímají* ti, které milujeme? Chováme se způsobem, který bychom ocenili *my sami*, ale partner to někdy cítí úplně jinak.*

Až dosud je všechno jasné. Z předchozího příkladu jasně vyplývá, že z našich slov lze soudit, jaký vjemový systém (vynechejme slovo primární)

používáme. NLP ve skutečnosti tvrdí, že výběr slov, jež používáme, se těsně váže k našemu způsobu vnímání. Člověk, který říká: „Je mi jasné, jak to myslíte,“ mluví doslovně. Sděluje vám, že si přesně dokáže představit, o čem mluvíte. Lidé řídicí se převážně sluchovými vjemy řeknou spíše: „To zní dobře.“ Člověk uvažující kinestetickým způsobem řekne, že z toho má dobrý pocit. Chcete-li tedy navázat těsnější vztah se svým protějškem, měli byste používat stejné slovní obraty. Začněte doslova „mluvit jejich jazykem“.

To všechno se sice může zdát do jisté míry přijatelné, ale přesto je nutné uvažovat o tom v jistých souvislostech. Blížíme se totiž k hranici, za níž leží magické území NLP a kde přichází ke slovu víra nebo důvěřivost. Příznivci NLP tvrdí, že převažující způsob vnímání určitého člověka lze rozpoznat podle pohybu jeho očí. Jestliže člověk hledá odpověď na položenou otázku, často bloudí pohledem. Může to být střelhitý pohled stranou nebo naopak dlouhý a zasněný pohled namířený do stropu nebo vzhůru k nebi. Směr pohledu vám prozradí, co se člověku honí hlavou. Teoretikové NLP vypracovali toto schéma:



* Toto je velmi důležité. Zjistěte od svých blízkých, z čeho čerpají pocit, že si jich vážíte, a potom se tak začněte chovat. Nebo se jich zeptejte, jak by si přáli, aby na ně lidé vzpomínali, až tu nebudou. Získáte tak dokonalou představu o tom, jak byste měli své blízké chápat. Až za nimi za několik měsíců přijdete a přesně volenými slovy jim vyjádříte svůj obdiv a náklonnost, získáte si jejich srdce. V žádném případě to není neupřímné - chcete se přece postarat o to, aby vaše upřímnost měla žádoucí dopad.

Schéma zobrazuje význam pohybů očí při pohledu na člověka stojícího proti pozorovateli. I ti nejnadšenější příznivci NLP připouštějí, že schéma neplatí bez výjimky pro každého, ale vyjadřuje spíše empirické pravidlo. Jsou však toho názoru, že každý člověk má určitý neměnný způsob, jímž se řídí. Zkratky mají tento význam:

- Zp - Zrakové představy
- Sp - Sluchové představy
- H/P - Hmatové a pocitové vjemy
- Zvz - Zrakové vzpomínky
- Svz - Sluchové vzpomínky
- Sv - Sluchové významové (vnitřní dialog)

Pohled přímo před sebe podle tohoto modelu svědčí o tom, že se odehrává zpracování „zrakových představ“ podnětů. Výraz „představa“ znamená, že zvuk nebo obraz nevychází ze vzpomínky, ale je spíše vykonstruovaný. Jestliže se tedy pokusíte vzpomenout si, jak přesně vypadal váš dětský pokoj (přestaňte na chvíli číst a odložte knihu stranou), měli byste zjistit, že váš pohled se stáčí stranou a vzhůru - patrně doleva, pokud je model správný (jedná se o zrakovou vzpomínku). Nyní si zkuste představit, jak by vypadal váš obývací pokoj, kdybyste jej nově vymalovali a zařídili jiným nábytkem. Podle našeho modelu by se váš pohled měl stočit na druhou stranu (zpracováváte zrakovou představu). Jestliže se nyní zaposloucháte do velmi slabého zvuku, který přichází zvenčí, měl by se váš pohled stočit stranou přibližně v úrovni uší. Zdá se, že je to spjato s přirozenou tendencí natočit hlavu stranou, abyste lépe slyšeli.

Možná to zní trochu nesrozumitelně, ale přesto je poctivé podotknout, že takové pohyby očí často zahlédneme při mnoha osobních rozhovorech. Jestliže se nějaké dívky zeptáte, zda by se chtěla seznámit s vašimi rodiči, a ona se nejdříve zadívá k zemi a teprve potom řekne „ano“, víte, že měla zpočátku nejisté pocity a kladla si otázku, zda o to má opravdu zájem. Pokud jste tak milí jako já, možná jí dokonce řeknete: „Jestli se ti to nelíbí, nemusíš chodit.“ Jestliže ale dívka na chvíli zvedne pohled a potom souhlasí, svědčí to o tom, že chvíli rozvažovala, ale nemá žádné rozporuplné pocity. Osobně se domnívám, že výše uvedené tvrzení sice vychází ze skutečného života, ale nejsem si jistý jeho spolehlivostí a užitečností. Mnohé závisí na tom, že pozorovatel hledá signály, které jsou v souladu s jeho původním očekáváním.

Hypotéza pohybu očí byla mnohokrát testována a její platnost nebyla

prokázána. Je však těžké zjistit, zda je to proto, že se hypotéza nezakládá na pravdě, nebo proto, že testy nebyly řádně provedeny. Zastánci NLP přirozeně svalují vinu na experimentátory. Testy obvykle probíhají takto: Pokusný subjekt neví, co je předmětem ověřování. Má odpovídat na řadu otázek, které podle experimentátorova názoru vyvolají zřetelný zrakový, sluchový nebo kinestetický proces. Experimentátor položí otázku, která by měla vyvolat zřetelnou kinestetickou odpověď: „Jaký by to byl pocit, kdybyste měl plavat v nudlích?“ Všimá si, kterým směrem se stočí respondentův pohled. Problém je v tom, že taková otázka může stejně dobře vyvolat vizuální reakci (subjekt si představí, jak plave v nudlích) nebo dokonce i sluchovou (subjekt si zopakuje otázku nahlas a rychle odpoví), což samozřejmě teoreticky vyvolá odlišný pohyb očí a teprve později se objeví očekávaný „kinestetický“ pohyb. Přestože po první rychlé reakci následuje „správný“ pohyb očí, pozorovatel to nemusí zaznamenat. Bez pečlivého prozkoumání podrobného protokolu je velmi těžké určit hodnověrnost a spolehlivost takových experimentů. Jestliže se s takovými obtížemi setkávají pozorovatelé, kteří usilují o objektivitu, lze snadno dojít k závěru, že na pozorování předpojatých zastánců NLP se rozhodně nelze spolehnout. Osobně se domnívám, že kdyby pohyby očí byly tak spolehlivé, jak tvrdí stoupenci NLP, měli bychom v testech mnohem více pozitivních výsledků.

Na druhou stranu je pravda, že někteří lidé s poměrně značnou spolehlivostí pohybují očima podle právě popsaného schématu, a proto nejspíš stojí za to uložit si uvedené schéma do paměti. Příznivci mého televizního pořadu *The Heist* by se měli znovu podívat na tu část, kdy se účastníci rozpomínají na seznam slov, který se naučili na semináři. Naučil jsem je používat vazebný systém, podle nějž si připomínají posloupnost slov pomocí velmi bizarních představ. Při vzpomínání na jednotlivé představy se chovají více méně podle modelu NLP. Je to téměř učebnicová ukázka.

Badatelé rovněž zjišťovali, zda se opravdu cítíme lépe ve společnosti lidí, kteří vnímají okolní svět podle stejného vjemového systému jako my. Ani v tomto případě se nepodařilo prokázat, že taková shoda přispívá k těsnějšímu vztahu, důvěryhodnosti člověka nebo úspěchu jednání. Jeden badatel dokonce zjistil, že terapeut, který přizpůsobil svůj projev projevu klientů, byl považován za *méně* důvěryhodného a výkonného. Bez přesné znalosti postupu a metodiky testování je obtížné odhadnout, do jaké míry byly vyloučeny jiné faktory, které rovněž mohou ovlivnit výsledek testů. Se stejnými obtížemi se setkáváme prakticky při každém výzkumu těchto

poněkud delikátních aspektů mezilidských vztahů.

Přesto bychom se však neměli domnívat, že není třeba důkladně zkoumat tvrzení zastánců NLP. Podobných výzkumů by se patrně měli účastnit teoretikové NLP a badatelé, kteří vytvoří takové experimentální postupy, jaké uspokojí všechny účastníky experimentů. NLP bychom měli brát vážně už jen proto, že je to velký byznys, i když se nikdy nejednalo o „posun paradigmatu“, jak jej vnímali Bandler a Grinder. Kurz, jehož jsem se účastnil, byl určen pro velký počet účastníků (asi čtyři sta lidí) a odehrával se převážně v nadšené atmosféře. V mnohém mi připomínal setkání letničních křesťanů, jichž jsem se účastnil před několika lety. Přestože jsem si celý kurz užíval a nakonec jsem mu přišel na chuť, podobnost s církví mě občas zneklidňovala. Při obou příležitostech jsem se setkal s jednou manipulativní metodou, a sice s přístupem „pojdme se zasmát sami sobě“. Guruové NLP nebo charismatičtí církevní vůdcové se někdy postavili na pódium a povzbuzovali své ovečky ke smíchu, zatímco sami parodovali některé výstřelky ze svého vlastního prostředí. Všichni se rozesmáli a v salvách smíchu vzaly za své veškeré zbytky rozumného skepticismu i případného nesouhlasu. Jiné kurzy NLP se možná vyhýbají humbuku a teatrálnosti, ale dopouštějí se opačné chyby přílišného zabřednutí do metodiky. Richard Bandler i Anthony Robbins prezentují svůj produkt převážně jako postoj a používají horlivý a nadšený tón, aby v posluchačích vyvolali emoce a vnímavost. Tímto postupem dosáhnou toho, že jejich sdělení zasáhne posluchače plnou silou a ti si budou chtít koupit i další kurz.

V 5. století př. n. l. putovali po Řecku sofisté, kteří si vydělávali na živobytí poskytováním rad, jež vedly k politickým úspěchům. Dávali přednášky a přijímali žáky, od kterých si nechávali platit tučné honoráře. Učili mladé politiky, jak přesvědčit dav, aby sdílel žádoucí názor. Sofisté se chvástali, že dokážou člověka přesvědčit, že černá je bílá a že dokážou uspokojivě odpovědět na otázku, o které nikdo nic neví. Obratně žonglovali se slovy a používali košaté metafory, aby zmátli a uchvátili své oponenty; hledání pravdy je nezajímalo. Napodobovali úspěch a chytrost a reagovali tím na lidskou touhu uspět bez vynaložení úsilí a bez namáhavého získávání znalostí. Není to nic nového pod sluncem.

V závěru kurzu, který trval jen čtyři dny, jsem dostal diplom „praktického znalce“. Nemusel jsem složit žádnou zkoušku, nemusel jsem si svou kvalifikaci nijak „zasloužit“. Hlavním cílem kurzu bylo převážně navodit u posluchačů odhodlání změnit sebe i ostatní k lepšímu, a jakýkoli formální test nebo přezkoušení by tedy působilo neuspokojivě

suchopárným dojmem. Po čtyřdenním školení vedeném v nadšeně horlivém tónu byly tedy do světa vypuštěny čtyři stovky účastníků, z nichž někteří byli zjevně nevyrovnaní nebo žili v sebeklamu. Mohli si otevřít terapeutickou praxi a pod zástavou NLP léčit zlomené a rozvrácené lidi. Řekli nám, že po roce bychom měli znovu kontaktovat organizaci a sdělit jejím pracovníkům, proč si chceme nechat prodloužit svou licenci. Pokud budeme užívat principy NLP tvůrčím způsobem, vydají nám další osvědčení pro druhý rok praxe. Protože několik dní strávených ve společnosti stovek rádooby neurolingvistů mě dokonale odradilo od úmyslu věnovat se tomuto oboru, neuvažoval jsem o tom, že budu tuto organizaci někdy kontaktovat. Přibližně po roce jsem však dostal dopis s připomínkou, že jim mám zatelefonovat, abychom spolu probrali moje nové osvědčení. Ignoroval jsem je, ale zanedlouho jsem dostal další dopis se sdělením, že mi velmi rádi pošlou nové osvědčení, pokud se jim ozvu. Byla mi podezřelá lehkost, s níž tak spokojeně a na potkání rozdávali svá osvědčení. Na jejich připomínku jsem nijak nereagoval. O několik dní později jsem ve své poštovní schránce našel nové a nevyžádané osvědčení, které mě opravňovalo k dalšímu roku provozování praxe.

NÁSTROJE OSOBNÍ ZMĚNY

CÍLENÁ VAZBA

Musím vám říci, že jsem se vyhnul možnosti napsat „svépomocnou příručku“. Této variantě dával přednost první nakladatel, který o mou knihu projevil zájem. Při té představě se mi rozklepala kolena. Ne že by některé takové příručky nebyly zábavné, ale upřímně řečeno - dovedete si to představit? Svépomocná příručka. Už jenom ta představa. Ne. Zavřete pusu.

V této části se však přesto budu zabývat některými postupy nebo metodami, které vám snad mohou být k užitku. Některé z nich vypadají, jako by vypadly z příručky NLP. Jak už jsem jednou naznačil, když z metod NLP odstraníme široké úsměvy, nepříčetné účastníky výcvikových kurzů, pochybné nadpřirozené bytosti, směšně dotěrné obchodníky a neuskutečnitelná prohlášení některých zastánců NLP na všech úrovních, zbude nám několik docela rozumných nástrojů a metod, s nimiž stojí za to se seznámit, pokud se ovšem nestanete Horlivým Stoupencem. Vzpomínám

si na jeden rozhovor s jistým hypnotizérem uveřejněný v 90. letech v časopise *Observer*. V průběhu rozhovoru si novinář najednou všiml, že se děje něco zvláštního. Brzy si uvědomil, že jeho protějšek napodobuje všechny jeho pohyby. Zbývající část článku se zabývala tím, jak podivně a nepřírozeně zpovídaný hypnotizér působil. Novinář neustále měnil polohu nohou a pohyboval rukama, jen aby se přesvědčil, že ho hypnotizér okamžitě napodobí. Hypnotizér využíval klasickou metodu NLP (odrážení a napodobování postojů). Stejně jako tolik jiných klasických metod NLP i tato zklamala, protože byla nakonec proměněna v „technický postup“.

Lidé, kteří spolu dobře vycházejí, většinou podvědomě navážíu těsný vztah. Napodobují vzájemně svou řeč těla, aniž by si to uvědomovali. Vzpomeňte na všechny manželské páry, které sedávají naproti sobě u stolů v restauracích v zrcadlově obrácených pozicích. Patrně znáte sílu tohoto jevu, pokud jste někdy dlouho do noci rozprávěli s kamarádem a najednou se jeden z vás přesunul z křesla na podlahu. Neuplyne dlouhá doba a druhý člověk se také usadí na koberci, aby nenarušil vzájemnou vazbu. Ze stejného důvodu máme takový zvláštní pocit (byť se o něm nikdy nezmíníme), když se druhý člověk chystá zvednout a odejít. Najednou je něco ve vzduchu, je to okamžik nebo nějaký posun, a vy najednou víte, že se váš protějšek chystá říci, že „by se měl zvednout“. Pokud se nezvedne, začnete mít pocit, že zbytečně protahuje návštěvu. Navázali jste spolu natolik těsný vztah, že návštěvník se řídí stejnými motivy a úvahami a vycítí přirozený konec návštěvy stejně jako vy. Pokud se nezávisle na vás rozhodl, že je na čase odejít, přirozeně přeruší vzniklou vazbu, několika podvědomými pohyby naznačí konec setkání a rozhovor se začne ubírat ke konci.

Výzkumy zaměřené na studium vazby prokázaly existenci úžasné škály napodobovaného chování, které daleko přesahuje hranice obyčejné řeči těla. Lidé, kteří navázali vzájemnou vazbu, dýchají ve stejném rytmu, mají stejný výraz tváře, mrkají stejnou rychlostí a používají podobné vyjadřovací prostředky. Tyto projevy jsou důsledkem vazby, ale otázka zní, zda samotné vnější projevy mohou automaticky a samy o sobě vytvořit vazbu. NLP se svou zálibou v napodobování se zaměřuje na tyto vedlejší produkty vazby a učí své studenty, aby je uvědoměle používali. Účastníci kurzů procvičují „kalibraci“ rytmu dýchání a držení těla, učí se napodobovat vyjadřování druhých lidí. Také jsem se účastnil takových cvičení a měl jsem stejné pocity jako zmíněný novinář z *Observeru*. Člověk napodobující každý můj pohyb na mě rozhodně nepůsobí uklidňujícím dojmem, ale vypadá spíš podlézavě nebo dokonce mentálně zaostale.

Chování druhého člověka lze odrážet i méně nápadným způsobem, ale myšlenka, že zrcadlením svého protějšku budete působit jako důvěryhodný a sympatický člověk, je očividně hloupá. Mnozí lidé se naučí těmto trikům a používají je jako náhražku skutečného charismatu. Na první pohled je patrné, že tomu něco chybí. Novinář z *Observeru* dělal rozhovor s člověkem, který vyučoval popsané techniky, používal je a dosahoval přesně opačného účinku, než jaký zamýšlel. Působil nepřírozeně a divně.

Stoupenec NLP by se patrně mému příkladu s rozhovorem vysmál a řekl by, že hypnotizér používal techniku odrážení dogmaticky jako naučený postup a že ji dostatečně nevstřebal. Toto často zaznívá na obranu proti námitkám, že NLP dělá ze všeho magickou „techniku“, která samozřejmě nepůsobí naprosto přesvědčivě. Někteří (nepochybně osvětenější) stoupenci NLP tvrdí, že popsané metody nelze považovat za dogma, člověk je musí vstřebat a přeměnit je v obecně platný a použitelný postoj. To může být pravda, ale kde potom zůstává myšlenka naučitelných dovedností? Jestliže člověk strnule uplatňující naučené metody působí nepřírozeným dojmem, začne být celý koncept modelování a napodobování zbytečný.

Máte-li dost důvtipu, abyste našli přirozenou rovnováhu, můžete využít přirozenou moc procesu odrážení. Představte si například, že sedíte u stolu a chcete zaujmout někoho, kdo sedí poblíž u stejného nebo u vedlejšího stolu. Tato metoda je nejlépe použitelná, když lidé sedí; jestliže přecházejí z místa na místo, je to obtížnější. Zkoušel jsem si tuto techniku v restauracích, protože často chodívám sám na oběd nebo na večeři; tu a tam jsem ji použil i na večírku, pokud mě zaujal někdo, kdo seděl oproti a s kým jsem nemohl mluvit. Používal jsem tento postup také při přednáškách na právnické fakultě, když se mi přednášející zdál trochu nudný a když jsem chtěl vzbudit jeho zájem a udržet tak svou pozornost.

Jde o to, jak nenápadně, neustále a vzdáleně napodobovat jednání vybrané osoby tak, aby měla neurčitý pocit (budu o ní mluvit v ženském rodě, i když tato hra nemusí být součástí svádění), že je mezi vámi nějaký vztah. Nemluvíte s ní a ani se na ni nedíváte, sledujete ji jenom koutkem oka. Díky tomu se můžete tu a tam zachovat docela troufale. Pokud jste na večírku, usrkněte ze své skleničky pokaždé, když pije i ona. Co nejvíce napodobujte její pohyby: když se opře zády o opěradlo židle, udělejte totéž; když si položí ruce na temeno, udělejte to také; když se posune, posuňte se i vy. Přesné napodobování může být někdy až moc nápadné, jak si všiml novinář z *Observeru*, proto když váš člověk zabubnuje prsty o desku stolu, udělejte rukou jiný přirozený pohyb. Dělejte cokoli, co vám projde. Možná se v té době budete dokonce bavit s jiným člověkem (ten chudák nejspíš

nebude mít pocit, že jste spolu v kontaktu). Dělejte stejné pohyby a ve stejném rytmu jako vaše vybraná osoba. Představte si, že je to tanec.

Po chvíli můžete vyzkoušet, jestli se vám podařilo vytvořit těsnou vazbu. Zkuste převzít vedení a sledujte, jestli vás bude následovat. Napijte se a uvidíte, zda vás napodobí. Nejsou to žádné čáry a není to obtížné; vysíláte jenom signály spřízněnosti v situaci, kdy jsou lidé za podobné projevy vděční. Zvýšíte tak svou přitažlivost, ale v žádném případě nejde o nějaký groteskní nástroj „rychlého svádění“. Takové věci jsou přepjaté a vycházejí z neupřímných pohnutek. Je to stejné, jako když se snažíte vytvořit vazbu s důležitým obchodním partnerem na jednání a vytrvale zvedáte tužku a posouváte židli přesně podle jeho příkladu. Společenské příležitosti skýtají větší prostor pro zábavu a vaše jednání je méně nápadné, protože napodobujete jednání vybraného člověka, aniž byste seděli tváří v tvář proti sobě. Dělejte všechno přirozeně a srdečně. Jste-li neklidní a napjatí, zničíte vazbu, kterou chcete vytvořit - jestli ovšem není vaše vybraná osoba také neklidná a nervózní.

Pokud jste se chovali přirozeně a nenápadně, je velmi pravděpodobné, že k vám vybraná osoba později přistoupí, dá se s vámi do řeči a bude mít pocit, že jste si „padli do noty“. Díky popsané metodě se také naučíte pozorně sledovat řeč těla druhých lidí. Pokud na ni dokážete citlivě reagovat, je to užitečná dovednost.

HRA S PŘEDSTAVAMI

Chci vás poprosit o laskavost. Vzpomeňte si na nějaký skvělý nebo naopak hrozný zážitek - na něco, co vás rozradostní nebo rozčílí. Udělejte to teď hned. Dobrá nebo špatná vzpomínka, ale nic traumatizujícího, prosím.

Jakmile jste se pro něco rozhodli a cítíte vzrušení, zamyslete se nad tím, co jste viděli ve své představě. Nepochybně to byl obraz nebo dokonce sled obrazů, které spustily emotivní reakci. NLP poměrně rozumně tvrdí, že emotivní reakce na představu závisí na tom, jakým způsobem svou představu vytvoříte. Abychom to ověřili, zkuste dvě věci: nejprve si svůj obraz představte větší, barvitější a jasnější. Zesilte zvuk a zaostřete obraz. Přiblížte si jej. Je velmi pravděpodobné, že tyto úpravy prohloubí vaši emocionální reakci. Teď zkuste opačný postup. Zmenšete obraz, ztmavte ho, uberte mu na barvách a rozmažte ho. Pokud je to něco, co jste viděli na vlastní oči, podívejte se na výjev očima nezúčastněného člověka:

pozorujete sami sebe zvenčí. Odtáhněte černobílý obrázek daleko od sebe. Jakmile to uděláte, vaše reakce patrně ztratí na síle.

Tímto způsobem vědomě ovládáte proměnné, které jste ve výjevu objevili. Člověk většinou nedokáže silně reagovat na něco, co si živě nepředstaví. Obvykle to znamená velké a detailní představy viděné na vlastní oči. Stejně tak je obtížné rozrušit se nad mlhavou a nezřetelnou představou. Vzpomeňte si na úžasně chvíle, které jste nedávno strávili s člověkem - pauza; udělejte to teď hned a všimněte si, co vám vytanulo na mysli. Teď si představte, že jdete koupit marmeládu s kolegou z práce, který vás nijak zvlášť nezajímá (udělejte to právě teď). Srovnajte obě představy. Řekl bych, že první výjev jste viděli ze svého pohledu přímo před sebou - ostře vykreslený do všech detailů. Druhá představa byla nejspíš nejasná a mlhavá, možná byla zašedlá, menší a jakoby vzdálenější; patrně jste ji pozorovali očima třetí osoby.

Změníte-li jednotlivé proměnné výjevu - velikost, tvar, jas a polohu obrazu -, dokážete změnit i svou přirozenou reakci na tento výjev. Chcete-li se například motivovat k nějakému úkolu, můžete použít tento postup: představte si něco, co vás *skutečně* motivuje, a potom změňte parametry prvního úkolu tak, aby ve vás vyvolával stejné pocity jako práce, do které jste nažhavení. Pokud obelstíte sami sebe a představíte si nudný úkol naprosto stejně jako vzrušující práci, *nemůžete nepocítit* příliv motivace. Je to fascinující cvičení a zároveň rychlý způsob, jak se přinutit k tomu, abyste měli lepší pocit z čehokoli. Pokud vás něco obtěžuje nebo trápí, zmenšete to, uberte barvy, odsuňte to do větší vzdálenosti a podívejte se na to očima nezúčastněného člověka. Chcete-li do věci vnést více vzrušení, vytvořte si velký, barvitý a rušný obraz. Pozorujte jej zblízka a nezapomeňte jej sledovat vlastníma očima.

Pokud zjistíte, že se vaše pocity nezmění ani po těchto posunech, je pravděpodobné, že jste změny neprovedli správně. Představte si například činnost, kterou děláte velmi rádi a bez pobízení. Vyberte si něco, při čem jste *velmi* soustředění a motivovaní. Chcete tuto činnost použít jako šablonu, podle níž proměníte „nudnou“ práci v zajímavou činnost. Pokud vám to dělá potíže, rozložte si celý proces na následující kroky:

1. Vytvořte si „motivační“ obraz. Měli byste si jej představit bez problémů. Pokud přece jen máte nějaké potíže, vzpomeňte si na něco jiného. Uchovejte si obraz v mysli nebo si jej několikrát v duchu přehrajte, pokud má podobu filmu. Mezitím si odpovězte na tyto otázky:

- i. Vidíte film, nebo nehybný obraz?
- ii. Je obraz vyveden ve výrazných barvách? Jsou barvy mdlé? Je obraz černobílý?
- iii. Vidíte jej zblízka, řekněme na vzdálenost natažené paže?
- iv. Jak je obraz velký?
- v. Jste uprostřed obrazu, jako by vás obraz obklopoval?
- vi. Pozorujete nějaký pohyb? Rychlý, nebo pomalý?
- vii. Je obraz přímo před vámi? Díváte se na něj nahoru, nebo dolů? Všimněte si polohy obrazu.
- viii. Jste součástí obrazu, nebo se na něj díváte zvenčí?

2. Teď se zadívejte na obraz činnosti, ze které nemáte dobrý pocit. Položte si stejné otázky a všimněte si, v čem jsou obě představy stejné a čím se od sebe liší.

3. Nyní umístěte „nemotivovanou“ nebo „nudnou“ činnost na místo, které zaujímá „motivovaná“ činnost. Změňte všechny proměnné a udělejte to tak, aby nudná činnost získala stejné vlastnosti jako zábavná činnost.

4. Přidejte k tomu všemu ještě něco navíc. Znásobte všechny své představy. Někdy je zábavné představit si v duchu melodii, která vyjadřuje náladu celého obrazu. Zkuste si také představit, že vás někdo strká přímo do vaší představy. Pohrávejte si s těmito myšlenkami a brzy pochopíte, jak na to.

Zatím je všechno v pořádku, ale teď potřebujete, aby celý proces proběhl zcela přirozeně. Protože rádi děláme věci, které důvěrně známe, musíme mozku vydat pokyn, aby nevytvořil nudný, ale vzrušující obraz činnosti. Docílíme toho tím, že zopakujeme přesun představy ze starého místa na nové a začleníme do něj všechny změny. Začněte se starou a nudnou představou se všemi jejími nezajímavými vlastnostmi. Potom ji přesuňte na místo jiné a atraktivnější představy a oživte ji pestřejšími barvami. Důležité je, že provedete přesun jedním směrem. Řeknete svému mozku: „Toto ne... toto ano!“ Směr přesunu musí být zcela jasný. Proved'te změnu rychle a energicky asi pětkrát za sebou. Mezi jednotlivými změnami vždy „vymažte obrazovku“, abyste mohli začít s představou v její původní pozici.

Teď proved'te zkoušku. Jaký máte pocit ze svého úkolu? Pokud někde nenastal problém, který je nutno vyřešit, měli byste v tuto chvíli mít ze

svého úkolu lepší pocit.

Na těchto metodách mě přitahuje skutečnost, že znovu vytvářejí to, co byste stejně přirozeně udělali, kdybyste svůj úkol začali vnímat jinak. Protože nemusíme trvat na metodách NLP ani na žádném jiném konkrétním přístupu, můžeme klidně tvrdit, že důležitá není metoda, ale přístup. Je podstatné začít myslet pozitivně, mít na mysli *proces* a neutápět se v logistice nebo *obsahu* problému, který máme před sebou.

Součástí procesu jsou i zajímavé fyzické souvislosti: tělesná změna může přivodit významný rozdíl ve vaší citové odezvě na nepříjemné nebo sužující myšlenky. Vzpomeňte si na něco, z čeho nemáte dobrý pocit. Mělo by to být něco, o čem víte, že byste to zvládli, jen kdybyste si více věřili. Jestliže budete chvíli uvažovat o tomto problému, patrně si všimnete, že jste poněkud změnilí držení těla. Možná jste svésili ramena a mírně sklonili hlavu. Teď se postavte, narovnejte ramena i záda a zadívejte se kupředu a mírně nahoru. Zkuste se cítit špatně kvůli stejnému problému. Už to nejde, že? Změna postavení těla je často rychlou a snadnou cestou, jak přimět své pocity, aby následovaly tělesného příkladu. Jestli potřebujete v posilovně provést soubor speciálních cviků, nebo jestli musíte vstoupit do místnosti plné lidí, i když na ně vůbec nemáte náladu, jestli řešíte nějaký problém a cítíte se kvůli tomu špatně - vyzkoušejte právě popsany trik. Jednejte tak, jako byste byli v odhodlanějším rozpoložení a zaujměte příslušné postavení. Velmi často zjistíte, že vaše pocity budou následovat příkladu vašeho těla.

LÉČBA FOBÍÍ

Jednou pozdě v noci napadlo mě a mého bristolského spolubydlícího, že by bylo dospělé a zodpovědné, kdybychom ve svém okolí vyvolali děs z tarantulí. V té době jsem už dávno dokončil školu a kromě příležitostných kouzelnických vystoupení a vybírání šeků na příspěvek na bydlení jsem neměl nic moc na práci. Simon studoval filosofii a taky neměl co dělat. O pár dní později jsme vyrazili do nočních opuštěných ulic Clifton Village a s pochechtáváním jsme začali vylepovat plakáty na stromy a sloupy.

Nad obrázkem tarantule s oranžovými nohama se skvěl velký černý nápis VÝSTRAHA. Text na plakátu vysvětloval, že během přepravy do zoo se ztratilo několik těchto pavouků a že se pravděpodobně rozutekli v Cliftonu. Jsou aktivní hlavně v noci a přes den vyhledávají teplá místa. Pokud nejsou vyrušeni, neměli by „pro dospělého člověka představovat

žádné nebezpečí“, ale každý nález by měl být ohlášen, protože mnozí ze ztracených pavouků v sobě „patrně měli vajíčka“. Na spodní části plakátu bylo uvedeno telefonní číslo služby Tarantalert (nepřeháním), kam měli lidé telefonovat, pokud by nějakého pavouka našli. Číslo jsme našli ve Zlatých stránkách a ve skutečnosti patřilo pojišťovací společnosti v Cardiffu. Pár plakátů jsme nechali u dveří několika trafik společně s pokynem, aby je trafikanti vyvěsili tak, aby si jich zákazníci všimli. Vylepili jsme naše hezké plakáty po celém spícím Cliftonu a vrátili jsme se domů. Hihňali jsme se jako malí kluci.

V několika příštích dnech jsme zaznamenali úžasnou odezvu. Lidé na ulicích se bavili o pavoucích a my jsme si se Simonem sdělovali všechno, co jsme kde zaslechli. Napsali jsme dopis a jedné noci jsme jej vyvěsili na dveře našeho oblíbeného zelinářství U vegetariána. Byl to dlouhý a podrobný dopis údajně od vedení zoologické zahrady. Psalo se v něm, že zelinářství, květinářství a mateřské školky jsou nejvíce ohroženými místy. Dopis nastínil také bezpečnostní opatření, která je třeba zavést proti uprchlým pavoukům. Každé ráno je nutné prohlédnout každý kus ovoce a zeleniny a zjistit, jestli se pavouk neusadil na spodní straně plodu. Doporučovali jsme také přestat používat zářivky a položit na podlahu otevřené sklenice s kvasnicovou pomazánkou Marmite, protože výpary z kvasnic pavouky omámí natolik, že se snáze nechají odchytit. Nutno podotknout, že prodavači si nejspíš uvědomili, že jde o žert, ale přesto dopis vyvěsili a přispěli tak k dalšímu vystupňování neklidu v okolí.

Jednoho dne se v místních novinách objevil článek nazvaný Panika kolem pavouků - nejspíš žert. Vedení zoo dementovalo všechny falešné zprávy a pojišťovací společnost v Cardiffu, která byla podezřívána jako strůjce celého humbuku, vydala odmítavé prohlášení. Teletext spolkl návnadu a vydal varovné upozornění na „obrovské pavouky“. Rozhodli jsme se, že budeme mít poslední slovo. Vymysleli jsme, že vyrobíme pavouka a umístíme ho na nějaké dobře viditelné, ale obtížně dostupné místo. Chtěli jsme ho udělat z drátků na čištění dýmek, protože obyčejný pavouk z hračkářství nás neuspokojil. Nakonec jsme tedy vyrobili Borise a pozdě v noci jsme ho pomocí Simonova kytarového trsátka připevnili na klenutý strop průchodu vedle cliftonske pasáže (a zelinářství U vegetariána) a sprejem jsme kolem něho nastříkali pavučinu.

Na druhý den ráno jsme vyšli ven a začali jsme dělat dav. Počkali jsme si, až průchodem šla skupina lidí, a přidali jsme se k nim. Jeden z nás se najednou podíval vzhůru a všiml si našeho podezřelého pavouka. Po několika nezdařených pokusech se nám podařilo shromáždit v průchodu

dav lidí, kteří pozorovali náš výrobek z drátků na dýmky krčící se v rohu na stropě průchodu. Lidé se zastavovali a znovu se dávali do pohybu. Po chvíli už nikdo nevěděl, že jsme to byli my, kdo si pavouka všiml jako první. Někteří lidé už věděli, že historka s pavouky je nejspíš vymyšlená, ale jiní si nebyli tak docela jistí. Samozřejmě že jsme ochotně trousili vlastní historky o tom, že známe lidi, kteří pavouky viděli. Stačilo jen několik náznaků a dav ochotně uvěřil tomu, že Boris během dnešního rána lezl po zdi. To se nám obzvlášť líbilo. Někdo dokonce navrhl, že by se mělo zatelefonovat do místního zpravodajství, a my jsme ten nápad podporovali.

Přijel kameraman a zeptal se v zelinářství U vegetariána, jestli by mu mohli půjčit jeden z plakátů, aby jej mohl použít do záběru. Ochotně mu věnovali plakát a kameraman nafilmoval tarantuli, která se krčila pár metrů nad ním. Bohužel neudělal rozhovor se mnou ani se Simonem, ale doprovázela ho hezky oblečená a velmi nervózní dáma, která si při řeči přikrývala ústa podložkou na psaní. Později mi někdo řekl, že byla ze zoo. Doufal jsem, že to tak bude, i když zpočátku jsem si myslel, že to byla televizní reportérka.

Po několika hodinách postávání a vyprávění zveličeného příběhu o pavoukovi každému nově příchozímu člověku někdo řekl, že mu pavouk připadá jako podfuk. Připomněli jsme mu, že ráno lezl po zdi, ale ani to ho nepřesvědčilo. Nedokázali jsme ho zadržet a museli jsme se dívat, jak leze po zdi a dlobá do pavouka srolovaným časopisem. K všeobecné úlevě pavouk nijak nereagoval a odvážlivec ho nakonec svýma nenechavýma rukama odlepil ze zdi.*

Nemám z pavouků hrůzu, ale připadají mi trochu nepříjemní. Nelíbilo by se mi, kdyby mě někdo zavřel do malé skříně s baterkou a tisícem domácích pavouků, kteří by mi lezli po tvářích, do úst a do nosu.

* Během několika let společného bydlení jsme se Simonem vymysleli několik dalších zábavných triků. Jednou jsme poslali dopis jistému hlučnému a protivnému chlapíkovi, který stál přede mnou ve frontě na výplatu příspěvku na bydlení. Přečetl jsem si jeho jméno a adresu na monitoru pracovníka u přepážky. Dopis obsahoval vymyšlenou zprávu o úrovni pořádku v jeho domě a uváděl závady, které bude muset odstranit, aby měl nárok na zvýšení příspěvku na bydlení. Dopis mu vytýkal „nemoderní“ vymalování předsíně, popraskaný a špinavý šuplík na zeleninu v ledničce, skvrny od kečupu na kredenci a vlasy v odtoku vany. Měl na sociální úřad přinést fotografie dokazující, že zmíněné závady odstranil - a já pevně doufám, že to udělal. Panika kolem pavouků nám taky udělala dobře. Kdyby některý z mých bristolských čtenářů měl zájem, jsem přesvědčený, že naše trsátko je v průchodu přilepené dodnes. Jestli tam ještě je, buďte prosím tak laskaví a neodstraňujte je.

Ti z vás, kteří máte panický strach z pavouků a můžete vysledovat jeho počátky k určité příhodě v minulosti, mohou mít užitek z následující metody, jejíž autorství se připisuje Richardu Bandlerovi. Poradil jsem tuto metodu kamarádovi, který měl hrozný strach z pavouků. Trvalo šest měsíců, než se setkal s pavoukem a mohl si vyzkoušet, zda se zbavil svého strachu. Později mi telefonoval a vyprávěl mi, že právě vyhnal pavouka z bytu. Teprve potom si uvědomil, že je to poprvé v životě, kdy se dokázal přiblížit k pavoukovi a nešítet u toho strachem. Přesně tohle je cílem „léčby“ fobie: zbavit člověka iracionálního a ochromujícího strachu a ponechat mu normální, vyvážené a přirozené reakce. Koneckonců pokud se bojíte psů, jistě svůj strach nechcete nahradit stejně nutkavou láskou k nim. Je dobré zachovat si zdravý rozum, umět rozeznat nepřátelsky naladěného psa a nechat ho na pokoji.

Následující metoda vám může připadat trochu podivná, proto vám nejdříve vysvětlím, z čeho vychází. Možná mám fobii z prstů (nemám), protože když jsem byl malý, zavřela mě matka do bedny plné prstů (nezavřela) a já jsem začal vyšilovat (nezačal). Kdykoli dnes uvidím prsty, začnu šítet (nezačnu). Je to proto, že pohled na prsty mě znovu rozruší (nerozruší) a já si znovu připomenu (nepřipomenu) dávnou vzpomínku (žádnou nemám). Chápete? Moje instinktivní reakce, které mi obvykle pomáhají, jsou v tomto případě přehnané (nejsou). V případě strachu ze psů (ani ten nemám), který se zrodil v dětství, když člověka pokousal pes, si lze lehce odvodit, že instinktivní strach je zveličeným ochranným mechanismem. Instinktivní reakce slouží vždy k vaší ochraně, ale někdy zacházejí příliš daleko. Pokud dostanou zprávu, že se vám daří lépe bez jejich přehnané ochrany, stáhnou se spokojeně do ústraní a už se nevrátí. V průběhu následujícího procesu se osvobodíte od trýznivé vzpomínky a získáte od ní žádoucí odstup.

Jestliže vás netrápí žádná fobie, můžete se díky této metodě zbavit jakékoli omezující nebo neužitečné reakce na špatnou vzpomínku. Vzpomínka sice nezmizí, ale vytvoříte si k ní lepší vztah. Možná budete chtít, aby vám někdo přečetl následující pokyny nahlas s příslušnými odmlkami, možná se nejdříve naučíte popsany postup a teprve potom začnete. Nepoužívejte následující metodu, pokud je součástí spouštěcího mechanismu vaší fobie kino nebo cokoli, o čem bude řeč v následujícím návodu. Znal jsem jednoho chlapíka, který měl strach ze snění, a protože součástí následujícího postupu jsou i představy, byl pro něj tento návod nepříjemný a v důsledku toho také neúčinný. Najděte si klidné místo a důkladně si přečtěte následující pokyny. Doufám, že vám budou k užitku.

Dříve než začnete, vzpomeňte si na spouštěcí mechanismus fobie a připomeňte si nepříjemné pocity, které s ní souvisejí. Během několika minut pak zjistíte, že nepříjemné pocity zmizely. Všechno se odehraje tak přirozeně, až začnete pochybovat o tom, že vás něco takového vůbec někdy trápilo.

1. Zavřete oči a pohodlně se posaďte. Představte si, že sedíte v zadní řadě kinosálu. Můžete si představit skutečné kino, které dobře znáte.

2. Za chvíli se budete dívat na filmový záznam vzpomínky, která je příčinou vaší fobie. Neuvidíte ale normální film. Je to vlastně velice starý černobílý film, ve kterém vystupujete i vy - hrajete sami sebe. Film se bude promítat do malého obdélníku uprostřed velkého starého plátna v přední části kinosálu. Uvidíte všechno, ale obraz bude velmi malý. Bude také trochu neostrý a vybledlý, protože film je hodně starý. Nebude mít původní zvuk, ale hudební doprovod. Hudba bude žertovná, proto si vyberte třeba hudbu z oblíbeného televizního komediálního seriálu. Osvědčily se například melodie z pořadu Bennyho Hilla nebo z filmů Monthy Python. Nezapomínejte, že ve filmu budete vystupovat i vy, proto uvidíte všechny události z poněkud nového úhlu.

3. Dříve než začneme promítat film, vzpomeňte si na nějakou situaci, v níž vynikáte svými schopnostmi. Může to být cokoli od přípravy prvotřídních lasagni přes encyklopedické znalosti o některé popové hvězdě až po jakoukoli podivnou dovednost, na kterou si vzpomenete. Dopřejte si na chvíli ten příjemný a samolibý pocit moci a bezvýhradně se mu oddejte. Přehánějte a všímejte si svých příjemných pocitů. Zapamatujte si je. V tomto stavu se budete dívat na film.

4. Na povel Start začnete promítat film. Ale ještě než začnete, chci vám říct, že přímo nad vámi je promítací kabina. Pokud budete chtít sledovat film z větší vzdálenosti, můžete opustit svoje tělo a vznést se nahoru do kabiny. Odtud můžete pozorovat, jak sedíte v zadní řadě kinosálu a sledujete film. Film bude černobílý a poněkud neostrý a bude od začátku do konce vyprávět celou vaši vzpomínku. Na konci se obraz zastaví na posledním políčku filmu. Pokud vám někdo čte tyto pokyny nahlas, měli byste mu říci, že film právě skončil. Ale nechejte oči stále zavřené. Připraveni? Spusťte hudbu... Start.

5. Konec? Dobře. Nechejte film zastavený na posledním políčku. Vzneste se nad sedadlo a přeneste se do obrazu na plátně. Setkejte se se svým mladším já. Poblahopřejte mu za statečnost a za to, že přežilo tak nepříjemnou zkušenost. Vstupte do těla svého mladšího já, abyste se mohli

dívat na svět jeho očima.

6. Přestože jste nyní v samém závěru filmu, přidejte do něj barvy, jako byste se začali dívat očima svého mladšího já. Přehrajte si celý film pozpátku a zrychleně. *Jste uvnitř filmu a díváte se na něj očima účastníka děje.* Také hudba se přehrává pozpátku a zrychleně, ale při vysoké rychlosti převíjení je všechno brzy u konce. Jakmile se dostanete zpátky na začátek, můžete otevřít oči. Proces je u konce. Jste připraveni? Všechny barvy do obrazu, sledujete děj zevnitř a přehráváte jej od konce na začátek. Start!

7. Dobře. Máte otevřené oči? Výborně. A teď se přesvědčte, jestli to zabralo. Vzpomeňte si na starý spouštěcí mechanismus. Změnilo se něco? Zjišťujete, že stará reakce se nedostavila? Copak je to opravdu tak jednoduché?

Co uděláte teď? V další fázi zasadíte svou novou „zralou“ nebo „užitečnou“ reakci do skutečnosti i do vzpomínek. Vyhledáte starý spouštěcí mechanismus a všimnete si, že zůstáváte klidní i v jeho přítomnosti. Pokud jste měli panický strach ze psů a nyní jste se ho zbavili, vyhledejte nějakého psa a zvykněte si na to, že už se nebojíte. Toto je docela důležitá fáze: musíte se dobře obeznámit se svou novou reakcí (nebo s její nepřítomností) a osvojit si ji - zpočátku je nová, vzrušující a nádherná.

Pokud jste vyzkoušeli právě popsany proces a nic se nezměnilo, zkontrolujte, zda jste postupovali s plným soustředěním. Jestliže jste to zkoušeli sami, požádejte někoho, aby vám pokyny přečetl - budete se tak moci lépe soustředit. Viděl jsem zázračné výsledky této metody, ale může za to nejspíš skutečnost, že zbavit se fobií je až překvapivě snadné. Bylo by zajímavé srovnat účinky této metody s působením placebo a zjistit, v čem vlastně tkví její účinnost. Doufám, že vás tento postup nezklamal.

SEBEVĚDOMÍ A DOJEM, JAKÝM PŮSOBÍME

Když se nepředvádím se svými triky, abych vydělal peníze, maluji. Ti z vás, kteří mají nezdravý zájem o můj život, to možná vědí. Ve škole se mi zalíbilo kreslit karikatury učitelů a dnes rád maluji portréty, které v sobě mají lehounký závan nebo docela nepokrytý pach karikatury. Je to velice poklidný a uvolňující způsob trávení volného času, který mi současně dává možnost poslouchat nejnovější reklamy na rádiu Classic FM.

Od milých lidí, kterým se líbí mé obrazy, někdy slýchám, že jsem prostřednictvím zveličení rysů portrétovaných osob „zachytil“ jejich

charakter. Vycházejí přitom z jednoho zajímavého předpokladu, že rysy prozrazují charakter. Možná nejde o nic jiného než o záměnu slov *karikatura* a *charakter*. Mezi oběma slovy samozřejmě není žádná etymologická souvislost. Výraz *karikatura* pochází z italského *cari* (dát někomu něco) a *care* (velký nos) a nijak nesouvisí s charakterem dotyčné osoby. Vyjádření charakteru prostřednictvím zveličení charakteristických rysů souvisí spíše se zachycením správného typu úsměvu nebo zamračení. Ať už je to jakkoli, líbí se mi, že jsme ochotní vidět takovou hloubku v povrchových strukturách.

Oscar Wilde mluvil o „masce skrývající se za člověkem“ v tom smyslu, že naším nejdůležitějším rysem je náš zevnějšek, který ukazujeme světu; často o nás nejvíce vypovídá právě naše přetvářka a naše zvláštnosti. Pokud vyjdeme z tohoto předpokladu, můžeme se shodnout na tom, že moje představa o mém vnitřním „já“ může být spekulativní nesmysl a nejspíš nijak nesouvisí s tím, jak ve skutečnosti navazují kontakt s okolním světem. Tuto nesmírně osvobozující a posilující představu přebírají mnohé svépomocné příručky. Povzbuzují čtenáře, aby změnili své vnějškové chování a promísili tím také hlubší vody pod povrchem.

Znám jednu ženu, která se ve své e-mailové korespondenci vyjadřuje docela agresivně a nevlídně. Když jsem dostal několik takových e-mailů, rozhodl jsem se promluvit si o tom s naší společnou kamarádkou. K mému překvapení mi však kamarádka tvrdila, že naše společná známá se ve skutečnosti vůbec nerozčiluje a že její nepříjemná komunikace jde spíše na vrub jejích „nedostatečných stylistických schopností“. Prý to vůbec není protivná osoba, ve skutečnosti je naprosto rozumná a neměl bych její e-maily považovat za důkaz toho, že je zlá.

Napadlo mě, že je to zajímavá situace. *Všichni* si o sobě myslíme, že jsme rozumní lidé. Rozumnost ostatních lidí poměřujeme srovnáním se svou rozumností. Jeden můj kamarád, který občas krade drobnosti v supermarketech, si to sám před sebou velmi dobře zdůvodňuje: *nedělá* nic špatného, ve skutečnosti ani nekrade. Každý z nás věří, že má tu správnou dávku poctivosti, šarmu, inteligence a vkusu. Dokonce i když si o sobě třeba myslíme, že jsme stydliví a nezajímaví, vynahrazujeme si to tím, že jsme slušní a poctiví a že jsme - a to je na tom to nejlepší - *opravdu zajímaví, když se s námi blíže seznámíte*. I když o sobě mluvíme velmi skromně, *myslíme si*, že jsme zcela v pořádku a máme právo na své chování.

Správně. U druhých lidí vidíme jejich slabůstky a rozčilující vlastnosti, ale oni si o sobě také myslí, že jsou vyvážení a příjemní. Jak to tedy je?

Mýlí se, a my máme pravdu? Jsem si jistý, že i když jste nesmírně příjemní lidé, čas od času mluvíte o lidech za jejich zády. Pokud vy a váš kamarád X máte společného kamaráda Y, pravděpodobně občas probíráte jeho nepříjemné zvyky. Je to terapie, většinou je neškodná a není vedena zlými úmysly. Ale děláte to. *Vaši přátelé stejně tak mluví o vás*, protože i vy máte rozčilující zvyky, o kterých ani nevíte. Nejen že mluvíte s kamarádem X o kamarádovi Y, ale o týden později se potkáte s kamarádem Y a budete s ním mluvit o kamarádovi X. Stejně tak o vás budou mluvit X a Y, až se potkají. Jste prostě jenom další člověk se všemi svými nejistotami, o nichž vaši kamarádi jako amatérští psychoanalytici pravděpodobně rádi uvažují.

Další můj kamarád má nějaké kožní onemocnění (nemyslete si o mně, že se stýkám pouze se zloději a podivíny) a jednou mi řekl, že je to poměrně trapná záležitost. Zeptal jsem se ho, proč si to myslí. Řekl mi, že lidé si toho mohou všimnout a může jim to připadat odpudivé. Pravda je taková, že i když měl ekzém, nebylo na tom nic odpudivého. Někdo si třeba pomyslí: „Jejda, on má ekzém“, a přestane se tím zabývat. Jiný (jako třeba já) se pozastaví nad tím, jak se to slovo vlastně píše. Řekl jsem mu tedy, že jeho názor (že jeho ekzém je nechutný) je ve srovnání s názorem tisíců jiných lidí (že ekzém není nechutný) docela zanedbatelný a že by se snad měl smířit s tím, že se třeba mýlí. Dělá jednoduchou chybu - mýlí se. Jeho názor nemá v této otázce vůbec žádnou váhu; o tom, zda je jeho ekzém nechutný nebo ne, rozhoduje názor všech ostatních. My mu řekneme, jestli je to trapné nebo ne. Myslím, že to pochopil.

Já sám jsem v situaci, kdy lidé na základě jednoho chvilkového setkání usoudí na celý zbytek svého života, co jsem za člověka. Pro lidi, kteří jsou opravdu slavní, to musí být ochromující pomýšlení. Vždycky se ze všech sil snažím, abych se vůči lidem choval nesmírně přátelsky, chci se vyhnout pomýšlení, že jsem v nich snad zanechal špatný dojem. Každý z nás chce vědět, jací jsou slavní lidé doopravdy. Zajímá to každého z nás bez ohledu na to, jestli i my máme vlastní malý kousíček slávy. Kdysi na začátku své kariéry jsem v Bristolu spěchal do jedné kavárny, kde jsem měl s někým schůzku. Šel jsem pozdě a obával jsem se, že onen člověk už tam nebude. Vcházel jsem do kavárny a už mezi dveřmi jsem se díval dovnitř, jestli neuvidím kamarádovu zrzavou hlavu (se zrzavými lidmi nemám žádný problém). Ve své nervozitě jsem si nevšiml, že z kavárny právě vychází manželský pár, který mi otevřel a podržel dveře. Bezděčně jsem proběhl kolem nich s nosem nahoru. Uvědomil jsem si to, když už bylo pozdě. Zaslechl jsem zamumlát svoje jméno a slova: „Viděl jsi to? Neuvěřitelné.“

Tak se tito lidé setkali s Derrenem Brownem a odnesli si dojem, že jsem nevycválaný spratek. Vůbec nepochybuji o tom, že kdykoli padne moje jméno, dodnes vykládají lidem: „Derren Brown? Jo, jednou jsme ho potkali. Choval se jako *zmetek*. Je tím proslavený.“ V tu chvíli jsem se tak skutečně zachoval. Dodnes je mi to trapné. Omlouvám se. Doufám, že čtou tuto knížku. Stalo se to v Primrose Café v Bristolu. Prosím, přečtěte si to.

Něco podobného se mi přihodilo - ačkoli teď trochu odbočuji -, když jsem během natáčení pořadu *Ruská ruleta* bydlel v kamarádově londýnském bytě. Byt byl v nejvyšším poschodí a člověk musel seběhnout mnoho schodů, než se dostal ke vstupním dveřím do domu. Jednoho rána pro mě přijelo auto, aby mě odvezlo na obvyklé hvězdné natáčení. Sbíhal jsem ze schodů s přirozenou rychlostí člověka, který musí překonat čtyři poschodí a nechce tomu věnovat více času, než je nutné. Neměl jsem tušení, že mám rozepnutý poklopec. Když jsem se šel na poslední chvíli před odchodem vyčurat, nedbale jsem zasunul svoje nádobíčko do kalhot, ale vůbec jsem si neuvědomoval, že nejsem řádně ustrojený. Co bylo ještě horší, v té době jsem zrovna experimentoval se zvláštní volností, kterou poskytují mužné boxerky. Ruka štěstěny onoho rána tápavě zašmátrala Prozřetelnosti v zásuvce na prádlo a rozhodla, že právě tento kus prádla bude pro onen den nejvhodnější. Tak jsem tedy toho rána poklusem překonával spoustu schodů nejen s neohroženě rozepnutým poklopem, ale také s odchlípnutými trenýrkami. Když jsem přiběhl k patě schodiště, odemkly se vchodové dveře a proti mě vcházel do dveří manželský pár. Zvesela jsem jim popřál „dobré ráno“, protože jsem si uvědomoval, že mě možná poznají. Dával jsem si větší pozor než kdy jindy, abych byl okouzlující. Teprve až jsem se ocitl před domem na svěžím zářijovém vzduchu, ucítil jsem chladný vánek na velmi překvapivých místech. V tu chvíli jsem si uvědomil, že jsem vyběhl z domu s nádobíčkem visícím ven z kalhot. Vzápětí jsem si uvědomil, že jsem ve stejném stavu prošel kolem onoho manželského páru. Netuším, jestli si toho všimli nebo ne. Dnes tíhnu k možnosti, že kolem mě prošli a ničeho si nevšimli, ale občas se ozve ten známý strach: „Derren Brown? Ano, jednou jsme ho potkali. Z kalhot mu čouhalo přirození.“ V tu chvíli se mi zdálo docela logické přiložit si k hlavě pistoli.

Vtip je v tom, že to, co *chcete* být, a to, co doopravdy jste, jsou někdy dvě rozdílné věci. Není důležité, co o sobě *hodláte* sdělit, ale to, co *skutečně* sdělujete. Žena, která posílala ty nepřijemné e-maily, byla příšerná svině, protože se vyjadřovala jako svině. Tím to končí - bez ohledu na to, zda si ta žena myslí, že je jiná. Lidé si vždycky myslí, že jsou jiní. Slovo

„svině“ nevyjadřuje žádnou pravdu o vaší duši, ale označuje způsob, jímž komunikujete a jednáte s lidmi. Když zůstanete sami na pustém ostrově, nemůžete být svině. Toto slovo získává na významu pouze v komunikaci s druhými lidmi. Člověk kolem dvacítky se obvykle zaobírá tím, jaké je jeho „skutečné“ já. Je sice důležité mít určitou představu o rozdílu mezi „dojmem“, jaký vyvoláváme na veřejnosti, a tím, jak se chováme v soukromí nebo mezi blízkými přáteli, ale pravda je taková, že žádný náš aspekt není opravdovější než druhý. Jsme jako blýskavé diskotékové zrcadlové koule s mnoha ploškami a odrážíme světlo všemi směry, a život je jako velká zatracená diskotéka. Nebo tak nějak.

Vyzbrojeni tímto poznáním se nyní můžeme podívat na své chování poněkud objektivněji. Možná jste ve společnosti spíše tiší a nesnažíte se získat oblibu lidí, s nimiž se seznámíte. Neřeknete hostitelce, že jste se na jejím večírku dobře bavili, pokud to není pravda, a neoceníte prázdné a neupřímné lichotky. Patrně na to řeknete, že člověk vás musí nejprve lépe poznat, aby zjistil, že za vaší maskou zdrženlivého a nenápadného člověka se skrývá něco víc.

Na tom samozřejmě není nic špatného, ale při pohledu zvenčí se to může jevit trochu jinak. Lidé od vás možná očekávají ve společenském styku větší snahu a vaši ostýchavost si mohou vysvětlovat jako nezájem, povznesenost nebo netýkavost. Je to jejich chyba, nebo vaše? Kvůli vaší zamlklosti vás mohou považovat za málo příjemného společníka. Má-li být zamlklost při společenských příležitostech považována za roztomilou, je k tomu zapotřebí spousta náhradních dovedností, suchý humor nebo opravdový šarm. *Každý* člověk má vynikající kvality, které jsou patrné při bližším seznámení, ale i naše „skutečné“ já se může potýkat s tím, že není tak okouzlivé a příjemné, jak se domníváme, že by mohlo být.

Dostáváme se k jádru věci, a sice že je důležité osvojit si jisté společenské dovednosti. Dáme-li si záležet na tom, abychom lidem lichotili nebo je okouzlovali, neznamená to hned, že jsme neupřímní. I když vás někdo požádá o váš názor, který zdaleka není příznivý, vždycky jej můžete vyslovit působivým a povzbuzujícím způsobem. Nedostatek těchto důležitých společenských dovedností bývá příznakem nedostatku sebedůvěry - a tím se dostáváme k dobré zprávě. Sebedůvěru můžeme předstírat. Nemusí být skutečná.

Nemyslím si (a nepochybně je užitečné nemyslet si), že „sebedůvěra“ skutečně existuje - je to stejné jako s motivací. Máte-li pocit, že jste málo motivovaní, uvědomte si, že slovo „motivace“ používají jen ti lidé, kteří ji podle svého názoru nemají. „Motivovaní“ lidé toto slovo použijí jen

málokdy. Prostě se jenom vypořádají s úkolem, který mají před sebou. „Nedostatek motivace“ je jenom výmluva, proč jste nedokončili práci. Zapomeňte na motivaci, zvykněte si vypořádat se zčerstva se všemi úkoly. Pokud se týká sebedůvěry, je situace podobná. Za prvé: musíte si uvědomit, že sebedůvěra neexistuje jako objektivní skutečnost. Osamělý člověk není ve své podstatě sebejistý nebo nejistý - tento fenomén se objevuje teprve v interakci s druhými lidmi. Z tohoto pohledu nemá smysl mluvit o rozdílu mezi člověkem, který je „doopravdy“ sebevědomý, a člověkem, který se tak jenom chová. Sebedůvěru tedy můžeme považovat jen za souhrn chování a triků, díky nimž působíme určitým dojmem. Proč chceme vypadat jako sebevědomí lidé? Protože z určitého hlediska je to nesmírně žádoucí vlastnost. Může nám přivodit velmi dobrý pocit. Je velmi příjemné setkávat se s někým, kdo ve společnosti působí dobrým dojmem. Když se s někým seznámíte, nerozhodnete se okamžitě, zda je vám sympatický? Zda je vám příjemné mluvit s ním? Pokud je váš nový známý zábavný a okouzlující, je to příjemná úleva. Není to neupřímné ani povrchní. Pobývat s takovými lidmi je radost.

Nemyslete si prosím, že se považuji za okouzlujícího nebo obzvláště sebejistého člověka. V této oblasti se potýkám s jednou potíží - a sice že nikdy nevím, jestli mám čekat, že mě lidé znají z televize. Pokud mám pocit, že by mě mohli znát, vždycky si dávám záležet na tom, abych na ně udělal dobrý dojem. Vedou mě k tomu důvody, které jsem už uvedl. Pokud ale nedají jasně najevo, že mě poznávají, předpokládám, že mě neznají a že klidně mohu vypadat tak nudně a znuděně, jak si v tu chvíli připadám. Byl jsem ve společnosti opravdových hvězd, které vědí, že když vstoupí do místnosti, každý je pozná. Mohou se tedy „rozsvítit“ a začít si potřásat rukama s lidmi, kteří se s nimi dají do řeči. Kdybych si něco takového dovolil já, byla by to ode mě směšná drzost. Dovedu si představit všechny ty šeptem pronášené poznámky: „Kdo si ksakru myslí, že je?“ Vždycky mě ale trochu přivádí do rozpaků, uvědomím-li si, že prodavač v obchodě mě poznal, zrovna když jsem byl unavený, a mrzí mě, že jsem neudělal nejlepší dojem. Pohříchu málokdy se mi stane, že si tento poněkud nepříjemný pocit vynahradím tím, že dostanu žádané zboží s rozumnou slevou „pro celebrity“.

Stejně jako mnohé hašteřivé a inkontinentní staré dámy nemám ve velké oblibě večírky a přibližně po hodině pobytu v rušné společnosti propadám klaustrofobním pocitům, pokud ovšem nemám štěstí a nezabřednu do opravdu zajímavého rozhovoru. Jsem si jistý, že jste na tom stejně - kromě hostitelů neznám nikoho, kdo by měl rád večírky kvůli samotným

večírkům. V žádném případě nerozjasňuji místnost plnou hostů přehnaně sebevědomým chováním. Ale tajně obdivuji ty, kteří to dělají. Pravda je taková, že přesun do sebevědomého stavu není nijak obtížný.

Nejprve: jaká je vaše představa o sobě? Můj spoluautor Andy má mimořádnou schopnost oživit vtipem, energií a osobním kouzlem prakticky každou společenskou situaci. Je to pozoruhodný člověk. Velká část jeho osobního kouzla pochází z ohromné sebedůvěry a z lichotivého sebehodnocení. S obrovským překvapením jsem zjistil, že i když je Andy postavou malý, považuje se za vysokého. Naopak jiný můj kamarád je vysoký 192 centimetry a ve společnosti se nechová nijak zvlášť sebejistě. Jednou mi řekl, že si vždycky myslí, že ostatní lidé jsou vyšší než on. Vždycky ho překvapí fotografie, na nichž o hlavu přečnává všechny ostatní. Oba moji kamarádi díky svému sebehodnocení zapomněli, že by se na lidi mohli dívat shora nebo k nim naopak vzhlížet zezdola.

Při troše přemýšlení přijdeme na to, že naše sebehodnocení je zcela libovolné a vychází spíše z naší nejistoty než z našich předností. Co je to vlastně sebehodnocení? Nebudeme zacházet do abstraktních úvah a zůstaneme v konkrétní rovině: sebehodnocení je obraz, který vám vyvstane před očima, když si představíte sami sebe. Můžete mít jedno převažující sebehodnocení, které používáte ve většině případů, a spoustu dalších méně významných představ specifických pro určité situace: doma, při seznamování s lidmi, v práci atd. Zkuste si vyvolat několik takových představ - zamyslete se na chvíli a zjistěte, co vás napadne. Všimněte si, co se děje ve vaší hlavě, když uvažujete o sobě. Kdo rozhoduje o obsahu těch krátkých filmů, které vám běží hlavou? Patrně jste jejich tvorbě nechali volný průběh a uvízlo v nich mnoho neužitečných informací. Měli byste se obtěžovat se změnou obsahu těchto obrazů?

Pravda je taková, že několik minut vynaložených na hru s obsahem a vzhledem těchto obrazů může významně a dokonce i pronikavě změnit váš život. Vaše sebehodnocení má zásadní vliv na hranice, jimiž omezujete svoje chování. Je to docela jednoduché. Například lidé, kteří dokážou ze dne na den přestat kouřit, se s velkou pravděpodobností rozhodnou považovat se za nekuřáky. Potom se chovají novým a žádoucím způsobem a nedělá jim starosti, když tu a tam škobrtnou. Mají lepší výsledky než ti, kteří se pouze „pokoušejí nekouřit“, naplánují si obtížný úkol a už předem předpokládají nezdár.

Rozhodněte se pro takové sebehodnocení, jaké se vám bude líbit. Představte si něco, co je sice realistické, ale co vás nadchne. Nemá smysl představovat si naprosto nedosažitelnou podobu super hrdiny - ale určitě si

vytvořte představu, která se vám skutečně zamlouvá. Postarejte se o to, aby z vaší nové představy vyzařovaly vlastnosti, kterými byste chtěli oplývat. Vytvořte si nový vlastní obraz a vykreslete jej do všech podrobností. Dívejte se, jak vaše nové „já“ jedná způsobem, který vám dělá radost, a jak nemusí řešit záležitosti, s nimiž jste se potýkali v minulosti.

Teď, když máte pohromadě obsah svého nového obrazu, musíte se postarat o to, aby vaše představa byla co nejpřitažlivější. Neměla by vypadat jako momentka nezřetelného obsahu, ale jako velmi živý obraz, nad nímž se budete zalykat nadšením. Vyzkoušejte kombinaci následujících postupů a zjistěte, co na vás působí nejlépe:

1. Představte si obrovský a plastický obraz, jako byste jej sledovali na plátně v kině IMAX.
2. Představte si obraz v sytých a pestrých barvách.
3. Přidejte jas.
4. Zkuste si obraz přiblížit.
5. Přidejte živost. Obraz by měl překypovat vitalitou a přímo na vás vyskakovat z plátna.
6. Přidejte hudební doprovod. Přehrávejte si v duchu znělku nebo píseň, která vás naplňuje sebedůvěrou nebo jinou přiměřenou emocí.

Vychutnávejte si obraz a přidejte k němu cokoli, co by jej mohlo ještě vylepšit. Možná by pomohly pochvalné hlasy vašich přátel. Představte si, jaký dojem uděláte na důležité lidi, a začleňte tuto představu do svého obrazu. Jakmile cítíte, že obraz působí na každou buňku vašeho těla, zkuste následující trik. Představte si, že obraz stojí přímo proti vám. V jeho rozích jsou připevněna silná gumová lana, která jsou ukotvena za vámi. Obraz se od vás zvolna vzdaluje a současně napíná gumová lana. Jakmile je dostatečně daleko, máte pocit, že je jako obří katapult namířený přímo na vás. Ponechejte jej pevně ukotvený na svém místě, ale nezapomínejte na nesmírné pnutí v gumových lanech.

Teď si před sebou představte obraz něčeho, co vždycky sráželo vaši sebedůvěru. Vzpomeňte si na situaci, kdy by se vám hodila vaše nová představa o sobě. Představte si cokoli, co by ve vás za normálních okolností vyvolalo špatné nebo nepříjemné pocity. Jakmile se vás skutečně začnou zmocňovat, uvolněte katapult - váš nový obraz se ocitne přímo před vámi a negativní obraz se scvrkne na nulu. Nahraďte starý obraz novým a špatné pocity dobrými. Všimněte si změn, potom vyprázdněte promítací plátno, umístěte obraz do větší vzdálenosti a proveďte to celé znovu. Dávejte

pozor, abyste prováděli záměnu pouze jedním směrem - jinými slovy řečeno, neodsouvejte svůj nový obraz do jeho vzdálené polohy. Začnete pokaždé s tím, že obraz už tam je. Tak budete vidět vždy pouze jeho jednosměrný pohyb - směrem k vám.

Stačí, když to zopakujete asi pětkrát. Potom proved'te zkoušku. Zjistíte, že celý děj probíhá automaticky. Jestliže si vzpomenete na původní spouštěcí mechanismus a pokusíte se vyvolat své špatné pocity, zjistíte, že to jde velmi těžko. Naučili jste se automaticky propojit starý spouštěcí mechanismus s novou představou o sobě. Může to být velmi užitečné, pokud se chcete odnaučit kouření: vytvořte si svůj nový nekuřácký obraz a spojte jej s obrazem cigarety nebo s tím, co je pro vás nejsilnějším spouštěcím mechanismem pro kouření.

Popsaná technika je součástí NLP, označuje se jako „přesmyk“ a vytvořil ji Richard Bandler. V žádném případě se nejedná o samospasitelnou metodu osobní změny, ale může vám být k užitku, pokud si dáte tu práci a vyzkoušíte ji. I v tomto případě je dobré, pokud si o tom můžete s někým promluvit. Měl by to být někdo, kdo vám svou energií pomůže vytvořit a prožít příhodné pocity, které potřebujete spojit se svým novým obrazem. Metoda je tak účinná proto, že velmi věrně napodobuje, co by se stalo, kdybyste se v dané situaci skutečně a *přirozeně* cítili sebejistě nebo kdybyste místo špatných pocitů měli dobré. Mnoho lidí dokáže udělat tento posun i bez pomoci popsané metody. Hodnota takových postupů podle mého názoru spočívá v tom, že dokážou zrušit všeobecný pocit, že se musíme „držet“ neúčinných myšlenkových postupů. Pokud tyto triky oddělíme od přehnaných tvrzení zastánců NLP, mohou nám být k užitku.

Přílišné zaujetí popsanými metodami však vede ke zvláštním výstřelkům. Sklon obcházet samotný obsah problému a soustředit se místo toho jen na proces změny nepříjemných pocitů v příjemné může vést k nedostatku odpovědnosti za vlastní činy. Vzpomínám si, jak se kdysi na jednoho mého kamaráda a nadšeného příznivce NLP rozlítla jeho dcera, protože nebyl s to „normálně“ jí pomoci vypořádat se s nějakým problémem. Potřebovala jenom trochu účasti a chvílku si popovídat. Rozzlobila se, začala na něj křičet a poukázala na mnoho trapných a absurdních výstřelků, kterých se dopustil. Otec jí odpověděl: „Dobře. A jak víš, že kvůli tomu máš vztek? Co si v duchu představuješ?“ Okamžitě začal svalovat vinu na dceřiny „limity a nikoli na svoje směšné chování. Jiný nadšený příznivec NLP za sebou měl řadu krátkodobých a neúspěšných vztahů. Vyprávěl mi, že po rozpadu svého posledního vztahu na sobě

„trochu zapracoval“, aby se znovu začal cítit lépe a byl zase připravený jít do nového vztahu. Možná by mu spíše prospělo, kdyby se více zamyslel sám nad sebou a nad některými hlubšími problémy, než když podle všeho neustále opakoval nesprávné vzorce chování.

Svépomocné metody mohou být některým lidem k užítku a pro jiné jsou zase naprosto samozřejmé. Lidé jako je Tony Robbins vydělávají velké peníze na motivačních přednáškách, které jsou zároveň úžasné i hrozné, ale jejichž obsah lze stručně vyjádřit jedním starým rčením: *dejte se do toho*. Nejde o nic jiného než něco *udělat* nebo *neudělat*. Náš společenský život není určován našimi motivy, ale našimi činy; naše myšlenky nebo úmysly neznamenaají nic, pokud nevedou k činům. Jde o to, jak se chováme, nebo dokonce kolik úsilí vynakládáme na to, abychom byli příjemní. Je to očividná, ale často opomíjená skutečnost.

NEDOROZUMĚNÍ A SEBEOBRANA

Měli bychom se společně vydat na nějaký kouzelnický sjezd. Jsou to úžasné události, bezděčně hysterické a současně nesmírně skličující. Kdysi jsem se účastnil takového sjezdu ve městě Llandudno a vracel jsem se nad ránem do svého hotelu. V té době jsem nosil dost dlouhé vlasy a kozí bradku císaře Minga. Měl jsem na sobě sametové sako, vestu a hodinky s řetízkem - myslel jsem si, že vypadám jako starosvětský švihák, ale ve skutečnosti jsem vypadal jako homosexuál ze starých dob. Cestou do svého hotelu s nevysvětlitelně skotským jménem jsem si všiml, že proti mně přichází mladá dvojice. Byli oba dost opilí a hlasitě se hádali. Ve chvíli, kdy jsem si uvědomil, že by mohli dělat potíže, už bylo příliš pozdě přejít na druhý chodník a jít jim z cesty. Když se ke mně přiblížili, možná jsem zachytil pohled toho mládence (pokud jsem to udělal, byla to chyba), protože jsem najednou z nepatrné vzdálenosti uslyšel slova: „Co čumíš, hergot?“, která vycházela z úst navztekaného a agresivního velšského opilce. Koutkem oka jsem zahlédl, jak děvče pokračuje v cestě a nechává nás o samotě.

Existuje jedna stará metoda bojového umění wing chun kung fu, ke které bych se za jiných okolností bez váhání uchýlil: v případě ohrožení ulehnete na zem, stočíte se do klubíčka, vzlykáte a líbáte útočnickovu okovanou botu. Protože jsem však už dříve uvažoval o použití matoucích metod k odzbrojení útočníka, chtěl jsem svou teorii vyzkoušet v praxi. Tato blesková úvaha se uskutečnila na pozadí zřetelné, pronikavě ostré a pestře

vybarvené představy, která moje tělo leží zbité a pobodané v neuspořádané zmeti na okraji cesty. Nasadil jsem tedy uvolněný postoj a přátelský výraz a řekl jsem: „Zed' kolem mého domu nemá ani metr dvacet.“

Chlápek se na chvíli zarazil. „Cože?“

„Zed' kolem mého domu nemá ani metr dvacet. Ale nějakou dobu jsem žil ve Španělsku, a měl byste vidět, jaký tam byly zdi - ohromný, takhle vysoký!“ A máchl jsem rukou, abych naznačil výšku zdi.

Mějte se mnou chvíli strpení, ještě mi za to poděkujete. Co se vlastně stalo? Chlápek ke mně přistoupil plný vzteku a adrenalinu. Otázka „Co čumíš, hergot?“ je stejná jako každá jiná zstrašující otázka pronesená s agresivními úmysly. Tuto okolnost nemůže změnit žádná přímá odpověď. Moje sebejistá a přátelská odpověď o zdi kolem mého domu dává sama o sobě smysl, ale naprosto nezapadá do kontextu. Chlápek musí přijít na to, o čem vlastně mluvím, a je z toho dost zmatený. Nabídnu mu upřesňující informace (začnu mluvit o Španělsku) a on má na chvíli dojem, že se celá záležitost objasní, ale vysvětlení nepřichází. Je vyvedený z rovnováhy, je zmatený a situace se mu vymyká z rukou. Příliv adrenalinu je pryč a chlápek si připadá nemožně.

Ve své zmatenosti je lehce ovlivnitelný. Využití dezorientace s cílem posílit vnímavost člověka vůči vlastním návrhům je oblíbeným figlem úspěšných přemlouváčů. Politik ví, že když na své posluchače vypálí sérii matoucích statistik následovaných „shrnutím“, posluchači spíše uvěří jeho závěrečnému prohlášení, než kdyby je nedoprovodil záplavou víceméně neužitečných informací. Prodejce někdy zahrne zákazníka informacemi, aby posílil jeho vnímavost vůči vlastním návrhům. Závěrečný návrh vlastně znamená úlevu a člověk spokojeně udělá to, co od něj prodejce chce a očekává. Dokud člověk neobnoví svou původní rovnováhu, chová se v rukou manipulátora jako tvárná modelovací hmota. Měl jsem v plánu přivést onoho chlapíka do tak vnímavé nálady, abych mohl spustit něco na způsob: „Dobrá, asi jste si nevšiml, která noha se vám přilepila k zemi jako první, ale určitě se vám uleví, když se vám po několika minutách marného snažení podaří nohy od země odlepit...“ Bude poslouchat hromady nesmyslů o tom, že má přilepené nohy k zemi, a zatímco se bude snažit odlepit je, budu moci odejít.

Nakonec se ale ukázalo, že není potřeba zajít tak daleko. Když jsem mu řekl o těch zdech ve Španělsku, dodal jsem: „Ale tady jsou zdi maličké! Podívejte se na tyhle!“ A ukázal jsem na nízkou zídku zvíci tří cihel kolem zahrádky nedaleko od nás. Podíval se na zídku a já jsem poznal, že nad ním

mám navrch. Podíval se znovu na mě, trochu se shrbil, dlouze vydechl „A k-u-u-u-u-rva...“ a posmutněle svěsil hlavu. K mému překvapení a potěšení mi začal vyprávět, co ho onoho večera potkalo; vzpomínám si, že jeho dívka snad někoho balila na večírku nebo něco podobného. Zničeně si sedl si na obrubník, já jsem se posadil vedle něj a chvíli jsem ho s pochopením poslouchal. Když jsem odcházel, poděkoval mi.

Byla to mimořádná událost a já jsem byl rád, že metoda, která vypadala teoreticky dobře, se osvědčila i v praxi. Nabízím vám ji tedy jako možnost, jak se zachovat, když se ocitnete v choulostivé situaci tváří v tvář útočníkovi. Můj přítel James mi vyprávěl, jak s jedním kamarádem zažil horké chvíle na nástupišti v metru, když je obstoupila skupina hrozně vyhlížejících mladíků a chtěla po nich, aby jim odevzdali svoje mobily a peněženky. Mládenci předstírali, že se neděje nic nekalého a chovali se zdánlivě přátelsky, ale současně blýskali nožem. Byl to nepříjemný a děsivý zážitek. Jejich hra je účinná, protože zaskočený člověk se snaží odpovídat na útočnickovy otázky a ztrácí veškerou kontrolu i důstojnost. Na nástupišti byla spousta lidí a mnozí z nich si uvědomili, co se děje. Samozřejmě že neudělali nic. James se nedal (přestože jeho kamarád se nechal zlomit a odevzdal násilníkům svoje věci) a vyvázl s ošklivou ranou pěstí do břicha, když nastupoval do vlaku. Od té doby přemýšlím o jiných způsobech, jak se vyrovnat s touto ošemetnou situací, a vycházím přitom ze své zkušenosti v Llandudno.

Představte si, že James a jeho kamarád zareagují úplně jinak. Nenechají se zatáhnout do nemilé situace, ale James začne zvesela hlaholit: „Na základní škole jsem měl takový pouzdro na tužky, co vypadalo jako kalkulačka, ale nebyla to kalkulačka, opravdu to bylo jenom pouzdro na tužky. Věřili byste, že mi ředitelka zakázala nosit to pouzdro do školy *jenom proto, že vypadalo jako kalkulačka?* Nebyla to kalkulačka, neumělo to počítat!“* Vůdce bandy útočníků určitě neřekne: „To od ní bylo trapný, ale teď naval prachy.“ Vůdce a jeho parta budou odzbrojení stejně jako byl odzbrojený můj útočník na ulici. Nebudou vědět, co na to říci. Bude jim ale *jasné*, že na tohoto chlápka jejich zastrašování neplatí. Co kdyby James pokračoval: „Každý ráno nás nutila zpívat tu příšernou písničku, co jsem ji nesnášel... Počkat, jakpak to bylo?“ A potom by začal zpívat? A zpíval by dost nahlas, aby si celá banda připadala trapně (o Jamesovi nemluvě)?

* Ano, to je skutečná vzpomínka ze základní školy.

Doufejme, že nebude zapotřebí uchýlit se až ke zpěvu, ale logika celého postupu je prostá. Nenucené a přátelsky přejdete jejich zastrašování a začnete hrát svou vlastní hru, která se k té jejich vůbec nehodí. Mluvíte srdečným tónem, jako by útočník přesně věděl, o čem mluvíte. Nijak ho nezastrašujete ani nenapadáte. Doporučuji vám, abyste si připravili pár nesrozumitelných veršů nebo něco jiného, co v takové situaci můžete použít. Občas se jistě dostanete do nešťastné situace, kdy se váš agresor bude chovat tak bezmyslenkovitě, že popsaná metoda bude zbytečná, ale jinak je to velmi schůdný způsob, jak se vymanit z mnoha nepříjemných situací.



PÁTÁ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

BEZDĚČNÁ KOMUNIKACE

BEZDĚČNÁ KOMUNIKACE

V žádném případě se nedomnívám, že jsem nějak zvlášť proslulý mimo malou skupinu častokrát nevyrovnaných diváků Channel 4 (promiňte, neměl bych říkat „Channel 4“, ale „čtyřka“). Přicházejí ale chvíle, kdy v náznacích poznávám, jak by vypadala opravdová sláva. Pomyšlení na to mě opravdu děsí. V době, kdy píšu tuto knihu, jsem právě odmítl smlouvu s BBC - hlavně proto, že mě myšlenka na větší proslulost momentálně skutečně odpuzuje. Měl jsem pár opravdu nepříjemných pronásledovatelů a početnou skupinu posedlých osob, které večer co večer navštěvovaly moje vystoupení a neustále mi psaly v domnění, že mezi námi je něco jako romantický vztah. Některé z nich jsou skutečně narušené schizofrenické osoby, které si vytvořily košaté představy - nejsou vždycky příjemné -, v nichž hrají hlavní roli jako romantický hrdina nebo zlosyn.

Kromě toho, a kromě nepoměrně příjemnějších honorářů, jsou zde hlavně skutečné zmatky a pochybné výdobytky stavu, kdy je člověk považován za méně či více významnou „celebritu“. Ani zdaleka se nepřibližují k první lize velkých jmen z Hollywoodu nebo z BBC, a proto mě vždycky překvapí, když na mě lidé volají na ulici nebo - v případě hrstky popletených školaček - vzrušeně piští. *Vůbec* netuším, co bych měl dělat. Když za mnou někdo přijde a řekne nazdar nebo mě požádá o autogram, je to příjemné setkání a všechno je prima. Ale představte si například, že vám někdo vnutí můj divoce okouzující životní styl a že dostanete pozvání na filmovou premiéru. Těšíte se na film a máte radost, že jej uvidíte dříve než vaši přátelé, ale když dorazíte na místo, zjistíte, že před kinem je natažený červený koberec a tísní se tam hlučný dav ječících fanynek v naději, že zahlédnou svoje hvězdy. Nedokážete se smířit s oním jekotem, i když víte, že ti lidé se o vás vůbec nezajímají a určitě nepišť na vás. Ve srovnání s kterýmkoli Američanem nebo s kýmkoli, kdo se objevuje na filmovém pásu, neznamenáte vůbec nic. Odhadujete, že možná jeden ze sta ví, kdo jste, a snad na vás i zavolá. Doufám, že moje otázka nezní hulvátsky, ale co uděláte? Přistoupíte k davu a začnete rozdávat autogramy jen tak pro jistotu? Ne, to určitě ne, protože kdo se stará o to, kdo vlastně jste? Takže půjdete jenom tak kolem a podepíšete se tomu jednomu podivínovi, který na vás zavolá jménem? No dobrá, ale kdy přestanete? Kdy poodstoupíte od zástupu, protože zjistíte, že se podepisujete pro lidi, kteří vůbec netuší, kdo jste, a snad mají jen mlhavé tušení, že byste mohl být Paul McKenna? A jste zase zpátky u prvního problému.

V minulosti jsem se snažil najít při takových příležitostech nějaký boční vchod do budovy. Při královské premiéře filmu *Letopisy Narnie: Lev, čarodějnice a skříň* jsem podlehl dojmu, že Albert Hall by pro mě mohla mít nějaký příhodný boční vchod, zatímco červený koberec ozdobí svou hvězdnou přítomností lidé jako Annie Lennoxová a Dawn Frenchová. Pořadatelé mi ale zdvořile zabránili proklouznout zadem a nasměrovali mě zpátky na koberec. Když jsem procházel kolem davů, popadl jsem mobil a dost trapně jsem předstíral, že právě s někým mluvím. Opravdu jsem si dal mobil k uchu a předstíral jsem hovor. Usoudil jsem, že s telefonem v ruce se nebudu muset starat o ječící diváky a lidi se na mě nebudou zlobit, i kdyby volali moje jméno a já k nim nepřišel. Jsem trapný.

Není to z mé strany falešná skromnost. Stejně tak vím, že většina z vás by nepištěla na filmové hvězdy zpoza bariéry. Víím také, že kdo dosáhne určité skrovné televizní popularity, musí přijímat nejen výhody, ale i nevýhody tohoto stavu. Nekritizují tedy nic jiného než svou vlastní zmatenou reakci na to všechno. Dvojrozměrná podoba každého televizního baviče, který jednou za týden vstupuje prostřednictvím televizní obrazovky do obývacího pokoje, vzbuzuje u některých z nich dojem, že baviče osobně znají a mají k němu jistý vztah. V tomto triku spočívá většina úspěchu současných celebrit.

Výsledkem tohoto celkem pochopitelného nedorozumění je dosti častá představa, že určitě neustále „čtu“ lidem myšlenky, že prokouknu každou slupku a že podle řeči těla rozpoznám skryté motivy lidského konání. UVědomil jsem si to, teprve když jsem si nedávno chtěl najmout osobního trenéra. Většina z nich mě odmítla, protože se obávali, že na nich budu provádět svoje kousky. Proč bych to dělal? Aby mě trénovali méně? Nebo snad více? V rozhovorech často dostávám otázku, jestli umím „vypnout“, jako by moje domnělé „schopnosti“ byly něco jako prokletí. Víím, že to všechno je jen výsledkem dojmu, kterým působím při vystoupeních. Tajně si přeji, abych svému obrazu lépe dostal a abych byl v takových situacích tajuplnější a oslnivě sebejistý. Zjistil jsem, že mě novináři neustále popisují jako „překvapivě nervózního“, „prudkého“ nebo dokonce „podivínského“. Může to být částečně také proto, že nemám moc rád rozhovory, ale také proto, že novinář obvykle očekává někoho působivějšího a sebejistějšího. A kromě toho jsem pravděpodobně nervózní, prudký a podivínský. Nevím.

Nečtu neustále lidem myšlenky ani nesoudím tajné motivy jejich jednání. Bez ustání musím přicházet s nápady na představení a vůbec mi není příjemné pomyšlení, že bych hrál svou roli i tehdy, když nemusím. Při práci používám směs psychologie a iluzionismu, přičemž často jeden prvek

vydávám za ten druhý. Udělali byste tedy chybu, kdybyste se domnívali, že všechny triky nespočívají na ničem jiném než na nadlidské znalosti neverbální a mimoděčné komunikace. Není však možné pracovat v tomto oboru a nemít důkladné znalosti těchto věcí a nepoužívat je jako součást repertoáru. Samozřejmě že se o ně zajímám a velice rád vám nabídnu své úvahy o nich - pokud si ovšem uvědomíte, že moje představení se všemi triky a přeháněním by nemělo být považováno za příklad toho, co lze vytvořit pouhým dokonalým porozuměním řeči těla.

JAK SE NAUČIT ČÍST V LIDSKÉ MYSLI

Nejprve je nutné si uvědomit, že vycvičená vnímavost vůči neuvědomělému chování je nesmírně užitečná ve chvíli, kdy se ocitnete v rozhovoru s nudným člověkem. Lidé většinou velmi rádi a zdlouhavě hovoří o sobě, a proto si můžete být jistí, že několika vhodně položenými otázkami je přimějete k nekonečnému tlachání. Odměnou vám bude skvělá příležitost procvičovat a zlepšovat svou vnímavost. Možná vás nebude nijak zvláště zajímat, *co* říkají, ale aspoň vás zaujme to, *jak* to říkají.

Je tady ještě jeden velký problém, a sice skončit dřív, než vůbec začnete. Každý umí „pozorovat lidi“, a ti, kteří říkají, že jsou z toho přímo nadšení, jsou vůči ostatním lidem stejně urážliví a zaslepení jako ti, kteří říkají, že „sbírají zajímavé lidi“ nebo že ta a ta se vám bude líbit, protože je „naprosto ztřeštěná“. Někdy máte chuť se zeptat, který aspekt její schizofrenie je tak charismatický, že byste se na něj měli zaměřit, ale mně taková prohlášení připomínají postoj, kdy se člověk považuje za hlavního protagonistu na jevišti života a všichni ostatní mu slouží jako zábavní herci ve vedlejších rolích. Součástí lidství je také naléhavá potřeba vidět ostatní jako skutečné a trojrozměrné bytosti, které nelze jen tak snadno zaškatulkovat nebo s nimi nakládat jako s předměty. Pokud chcete „číst myšlenky“ proto, abyste si lidi zařadili do určitých skupin, musíte se nejprve zbavit tohoto nesmyslu. Osobnosti se mění. Jestliže jsme v určité situaci extroverti, v jiné situaci se můžeme chovat jako introverti. Některého člověka možná znáte jako zodpovědnou osobu, ale ve vaší nepřítomnosti se může chovat docela jinak.

Na této první překážce ztroskotávají také analýzy rukopisu a osobnosti. Osobně se domnívám, že každý, kdo byl jako uchazeč o zaměstnání odmítnut na základě analýzy svého rukopisu, má důvod podat stížnost. Stejně tak by vás mohli odmítnout na základě astrologického výpočtu. Přes

všechna svá působivá pravidla, rozklad prvků a věrohodnou vnějškovou logiku není grafologie o nic přesnějším diagnostickým nástrojem než čtení z dlaně. Právě proto vám grafolog může říci, že z vašeho písma rozeznává určité rysy (například čestnost a společenskost), ale nedokáže rozeznat ty nejzákladnější, konkrétní a ověřitelné skutečnosti, například jestli je pisatel muž nebo žena.*

Osobnost je proměnlivá a lidé na sebe různě reagují ve vzájemné interakci. Z toho plyne, že je nutné vyhnout se zjednodušujícím soudům založeným na řeči těla nebo jiných nástrojích, které se prostě mohou mýlit. Stejně tak je nutné nebrat v úvahu vaše vlastní předsudky o daném člověku. Máte-li pocit, že určitý člověk je nečestný nebo sobecký, budete pátrat po takové řeči těla, která tyto rysy potvrzuje. Kdo si chce vypěstovat opravdovou vnímavost vůči neverbální komunikaci, potřebuje určitou míru nestrannosti, objektivitu a přísnosti, jinak dospěje k nesprávným závěrům, které mohou vážně poškodit jeho vztah k onomu člověku. Skutečná objektivita je ovšem nemožná. Vždy se dostane ke slovu určitý osobní názor, ale měli bychom si uvědomit, že je důležité odstranit z rovnice předsudky a předpojatost.

V oblíbených příručkách o řeči těla se často opomíjí skutečnost, že nejdříve ze všeho je nutné určit *konstantu*. Pokud chceme rozeznat, které chování je významné, musíme nejprve pochopit, jak se daný člověk chová za méně významných nebo běžných okolností. Jestliže člověka například zrovna svědí nos a každou chvíli se poškrábe, bylo by pošetilé vysvětlovat si to jako známku neupřímnosti, i když se škrábe zrovna ve chvíli, kdy odpovídá na naši otázku. Jiné matoucí projevy mohou souviset s vnějšími podmínkami: člověk si někdy zkříží ruce na hrudi jen proto, že je mu prostě zima a nemusí to znamenat, že zaujímá obranné postavení. Zdá se to sice samozřejmé, ale je to důležitý výchozí bod. Právě proto je často zcela zásadní poznat nejprve obvyklé chování dotyčného člověka, a teprve potom pátrat po souborných projevech řeči těla, než přiřkládat význam jednotlivým samostatně se objevujícím projevům. Je to důležité zejména tehdy, pokud pátráme po signálech značících lež. Budeme se jimi zabývat na dalších stránkách.

* A stejně jako u čtení myšlenek lze pronést mnoho specifických dohadů a později je zdůrazňovat, pokud se náhodou potvrdí. Pokud se nepotvrdí, jsou zapomenuty.

JAK ROZEZNAT LEŽ A JEJÍ NÁZNAKY

Rozpoznávání neupřímnosti a klamu přitahuje patrně nejvíce zájmu ze všech oblastí řeči těla. V této souvislosti existuje také nejvíce hloupých teorií a nedorozumění. Nejrozšířenější mylná představa je, že *při lhaní lidé přerušují oční kontakt*. Je to nesmysl, lidé přerušují oční kontakt neustále. Pohybujeme očima z místa na místo a pomáháme si tím při rozpomínání na nejrůznější informace. Člověk, který nepřírozeně udržuje oční kontakt, vám s velkou pravděpodobností lže. Vychází totiž ze stejné mylné představy, že pokud se vám nebude dívat do očí, bude vypadat neupřímně.

O tom, jak hluboce je tato nesprávná představa zakořeněná, jsem se přesvědčil po jednom svém představení, jehož součástí bylo i hypnotizérské číslo. Posadil jsem před obecenstvo jednu studentku a položil jsem jí několik běžných otázek o tom, co dělala v průběhu celého dne. Řekl jsem jí, aby nám při jedné odpovědi zalhala, ale aby se snažila nedat to na sobě znát. Poznal jsem, kdy lhala, a zeptal jsem se diváků, v čem se dívka zachovala jinak. Jeden člověk řekl, že dívka při všech odpovědích udržovala oční kontakt, ale při lhaní se dívala jinam. Zeptal jsem se ostatních na jejich názor a setkal jsem se s všeobecným souhlasem. Ve skutečnosti to ale bylo tak, že dívka *udržovala* oční kontakt jen při *jediné* odpovědi - když lhala. Při všech ostatních otázkách přirozeně bloudila očima po místnosti, protože hledala v mysli potřebné informace. Díky svému očekávání si ale diváci zapamatovali přesný opak toho, co viděli.

Teorie NLP praví, že pokud člověk hledá odpověď ve své představivosti a nikoli ve svých vzpomínkách, dívá se přímo před sebe nebo stáčí pohled doprava nahoru. Podle mého názoru má tato teorie omezenou platnost a vztahuje se pouze na případy, kdy lidé hledají odpověď na „vizuální“ otázky. U mnoha lidí však pohyby očí neprozrazují vůbec nic. Radím každému stoupenci NLP, který o mých slovech pochybuje, aby provedl jednoduchou zkoušku a položil stejný soubor „vizuálních“ otázek různým lidem, kteří nevědí, co je předmětem ověřování. Mnozí lidé vůbec nepohybují očima podle známého modelu. Už jsme se zmínili o tom, že testování podobných teorií není jednoduché - nemůžeme kupříkladu vědět s jistotou, že naše otázka vyvolala jednoduchou vizuální reakci. Pokud se ale pozorovatel nesoustředí na předpoklad, že pohyb očima nahoru a doprava znamená lež (což je směšně zjednodušující), ale všímá si spíše náhlých a spolehlivých *změn* pohybu očí v reakci na vizuálně zaměřené otázky, tuším, že takové změny mohou být užitečnou pomůckou - pokud jsou provázeny dalšími spolehlivými projevy. Uvádím to ne zcela přesvědčeně, protože

vím, že původní teorie NLP není podepřena žádným seriózním výzkumem.

Mnoho nespolehlivých triků, jimiž lze údajně odhalit lháře, bych zařadil do oblasti lidových povídaček. Můj postup při odhalování lží je součástí širší a složitější metody, kterou se nyní budu snažit vysvětlit. Nemyslím si, že můj postup je nějak zvlášť originální, ale mně se osvědčil. V první řadě je nutné pozorovat daného člověka v uvolněném stavu. Někdy to dělám proto, že mám na mysli nějaký zvláštní úkol - pátrám třeba po známkách neupřímnosti nebo dokonce někomu pomáhám vyřešit nějaký problém -, jindy prostě proto, že se mi zachtělo věnovat tomuto člověku zvláštní pozornost. Ve stavu „uvolnění“ nejde o sledování konkrétního obsahu rozhovoru, ale spíše o pozorování bezděčných vyjadřovacích prostředků (verbálních i neverbálních), jimiž se dotyčná osoba projevuje.

Klam lze rozpoznat třemi různými způsoby: sledováním neverbálního vyjadřování, sledováním verbálního vyjadřování a měřením drobných fyziologických změn, například krevního tlaku, tepu a pocení dlaní. Třetí způsob obstarává přístroj, jemuž se nesprávně říká detektor lži. Přístroj nedělá nic jiného, než že měří tyto nepatrné změny, jež mohou u nervózního a frustrovaného podezřelého nastat z mnoha naprosto nevinných příčin. Interpretaci údajů detektoru lži je nutno svěřit zkušenému vyšetřovateli, a teprve potom je možné dospět k jakémukoli závěru ohledně lhaní zkoumané osoby. Subjektivita interpretace a další pochybnosti o metodice vyvolávají neutuchající diskuse o přesnosti této metody. Byly provedeny zkoušky s cílem zjistit, zda je detektor lži skutečně tak účinný, jak tvrdí jeho zastánci. Čtyři vyšetřovatelé měli ve čtyřech různých dnech testovat čtyři zaměstnance jedné společnosti, aby zjistili, který z nich ukradl drahou kameru. Každý vyšetřovatel dostal před zahájením testu informaci o tom, který ze čtyř zaměstnanců je zvláště podezřelý (při každém pokusu to byl jiný zaměstnanec). Cílem bylo zjistit, zda tato informace nějak ovlivní výsledky testu. Ve skutečnosti nikdo žádnou kameru neukradl a všechny testované subjekty mluvily pravdu, když krádež popíraly. Vyšetřovatel ve všech případech s jistotou označil jako zloděje „podezřelého“ zaměstnance.

Necháme-li stranou detektory lži, máme my obyčejní lidé k dispozici první dvě metody: verbální a neverbální vyjadřování, tedy řeč těla a slov. Podíváme se na oba způsoby. Je dobré mít na mysli, že člověk může při lhaní procházet třemi různými procesy. Budete-li je dobře znát, můžete pátrat po jejich projevech v chování a mluvě daného člověka. Zde jsou ony tři procesy:

1. Emoční procesy
2. Procesy složitosti obsahu
3. Kontrolní procesy

Emoční procesy odkazují k emocím, které mohou při klamání prosáknout na povrch. Lhář nejčastěji prožívá pocit viny, strachu a vzrušení. Při lhaní se mohou cítit provinile, mohou se obávat důsledků své lži, pokud je mnoho v sázce, a lhaní mě může také vzrušovat, zejména pokud jsou nablízku lidé, kteří znají pravdu a mohou se bavit mým smělym lhaním. Poslední uvedená emoce se označuje jako „radost z podvádění“.

Procesy složitosti obsahu vyvstávají ze skutečnosti, že lhaní může být poměrně složitým úkolem. Někdy je obtížné vymyslet přesvědčivou lež, pokud vám lidé kladou další a další otázky. Často je také obtížné lhat v situaci, kdy jsme zaskočeni nebo překvapeni. Musíme přemýšlet rychleji nebo více než obvykle, což se může projevit na našem chování.

Kontrolní procesy přicházejí ke slovu tehdy, kdy se snažíme skrýt projevy, které by podle našeho názoru mohly vyrazit, že nemluvíme pravdu. Jinými slovy řečeno, snažíme se chovat normálně a výsledkem bývá obvykle nepřirozené nebo nesoudržné chování, jehož si náš protějšek může všimnout.

Ten, kdo chce správně číst řeč těla, by se měl zaměřit spíše na klíčové změny a nikoli na specifické „signály“, které mohou něco znamenat. Chcete-li se v určitém člověku vyznat nebo rozpoznat, kdy lže, musíte nejprve znát jeho „normální“ chování, teprve potom poznáte odchylky od tohoto chování.

URČENÍ ZÁKLADNÍ ČÁRY

Bez znalosti „normálního“ chování není možné všimnout si důležitých změn. Pokud například člověk pohupuje nohou, významnou reakcí na vaši otázku může být i to, že *přestane*. Jakmile jednou máte základ, můžete s ním srovnávat změny, například chvíle zvýšeného napětí, aniž byste se zbytečně zatěžovali významem řady různých konkrétních gest.

Jak určíte základní čáru? U blízkých lidí máte patrně poměrně přesnou představu o tom, jak se obvykle chovají. U ostatních na to můžete přijít pozorováním během hovoru o bezvýznamných věcech. Ujistěte se, že dotyčný člověk se ve vaší přítomnosti cítí dobře, a všimněte si přirozeného rytmu řeči a uvolněné gestikulace. Jakékoli podivné chování na vaší straně

naruší proces a přinese nespolehlivé výsledky. Na dalších stránkách najdete seznam klíčových aspektů, kterým je nutné věnovat pozornost. Jakmile budete mít představu o „běžném“ chování, začněte se zaměřovat na případné změny v každé oblasti, abyste zjistili, jak váš člověk citově a rozumově reaguje na rozhovor.

Dříve než se začnete zabývat celkovým pozorováním, zaměřte se na každý z následujících bodů samostatně a procvičujte je postupně. Pokud mám důvod postupovat tímto způsobem, zaměřuji pozornost na následující oblasti.

KLÍČOVÉ OBLASTI BEZDĚČNÉ KOMUNIKACE

Hlava a obličej

Většina lidí si myslí, že umí „číst“ ve tváři lidí, které dobře zná, ale tvář je překvapivě často tím nejméně vhodným místem, kde hledat výmluvné známky toho, co se skrývá za vyřčenými slovy. Lidé většinou docela dobře ovládají výraz tváře a jen velmi bystrý pozorovatel dokáže zachytit občasné záblesky jejich *skutečného* stavu, například chvilkový výraz hněvu nebo strachu, dříve než se objeví vše zakrývající úsměv. Krátce trvající výrazy často spolehlivě zachytí jen cvičené oko nebo necvičené oko na videozáznamu. Někdy člověk tvrdí, že se ho nějaká událost hluboce dotýká, ale pokud jeho tvář nevyjadřuje tento pocit se stejnou hloubkou a naléhavostí, lze se domnívat, že nemluví upřímně. Je velmi nesnadné uvědoměle vyjadřovat výrazem tváře všechny nefalšované známky opravdových emocí. Pro člověka předstírajícího třeba hněv je krajně obtížné věrohodně semknout rty jako při skutečném hněvu.

Často opakovaný názor, že úsměv není upřímný, pokud se neusmívají i oči, je pravdivý - ale to ještě není všechno. Paul Ekman, průkopník v oblasti výzkumu výrazů tváře, provedl mnoho experimentů dokazujících, že i neslučitelné emoce, například vztek nebo odpor, se mohou projevit chvilkovým falešným úsměvem. Při nefalšovaném „radostném“ úsměvu nebo při úsměvu s „Duchennovým znakem“ (je pojmenován podle vědce, který v roce 1862 poprvé zaměřil pozornost na rozdíl mezi upřímným a předstíraným úsměvem) jsou v činnosti dva svaly: velký sval lící (ten vytahuje ústní koutky směrem k lícím kostem) a kruhový sval oční (zvedá tvář a zvrásní kůži kolem očí). Zapište si tyto názvy do sešítka a naučte se je, abyste se s nimi mohli vztahovat na večírcích. Z výzkumů Ekmana a

jeho spolupracovníků vyplývá, že úsměvy by se neměly považovat za nedílnou jednotku, ale měly by se členit do jednotlivých typů. Ekman a Friesen byli v roce 1969 první, kdo tímto způsobem začali rozlišovat úsměvy. Do té doby nikdo nepředpokládal, že tvář by mohla vyrazit utajované emoce. V dalších výzkumech vyšlo najevo, že Duchennův znak je jen jedním z několika typických rysů nefalšovaného radostného úsměvu. Při opravdovém úsměvu je velký lícní sval (obstarává pohyb rtů) v činnosti kratší dobu než při předstíraném úsměvu (0,5 až 4 sekundy). Věřte tedy spíše krátkému než dlouhému úsměvu.

Ekman vypracoval vyčerpávající „kódovací systém obličejových aktivit“ (*Facial Action Coding System - FACS*) určený k měření a klasifikaci pohybů obličeje. Z jeho výzkumů vyplývá, jak mnoho na sebe prozrazujeme, aniž bychom si to uvědomovali. Uniknuvší výrazy jsou však příliš krátké a bez rozsáhlého výcviku nebo technických pomůcek je obtížné je zaznamenat. Ekman také uvádí, že pozorovatel se často raději nechá ošálit předstíraným úsměvem nebo podobným zastíracím výrazem, než by se potýkal s důsledky odhalené lži, a proto mnohé známky neupřímného chování projdou bez povšimnutí.

Ekmanova práce dokazuje, že tvář vždycky prozradí naše skutečné pocity, protože existuje přímá vazba mezi našimi pocity a fyziologickými pochody. Mezi našimi pocity a slovy taková vazba neexistuje, a to je důvodem, proč relativně snadno dokážeme vyslovit lež - ale musíme přitom pracně ovládat tělo, aby nás neprozradilo. Emoce aktivují obličejové svaly, a to znamená, že pokud chceme skrýt skutečné pocity, musíme potlačit tyto prchavé nepatrné výrazy. Emoce většinou vzniknou nečekaně, ale po chvíli je dokážeme ovládnout. Podezřelý při výslechu může například propadnout obavám, když zjistí, že policie ví mnohem více, než si původně myslel. Je velmi pravděpodobné, že v tu chvíli se v jeho tváři objeví ustrašený výraz. Pochopitelně se snaží zamaskovat tento strach a z Ekmanových výzkumů vyplývá, že člověk dokáže potlačit výraz tváře během jedné pětadvacetiny sekundy. Pokud vyšetřovatel právě v tomto okamžiku mrkne, ničeho si nevšimne. Filmový záznam zastavený v příslušném okamžiku však často zachycuje znepokojený výraz, který svědčí o vině podezřelého.

Prostřednictvím různých experimentů, jež měly odhalit lži o politickém přesvědčení nebo o krádeži peněz, Ekman dokázal, že pozorovatel vyškolený v systému FACS dokáže rozeznat pravdu a lež až v 80 procentech případů. Ve srovnání s výsledky mnoha profesionálů v oblasti odhalování podvodů je to velmi dobrý výsledek.

Ruce

Je fascinující sledovat pohyby rukou, zejména pokud mluvčí hovoří energicky a vzrušeně. Ruce jsou často cenným zdrojem informací o vztahu mluvčího k danému tématu nebo o jeho názoru na různé možnosti. Někdy mohou dokonce prozradit, co si skutečně myslí. Představte si například gesto, jímž mluvčí během hovoru ukazuje na sebe. Může na sebe mířit nataženým prstem, nebo může natočit otevřenou dlaň k hrudi. První způsob je častější, pokud je mluvčí rozhorlený nebo obzvláště rozrušený. Je to samozřejmě také signál, že mluvčí hovoří o sobě. Někdy ale toto gesto prozradí skutečnost, že mluvčí se vidí v roli, o které nechce hovořit. Představte si, že mluví o problému v práci nebo ve vztahu a říká: „Nevím, kde se ty potíže vzaly,“ a současně ukazuje na sebe. Může to znamenat, že podvědomě cítí, že zdrojem problémů je *on sám*, a v tomto případě může mít i pravdu.

Mluvčí někdy bezděčně ukazuje i na jiné osoby a prozrazuje tak, co si ve skutečnosti myslí o některých aspektech svého vztahu k jinému člověku nebo skupině lidí. Může se to vztahovat dokonce i k lidem, kteří v dané chvíli nejsou přítomní.

Kdysi jsem se zúčastnil jedné schůzky s dvěma chlapíky, Davidem a Simonem. Simon seděl vpravo od Davida. Neznal jsem ho, ale bylo pro mě důležité, že se mnou i se Simonem dobře vycházel, protože jsem doufal, že by se z našeho jednání mohl zrodit dobrý obchodní vztah. Simon se ale choval trochu hrubě a já jsem se obával, že by to mohlo Davida popudit. Za několik dní jsem se s Davidem znovu setkal a mluvili jsme o naší schůzce. V určitém okamžiku řekl David něco jako „určitě budeme muset překonat pár překážek“ a přitom pohnul pravou rukou ve směru, kde při naší schůzce seděl Simon. Udělal to naprosto bezděčně a byl to patrně signál, že onou překážkou je Simon. Samo o sobě to nebylo dostatečně přesvědčivé, ale pro mě to znamenalo, že se mám později ještě jednou zmínit o Simonovi a sledovat případné reakce na jeho jméno. Když David zareagoval na Simonovo jméno s patrným napětím, bylo to pro mě signálem, že mohou nastat potíže. David byl v situaci, kdy nebylo vhodné mluvit o tom, že ho Simon rozčiluje, ale jeho pocity nepochybně mohly ohrozit dobré pracovní vztahy.

Gesto naznačující potězkání může někdy prozradit, kudy se ubírají myšlenky mluvčího. Člověk například mluví o tom, že si není jistý, zda se má rozhodnout pro variantu A nebo B, a svou nerozhodnost vyjádří „potězkáváním“, jako by jeho ruce byly váhy. Většinou je jasné, která ruka

představuje kterou možnost, protože při zmínce o každé z nich pohne jednou rukou. Je to názorné dokreslení slovního obratu „Na jedné straně... a na druhé straně“. Jakmile uvidíte toto gesto, měli byste dávat pozor, zda je jedna „miska vah“ těžší než druhá. Z dalšího gesta možná vyplyne, že se mluvčí již rozhodl. Pokračuje například slovy: „Nevím, pro co se rozhodnu...“ a přitom nechá klesnout jednu ruku nebo ji posune stranou a vyjadřuje tím, že dává přednost „těžší“ misce vah. Takový pohyb naznačuje, že se už rozhodl, i když si to možná ještě neuvědomil.

Ruce taky prozradí, jakou má člověk prostorovou představu o dotyčném předmětu. Někdy vám člověk neverbálně naznačí, že problém, s nímž se potýká, má tak „blízko před očima“, že není schopen najít řešení (vypráví o svízelné situaci a mává přitom rukama před obličejem). Jindy zase gestem naznačuje, že je mu problém poněkud lhostejný. Umísťuje jej na vzdálenost paží, i když slovně možná dává najevo svou citovou účast. Bezděčná gesta mohou prozradit opravdu mnohé.

Některé „ilustrační pohyby“, které jsou v protikladu se slovním projevem, bývají poměrně specifické. Vzpomínám si, že mi kamarád kdysi vyprávěl, jak jednou na mostu Clifton Suspension Bridge v Bristolu našel dopis na rozloučenou a peněženku s penězi. Vyprávěl mi o mimořádných událostech, které prožil předchozího večera. Na mostě se odehrála sebevražda a můj kamarád byl první člověk, který objevil onoho ubohého chlapíka, který skončil svůj život skokem z mostu. Kamarád byl dost rozrušený a v takovém stavu lidé obvykle živě gestikulují. Když mluvil o tom, jak prohledával podrost, přesně to napodobil pohyby rukou. Popisoval, jak zvedl peněženku, která zůstala ležet na mostě, aby zjistil totožnost zemřelého. Jeho ruce se přitom bezděčně pohybovaly, jako by znovu listovaly kartami a bankovkami v peněžence. Všiml jsem si ale, že když mi kamarád řekl, že se peněženky nakonec „zbavil“ (slovně naznačoval, že ji buď hodil z mostu nebo ji nechal ležet na místě), jeho ruce provedly pohyb, jako by si vkládal peněženku do náprsní kapsy. Byl to malý a neúplný pohyb, ale vyprávěl jiný příběh než jeho slova. Později jsem mu to samozřejmě připomněl a on připustil, že peněženku sebral. Vůbec si neuvědomoval, že se prozradil svým gestem.

Jestliže mluvčí pohne rukou směrem k ústům nebo k nosu ve chvíli, kdy odpovídá na významnou otázku, skutečně to může být známkou neupřímnosti, jak je dobře známo. Jako by se mluvčí snažil zastavit vycházející slova. Brzy však uvidíme, že je nebezpečné domýšlet si význam gest, která se vyskytují osaměle.

Dalším běžným signálem, který často značí stres, vzrůstající frustraci

nebo chuť odejít, je bubnování prsty o nohu nebo o jiný předmět v dosahu. Pokud váš protějšek začal bubnovat prsty, obvykle to znamená, že nechce pokračovat v rozhovoru. V tuto chvíli nevěnuje pozornost tomu, co říkáte. Zkuste změnit téma nebo přistupte na to, že rozhovor skončil. Chování vašeho protějšku nemusí nutně signalizovat lež, ale ve spojení s dalšími signály může naznačovat neklid nebo rozpaky.

To všechno ale neznamená, že lhář se obvykle ošívá. Toto tvrzení, stejné jako teorie o přerušení očního kontaktu, se nepodařilo nijak prokázat. Výše popsané pohyby skutečně mohou prozrazovat něco důležitého, ale měli byste svou pozornost zaměřit také na celkový pokles četnosti gest i na drobné a nenápadné pohyby rukou a prstů. Možná tak odhalíte kontrolní proces, jímž se lhář snaží ovládnout všechny náhodné pohyby, které by ho mohly prozradit.

Chodidla a nohy

Bubnování se nemusí týkat jen rukou. Stojící člověk někdy začne poklepávat špičkou nohy na znamení, že chce odejít. Člověk sedící s nohou přes nohu začne pohupovat horní nohou nebo šlapat na pomyslný pedál. Pokud v hovoru narazíte na důležité téma, dávejte pozor, zda váš partner náhle zkříží nebo naopak narovná nohy. Je dobré všimnout si takových známek neklidu, protože z nich lze usoudit, že probírané téma dělá vašemu protějšku starosti. Spodní části těla věnujeme obvykle menší pozornost, a proto lze z nestřežených pohybů vyvodit mnoho informací. Někdy by se zdálo, že váš protějšek vám naslouchá bez zájmu, ale pokud má špičky chodidel natočené směrem k vám a pokud přitom má ruce obrácené tak, že odhaluje zápěstí, je velmi pravděpodobné, že vás pozorně sleduje. Obchodní společník se na vás možná usmívá a srdečně s vámi rozpráví, ale pokud má zkřížené nohy natočené směrem od vás a pravou ruku, ve které drží cigaretu, má překříženou před tělem, neúmyslně tím vydává signál, že jeho zájem je neupřímný a že jeho postoj k vám je mnohem opatrnější, než naznačují jeho slova.

Podívejme se na jinou situaci: sedící člověk náhle natáhne nohy a zakloní se v židli. Je velmi pravděpodobné, že ho nezajímá to, co mu chcete říci. Pokud ještě k tomu založí paže před tělem a dokonce sevře ruce v pěst, je to známkou mnohem ostřejšího odmítnutí a v případě neshodné odpovědi snad dokonce i neupřímnosti. Některé z uvedených příkladů se zdají zřetelnější proto, že lidé nevěnují těmto věcem tolik pozornosti a docela směle prozrazují své pocity.

Mrkání

Tyto drobné pohyby (za předpokladu, že člověk nepotřebuje brýle) souvisejí s prožívaným duševním napětím. Četnost mrkání prozrazuje rychlost, s níž zpracováváme informace. Je to také známka procesu složitosti obsahu - druhého ze tří procesů, který se objevuje při lhaní. Při běžném rozhovoru, kdy jsou oba partneři naladěni na stejnou vlnu, mrkají oba přibližně stejnou rychlostí a jeden mrká ve chvíli, kdy se druhý odmlčí. Pokud jeden z partnerů zpracovává v duchu mnoho informací - například vymýšlí lež -, začne mrkat rychleji.

Ramena

Člověk, s nímž máte dobrý vztah, často napodobí vaše držení těla. Stojí-li proti vám, jsou jeho ramena rovnoběžná s vašimi. Jestliže ale otevřete téma, které mu není příjemné, nebo pokud s vámi nesouhlasí, dá to někdy najevo mírným odvrácením ramen. Pokud udělá tento pohyb ve chvíli, kdy hovoří, může to znamenat, že nemá dobrý pocit ze svých slov a snad dokonce i lže. Někdy člověk dokonce bezděčně pokrčí rameny. I tento pohyb může znamenat malou důvěru ve vlastní prohlášení.

Všechny až dosud uvedené příklady jsou typy signálů, jimž je dobré věnovat pozornost, ale rozhodně byste je neměli posuzovat odděleně. Představte si, že veškeré neverbální projevy jsou jen vnějškovým projevem mnoha poznávacích a emočních procesů, které se odehrávají v nitru člověka. Stan Walters ve své knize *The Truth About Lying* z roku 2000 použil příměr s přístrojovou deskou automobilu. Walters přirovnává chování člověka k údajům různých přístrojů, například otáčkoměru nebo tachometru. Chování je jen vnějškovým projevem skrytých procesů. Stejně jako se pohledem na přístrojovou desku automobilu můžete ujistit o tom, že všechny přístroje pracují v souladu, můžete pohledem na řeč těla svého protějšku zjistit, zda je všechno v pořádku nebo zda někde nastal konflikt. Na základě toho můžete prověřit sporné oblasti a vypořádat se s hrozícím konfliktem.

Obrazné vyjadřování

Jedná se sice o slovní, ale do značné míry bezděčné vyjadřování, které

přináší nejrůznější vodítka k tomu, co se mluvčímu honí hlavou. Pokud člověk například řekne, že potřebuje něco „zdotat“, prozradí to mnohé o tom, jak vnímá své postavení vzhledem k problému. V tomto případě se problém tyčí *nad* ním. Pokud to pochopíte, můžete mu pomoci změnit jeho představu tak, aby se na problém díval shora. Díky tomu získá pocit, že má věci pod kontrolou. Chcete-li porozumět tomu, jak si mluvčí představuje věci, o nichž mluví, dávejte dobrý pozor na jeho volbu slov. Zmínili jsme se o tom už v souvislosti s prodejem. Při prodeji je dobré vědět, zda má zákazník *vizuální představu* o tom, co chce. Je-li tomu tak, nemusí prodavač klást důraz na zvuk, povrch nebo kvalitu výrobku. Zákazník používá v řeči přívlastky, z nichž lze usoudit, jakou má představu o žádaném zboží. Dávejte dobrý pozor na slova a výrazy, které vyrazí skutečné pocity mluvčího. Nemusí vždy věrně odpovídat jeho proklamovanému rozpoložení.

Stručné vysvětlení

Při lhaní mívají lidé sklon k poněkud rozvláčnému vyjadřování, ale důležité události smyšleného příběhu popisují obvykle velmi povrchně. Najednou začnou opomíjet podrobnosti a přeskakovat některé části vyprávění, zrovna jako dítě, které říká: „Jenom jsme se na to dívali a ono se to rozbilo.“ Jestliže lháře požádáte, aby vám svůj příběh vyprávěl podrobněji, s velkou pravděpodobností vám jej pouze zopakuje, aniž by přidal další informace.

Vynechání slova „já“

Lhář obvykle nerad mluví o sobě, kdežto v běžném rozhovoru se o sobě zmiňujeme velmi často. Dávejte pozor na méně častý výskyt slov „já“, „můj“, „mě“ a podobně a na častější zmínky o tom, co si myslí „každý“, „všichni“ a „nikdo“. Tímto zevšeobecněním se mluvčí distancuje od své lži.

Vyhýbavé odpovědi

V tomto případě se lhář puntičkářsky dohaduje o nepodstatných částech vzneseného obvinění nebo položených otázek. S touto rozčilující taktikou se často setkáváme u dětí.

Proč jsi vždycky tak zakřiknutý?
Nejsem vždycky zakřiknutý.

Vsadím se, žes tam jenom tak vrazil a vzal sis to bez ptaní.
Vrazil? Ty se zase vždycky strašně dlouho motáš kolem.

Lhář se tak pokouší přenést jádro sporu na méně ožehavou půdu. Někdy to vede ke zvláštním odpovědím, které zdánlivě postrádají smysl, zrovna jako Clintonova slavná odpověď: „To záleží na tom, jaký je význam slova „je“, když se ho ptali na jeho vztah k Monice Lewinské.

„Jsem naprosto upřímný“

V obavách, že jim lidé nebudou věřit, lháři často uvádějí své tvrzení přebytečnými obraty „Na mou duši...“ nebo „Nebudeš tomu věřit, ale...“ a tak podobně.

Pomalejší řeč

Lhář musí manipulovat s různými myšlenkami a člověk obvykle nedokáže zpracovávat najednou více myšlenek. Proto pokud člověk neříká pravdu, začne mluvit pomaleji. Někdy se začne vyjadřovat toporně a začne používat formální výrazy, častěji se přeřekne a zarazí se, odmlky vyplňuje různými pomocnými slovy jako „ehm“ nebo „noo“. Je důležité všimnout si jakékoli větší změny v tempu řeči. Pokud člověk přirozeně hovoří pomalu a najednou začne na některou otázku odpovídat rychle, budete možná chtít zjistit příčinu. Někdy si všimnete, že člověk začne mluvit plynuleji, než je obvyklé. Může to být proto, že právě odřikává „předem připravenou“ souvislou lež.

Tón hlasu

Chceme-li upoutat pozornost, hovoříme hlasitěji a vyšším hlasem, chceme-li dát najevo odstup od tématu, mluvíme tišeji a hlubším hlasem. Jestliže vám někdo vyšším než svým obvyklým hlasem říká, že ho nějaké téma nezajímá, patrně nemluví pravdu. Změna v posazení hlasu je důležitější než teorie o tom, zda vysoký nebo hluboký hlas vyjadřuje stres.

Je mi jasné, že to vůbec nezní jednoduše; snad jste dokonce zklamaní,

že vám nemohu nabídnout žádný jednoduchý systém. Pravda je taková, že různí lidé lžou různými způsoby a neexistuje jednotné chování, jež by bylo společné pro všechny lháře a podfukáře. Testy prokázaly, že profesionální odhalovači lhářů (například policisté) mají při rozeznávání lži stejně chabé výsledky jako například vysokoškoláci, i když profesionálové vyslovují své soudy s mnohem větší sebejistotou. Průměrné procento úspěšnosti v obou skupinách se pohybuje kolem 55 procent, což je jen nepatrně lepší výsledek než při pouhém hádání. Je to pozoruhodná a zneklidňující skutečnost. (Zdá se, že při odhalování klamu předčí studenty jen příslušníci tajných služeb.)

Přesto však není žádný důvod, proč bychom se nemohli bavit při procvičování. Jak už jsem několikrát zdůraznil, je nesmírně důležité, abyste se nesoustředili na jednotlivé signály a nesnažili se je interpretovat samostatně. Zásadou je pozorovat celé shluky verbálních i neverbálních projevů a nedbat na ty, které se objevují osamoceně. Pokud se domníváte, že jste zpozorovali neupřímnou nebo napjatou reakci na určité téma, odved'te hovor k méně ožehavému tématu a sledujte, zda se váš protějšek uklidní. Jakmile se znovu vrátíte k problematické otázce, zaměřte se na to, zda se znovu objeví shluk nápadných signálů. Měli byste bedlivě sledovat *jakýkoli* posun od základního chování, protože při opakovaném návratu k ožehavému tématu se váš protějšek nemusí chovat stejně jako dříve. Návrat ke zdánlivě významnému tématu a pozorování podobných reakcí je nesmírně důležitý postup. Potřebujete se ujistit, že změny v chování, jichž jste si všimli, nejsou bezvýznamné změny způsobené vnějšími okolnostmi, ale že jsou to opravdové a bezděčné reakce na vaše otázky nebo prohlášení. Je zde také ještě nebezpečí, že budete-li pozorovat neverbální projevy svého protějšku a přitom mu budete klást pronikavé otázky, budete vypadat poněkud bezohledně a svým chováním možná nevědomky vyvoláte známky obranného postoje a stresu, po kterých pasete. Nesmíte zapomínat, že lidé často reagují spíše na *způsob*, jakým s nimi mluvíte, než na předmět diskuse. Čím lépe se člověk bude cítit ve vaší společnosti, tím přesněji - a snadněji - se v něm dokážete vyznat.

Vyzkoušejte bystrost svého úsudku

Zkuste si s kamarádkou zahrát následující hru a uvidíte, jak na tom jste. Posad'te ji naproti sobě a neříkejte jí, po čem budete pátrat. Vysvětlete jí, že se budete ptát na dům, ve kterém kdysi bydlela. Požádejte ji, aby odpovídala podle pravdy.

Položte jí několik otázek zaměřených na zrakové vjemy. Uvedu několik

vhodných příkladů, které vyžadují, aby si dotazovaný člověk vyvolal zrakové představy:

1. Jakou barvu měly vstupní dveře?
2. Jak vypadal výhled z kuchyňského okna?
3. Co jsi viděla, když jsi vstoupila do předsíně?
4. Jaké obrázky visely na stěnách?
5. Jak vypadala tapeta v ložnici rodičů?

A tak dále. Zeptejte se na dvě nebo tři podobné věci a sledujte, jestli kamarádka stočí pohled určitým směrem. Pokud ano, poznamenejte si to. Pokud ne, pátrejte po jiných nenápadných projevech. Nezapomínejte, že pro účely této hry může být známkou pravdomluvnosti i naprostý nedostatek pohybu.

Jakmile tedy tímto způsobem stanovíte „normální chování“, můžete přejít k další části. Řekněte kamarádce, že jí položíte několik dalších otázek a že na libovolnou z nich může odpovědět lživě. Musí lhát přesvědčivě a vy se pokusíte poznat, kdy lže. Pokračujte v otázkách, které vyvolávají vizuální vzpomínky. Vyhýbejte se otázkám, jež mohou vyvolat prudké pocity nebo sluchové vzpomínky. Narušily by primárně zrakové zpracování vzpomínek, které potřebujete.

Pokud jste si všimli zřetelného pohybu očí při pravdivé odpovědi na otázku, pátrejte nyní po pohybu, který se liší od předchozích. Možná že se vaše kamarádka při lhaní dívá na druhou stranu. Možná že udržuje oční kontakt v obavě, že kdyby stočila pohled stranou, vypadala by neupřímně. Možná že na chvíli sklopí zrak. Možná že stočí pohled na stejnou stranu jako předtím, ale ne úplně na stejné místo. V tomto posledním případě bych se odvážil dohadu, že kamarádka mluví o skutečné vzpomínce, *kteřá se ale netýká jejího domu*. Možná že si při vymýšlení lži vzpomněla na dům svých přátel nebo příbuzných.

Pokud nezpozorujete žádnou změnu v pohybech očí, pátrejte po jiných signálech. Možná si všimnete pohybu prstů, který se při pravdivých odpovědích neobjevil, nebo naopak zmizí určitý pohyb, jehož jste si dříve všimli. Možná že kamarádka při lhaní gestikuluje a jindy ne, možná je to naopak. Budete-li chtít, můžete opustit vizuální otázky, přejít k emocionálním dotazům a vyzvat kamarádku, aby lhala o svých pocitech.

Informace obsažené v této kapitole vám pomohou zorientovat se v tom, na co se máte zaměřit. Přesto je dobré vědět, že změny chování jsou spíše patrné v běžném uvolněném rozhovoru než v uměle navozené situaci při

hře. Nezapomínejte, že budete muset popsaný postup zopakovat ještě mnohokrát, než zjistíte, zda jste v této disciplíně dobří. Naštěstí je to zábava.

Známky pravdomluvnosti

Někdy je snadnější rozpoznat známky pravdomluvnosti než pátrat po prchavých signálech lhaní. Němečtí psychologové vypracovali oblíbený systém *Hodnocení platnosti výroků*, který slouží jako pomůcka při určení hodnověrnosti dětského svědectví v případech údajného sexuálního zneužití dítěte. Podstatou hodnocení je seznam o devatenácti bodech, z něhož vychází *obsahová analýza založená na kritériích*. Seznam obsahuje řadu užitečných znaků typických pro hodnověrné svědectví. Pokud vám někdo vypráví příběh, kterému tak docela nevěříte, je dobré o těchto bodech vědět. Poprvé jsem se s tímto seznamem setkal v knize Alderta Vrije *Detecting Lies and Deceit*. Od té doby jej používám jako kontrolní seznam, když poslouchám, co mi lidé vyprávějí. Seznam je také užitečným náhledem do stereotypů, jimiž se řídíme při zaujímání stanoviska k událostem. Na tomto místě uvádím nejhodnotnější kritéria systému:

1. *Nestrukturované vyprávění*. Při vyprávění pravdivých příběhů má mluvčí sklon neuspořádaně přeskakovat podél časové osy tam a zpátky - pokud ovšem nevyprávěl stejný příběh už mnohokrát. Vypravěč zabředne do příběhu a nezájímá se musí vracet, aby vysvětlil nějakou základní informaci o něčem, co hraje v příběhu důležitou roli. Děje se to velmi často a stejně často máme pocit, že tím narušujeme plynulý tok vyprávění. Stejně běžné je, že mluvčí nevypráví příběh od začátku, ale nejdříve řekne to nejdůležitější a teprve potom doplní ostatní dokreslující okolnosti. Časový sled událostí je neuspořádaný, zejména pokud je příběh ještě čerstvý a emotivní.

2. *Množství podrobností*. Čím více podrobností, tím větší pravděpodobnost, že příběh je pravdivý. Již jsme se zmínili o tom, že typický lhář nemá propracovaný svůj příběh do detailů a při doplňujících otázkách se spíše opakuje. Otevřenost a ochota sdělovat doplňující informace je známkou pravdomluvnosti.

3. *Zasazení do souvislostí*. Zasazení do souvislostí je patrné tehdy, když mluvčí umístí příhodu do kontextu svého každodenního života a nehovoří o nijako o ojedinělé události, kterou obklopuje vakuum. Například: „Zrovna jsem seděla na zahradě, abych si trochu odpočinula, protože jsem předtím

uklízela v kuchyni. Právě vykouklo sluníčko a neměla jsem chuť dívat se na televizi jako obvykle, tak mě napadlo, že bych mohla chvílku sedět na verandě.“ Je-li příběh vymyšlený, neobsahuje tolik podrobností.

4. *Popis chování druhých lidí.* Pravdivé vyprávění se častěji zmiňuje o tom, jak byl mluvčí v kontaktu s ostatními hrdiny příběhu. Například: „Zeptal jsem se ho, co tam dělá, a on se tak divně zasmál. Trochu mě to vystrašilo a ustoupil jsem.“

5. *Opakování přímé řeči.* Jen málokterý lhář ve svém vyprávění opakuje části rozhovoru. Místo toho raději mluví to tom, co bylo řečeno. Výrok „Řekl jsem: ‚Nedělej to, ještě to pokazíš.‘“ spíše svědčí o pravdivosti příběhu než výrok „Řekl jsem mu, ať to nedělá, protože by to mohl pokazit.“

6. *Nečekané komplikace.* Pokud příběh neobsahuje přerušení nebo nečekané události, které narušují jeho průběh, nemusí být pravdivý.

7. *Neobvyklé podrobnosti.* Nápadné detaily, o nichž se mluvčí mimochodem zmíní. Například skutečnost, že jistý člověk měl zlatý zub. Podrobnosti nemusí mít žádný význam pro dějovou linii příběhu.

8. *Nesprávně pochopené, ale přesně popsané detaily.* Klasickým příkladem je dítě, které je příliš malé na to, aby chápalo sexuální význam útočnickova jednání. Při vyprávění používá naivní obraty. Může to nastat i v jiných souvislostech: mluvčí vypráví o události, jejíž význam nechápe, ale posluchač ano.

9. *Popis vlastního rozpoložení.* Očekáváme, že mluvčí se zmíní o tom, jak se cítil a na co myslel při popisovaných událostech.

10. *Domněnky o rozpoložení pachatele.* Mluvčí popisuje, jakým dojmem na něj působily další postavy příběhu. Například: „Byl zjevně rozčilený, protože si sundal brýle a zvýšil hlas.“

11. *Spontánní opravy.* Drobné opravy nebo vložené dodatky zvyšují přesvědčivost příběhu. Může to vypadat třeba takto: „Psal na svém notebooku - měl ten malý notebook Sony Vaio. Seděl tam celé hodiny a objednal si jenom kávu. Vlastně ne, jednou si nechal přinést i koblihu, ale byl tam strašně dlouho.“

12. *Mezery ve vzpomínkách.* Pravdivý vypravěč se nebojí připustit, že si nepamatuje některé okolnosti nebo detaily příběhu. Je naprosto normální, když řekne něco jako: „Už si nevzpomínám, proč jsme tam byli, ale všichni jsme bydleli v tom hotelu.“ Tato podmínka ale není splněna, pokud vypravěč odpoví na přímo položenou otázku „Nevím“.

13. *Pochybnosti o vlastní výpovědi.* Pravdomluvný člověk připouští, že si špatně zapamatoval některé části příběhu a že o nich vypráví nepřesně.

14. *Sebepodceňování*. Vypravěč se zmiňuje o podrobnostech, které ho mohou kompromitovat nebo zesměšnit. Například: „Byla to moje vina, neměl jsem ho nechávat samotného.“ Někdy mluvčí omlouvá dokonce i viníka.

Za určitých okolností může tyto podmínky splňovat i lživý příběh, jindy je zase nesplňuje pravdivé vyprávění. Při vyšetřování zločinů je nutno doplnit tento seznam druhým „kontrolním seznamem věrohodnosti“, který se zaměřuje na vlastnosti mluvčího, na tlaky, jimž je vystaven, a na samotný způsob kladení otázek při vyšetřování. Teprve potom je možné považovat výpověď za přesvědčivou. Znovu opakuji: buďte obezřetní, než dospějete k jakémukoli závěru. Rozeznávání lži je fascinující, ale nesmírně ošemetná dovednost.



ŠESTÁ ČÁST

MAGIE A MANIPULACE MYSLI

**PAVĚDA,
PSEUDOVĚDA
A ŠPATNÉ
MYŠLENÍ**

MYŠLENKOVÉ PASTI

Představte si, že se objeví nebezpečná nemoc, a přestože postihne pouze jednoho z deseti tisíc lidí, je bez výjimky smrtelná. Děláte si starosti, a proto se rozhodnete podstoupit vyšetření, abyste věděli, zda jste zdraví. Žádné lékařské vyšetření není stoprocentně přesné a váš lékař vám vysvětlí, že vyšetření na tuto chorobu je přesné na 99 procent bez ohledu na to, zda chorobu máte, nebo ne (jinými slovy řečeno, pozitivní i negativní výsledek bude správný v 99 případech ze sta). Rozhodnete se podstoupit vyšetření. Jste sice trochu nervózní, ale máte dojem, že děláte rozumnou věc. Lékař vám odebere krevní vzorky a sdělí vám, že výsledky dostanete poštou.

O týden později máte ve schránce obálku z laboratoře. Otevřete ji a přečtete si výsledky. Před očima máte odpověď, které jste se obávali: výsledek je pozitivní. Vyšetření naznačuje, že máte smrtelnou chorobu. Jste zoufalí.

A máte k tomu důvod, nebo ne?

Projděte si ještě jednou naznačený scénář a položte si otázku, která je na pohled velmi jednoduchá: jaká je pravděpodobnost, že máte tuto chorobu? Odpovězte na tuto otázku dříve, než budete číst dál. Nejste-li si jistí, zkuste výsledek odhadnout.

Předpokládám, že většina z vás si znovu přečetla předchozí odstavce a dospěla k závěru, že onu zhoubnou chorobu máte na 99 procent. Některé z vás vyvedla z rovnováhy moje žádost, abyste ještě jednou zvážili svou odpověď, a nemáte v úmyslu přiklonit se k tak vysokému procentu pravděpodobnosti, ale patrně se domníváte, že chorobu spíše máte než nemáte. Správnou odpověď znají jen ti z vás, kteří se vyznají ve statistice. Na základě až dosud uvedených informací byste si neměli dělat starosti s pozitivním výsledkem. Pravděpodobnost, že máte onu zlou chorobu, je *menší než jedno procento*.

Je to tak - přestože test je přesný na 99 procent, nemáte ani jedno procento pravděpodobnosti, že trpíte zákeřnou chorobou. Klíč k rozluštění této zdánlivě protismyslné skutečnosti spočívá v informaci, kterou jste patrně opomenuli nebo jste ji přinejmenším nezahrnuli do svých výpočtů: choroba postihne pouze jednoho člověka z deseti tisíc. Pozitivní výsledek vašeho vyšetření se svou přesností 99 % může znamenat, že jste jedním z 99 procent lidí, u kterých byla správně zjištěna přítomnost choroby, nebo že jste jedním z jednoho procenta lidí, kteří tuto nemoc *nemají*, ale kteří ji podle chybného výsledku testu domněle *mají*. (Nezapomínejte na to, že přesnost testu je 99 % bez ohledu na to, zda chorobu máte nebo nemáte.)

Co je tedy pravděpodobnější, že jste jedním z lidí, kterým byla správně diagnostikována choroba, nebo že jste jedním z lidí, kterým bylo chybně potvrzeno, že chorobu nemají?

Choroba postihuje jednoho z deseti tisíc lidí. Když na chvíli zapomeneme na výsledky testu, okamžitě je nám zřejmé, že je mnohem pravděpodobnější, (v poměru 9 999: 1) že chorobu *nemáte*. Představte si, že vyšetření podstoupí jeden milion lidí. Chorobu má jen sto z nich. U 99 z nich bude správně diagnostikována choroba, protože přesnost vyšetření je 99 %. Na druhé straně 999 900 lidí z onoho milionu bude zdravých, ale u jednoho procenta z nich (tedy 9 999) bude chybně diagnostikována choroba. Jste tedy jedním z oněch 99, kteří chorobu mají, nebo jedním z oněch 9 999, kteří ji nemají? Máte stokrát vyšší pravděpodobnost, že patříte do druhé, tedy zdravé kategorie.

Přibližně v posledních patnácti letech se vědci snaží zkoumat fascinující lidský sklon podléhat kognitivním iluzím, což jsou mentální pasti stejně vytrvalé jako optické iluze. Kognitivní iluze nejsou jen chytrou hádankou, ale mohou mít potenciálně ničivý dopad a vypovídají mnohé o naší neschopnosti chápat pravděpodobnost a riziko.

Sedmkrát hodím mincí a zapíšu, jestli padne panna (P) nebo orel (O). Pro své vlastní zvrácené potěšení napíšu následující seznam a dám vám jej. Seznam zachycuje tři sady výsledků, ale jenom jedna z nich je skutečná. Který z řádků s největší pravděpodobností zachycuje skutečný výsledek?

1. PPPPPPP
2. OOOOOOP
3. POOPOPP

Zapamatujte si svou odpověď. Nepodvádějte.

Pravda je taková, že všechny kombinace jsou stejně pravděpodobné. Mince padá se stejnou pravděpodobností na obě strany a může klidně spadnout pokaždé na stejnou stranu. Mince totiž nemá žádnou paměť a při každém hodů je padesátiprocentní pravděpodobnost, že padne panna nebo orel. Přesto nás ale svádí skutečnost, že třetí z nabízených možností vypadá „typičtěji“. Podle stejných zákonitostí, kdo by si v loterii vsadil na tuto kombinaci čísel: 1, 2, 3, 4, 5 a 6? A přesto je pravděpodobnost této posloupnosti stejná jako pravděpodobnost kterékoli jiné posloupnosti, kterou zvolíte.

Záměna „pravděpodobného“ za „typický“ vede ke slavnému „hráckému omylu“. Seděl jsem u ruletového stolu a sledoval jsem

cílevědomé čínské profesionály, kteří pečlivě zapisovali výsledky jednotlivých hodů a snažili se odhadnout, která barva padne příště.

Pokud kulička přistála pětkrát po sobě v černém políčku, zdálo by se rozumné vsadit na červenou. Jenže to není pravda! Je sice pravda, že při *nekonečném* počtu hodů se počet červených a černých vyrovná, ale při *velmi vysokém počtu* hodů bude rovnováha obou barev jen přibližná a při malém počtu hodů nemůžeme rovnováhu očekávat vůbec.

Do cesty logiky se staví ještě jedna velmi běžná překážka. Badatel Massimo Piattelli-Palmarini, který zkoumá kognitivní procesy, přišel s touto hrou. Máte pět vteřin na to, abyste přibližně řekli výsledek následujícího násobení. Nemáte dost času na to, abyste spočítali správný výsledek, proto zkuste odhadnout:

$$2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$$

Zapište si svou odpověď a požádejte několik dalších lidí o jejich odhad. Zapište si i jejich odpovědi.

Pokračujeme dále. Najděte několik dalších lidí stejné intelektuální úrovně a požádejte je o odhad výsledku následujícího příkladu. Ani tentokrát nebudou mít na odpověď více než pět vteřin:

$$8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2$$

Piattelli-Palmarini bystře poznamenává, že druhá sada odhadů bude významně vyšší než první. Jak je to možné? Podíváme-li se na zadání, vidíme, že odpovědi musí být stejné, ale druhá posloupnost čísel přináší vyšší odhady.

Ale to ještě není všechno. Srovnejte svůj odhad a odhady přátel se správnou odpovědí. Správný výsledek je... 40 320. Byl váš odhad mnohem nižší než výsledek? Odpověď spočívá ve skutečnosti, že začínáme násobit čísla (2 x 3 x 4...) a jakmile ve svém odhadu dospějeme až sem, je pro nás velmi těžké se od něj výrazně vzdálit. Je nesmírně obtížné dovolit číslům, aby se směle násobila. Jako bychom si přivykli číslům, která máme v hlavě, a nechceme se od nich osvobodit. Bylo dokonce dokázáno, že pokud žalobce u soudu navrhne pro zločince trest v určitém počtu měsíců, soudci se při svém rozhodování s velkou pravděpodobností přikloní k tomuto číslu, i když se může zdát, že k žalobcově návrhu nepřihlízejí. Je-li navrhovaný trest vyšší, soudcové se do soudní síně vracejí s vyšším rozsudkem. Když slyšíme nebo vidíme nějaké číslo, stává se pro nás

měřítkem a těžko se od něj dokážeme odpoutat. Je to běžná kognitivní léčka známá jako *ukotvení*. Kdybychom vzali obrovský list novin a stokrát jej přeložili (představme si, že je to možné), jak silný by byl vzniklý špalík papíru? Jako cihla? Jako krabice od bot? Sam Harris ve své vynikající knize *The End of Faith* podotýká, že správná odpověď zní, že výsledný předmět bude „stejně silný jako známý vesmír“. I v tomto případě se upínáme k původním malým rozměrům.

Zeptejte se kohokoli, zda zvažuje pravděpodobnost racionálním a vyrovnaným způsobem - nejspíš dostanete hrdě souhlasnou odpověď. Přesto se zdá, jako bychom byli předem naprogramovaní na určité chyby, i když víme, že by to mělo být jinak. Zdá se, že sice známe určité informace, ale nedokážeme se přinutit, abychom je použili.

Nyní se zamyslete nad tímto:

Harry byl v dětství tvořivý a rád vzbuzoval pozornost. Někdy měl pocit, že tak docela nezapadá mezi ostatní děti, a to v něm vyvolalo touhu zapůsobit na lidi svým talentem. Ve škole se soustředil sám na sebe a zkoušel se uplatnit v nejrůznějších kreativních oborech. Rád se předváděl a vyhledával příležitosti k vystupování před obecnstvem.

Přečtěte si následující tvrzení o dospělém Harrym a seřadte je od nejpravděpodobnějšího až k nejméně pravděpodobnému tvrzení:

1. Harry je účetní.
2. Harry je profesionální herec.
3. Harry rád chodí na koncerty klasické hudby.
4. Harry je profesionální herec a rád chodí na koncerty klasické hudby.

Dříve než budete číst dále, vyznačte pořadí pravděpodobnosti jednotlivých tvrzení.

Rozhodli jste, že Harry je pravděpodobněji herec než účetní? První chyba. Ve Velké Británii je mnohem více účetních než herců. Nemohou být mezi účetními sebejistí lidé s dobrými řečnickými schopnostmi? Úvodní popis odpovídal vaší představě o tom, jak by „typický“ herec mohl popisovat své zázemí, a proto jste nedokázali udělat rozumný odhad.

Domníváte se, že čtvrtá možnost je pravděpodobnější než třetí? Zamyslete se na chvíli: jak *vůbec* může být prohlášení „Harry je profesionální herec a rád chodí na koncerty klasické hudby“ pravděpodobnější než prosté prohlášení „Harry rád chodí na koncerty

klasické hudby“? V případě čtvrté věty by Harry mohl mít *jakékoli* povolání. Pravděpodobnost, že budou současně pravdivé dvě informace, je vždy nižší než pravděpodobnost, že bude pravdivá pouze jedna skutečnost. Zní to samozřejmě, ale přesto máme sklony slepě vybírat *méně* pravděpodobnou možnost a považovat ji za *pravděpodobnější*.

Představte si, že jsem propašoval falešnou hrací kostku do některého luxusního kasina v Las Vegas. Kostka je upravená tak, aby na ní často padala šestka. Počítám, že většinou mi padne šestka, ale ne vždy. Několikrát kostkou hodím a zapíšu si výsledky. Rozhodněte, který ze dvou výsledků je pravděpodobnější:

1. 3, 1, 6, 2, 5
2. 6, 3, 1, 6, 2, 5

Teď už asi začínáte chápat, ale stejně máte chuť přiklonit se ke druhé možnosti, že? Z důvodů uvedených už u prvního příkladu je druhá možnost *rozhodně* méně pravděpodobná než první. Všimněte si, že druhá posloupnost je úplně stejná jako první, jenom na začátku je navíc jeden hod s šestkou. Přidání *jakéhokoli* čísla na začátek ve skutečnosti jen snižuje pravděpodobnost tohoto výsledku. Jestli chcete, můžete šestku přesunout z první pozice na poslední, aby dvě posloupnosti vypadaly ještě podobněji - a stejně budete mít chuť prohlásit druhý výsledek za pravděpodobnější.

Jsme beznadějní!

Pokud s tím opravdu chcete začít bojovat, nabídnu vám tento klasický příklad paradoxu. Dnes se nejčastěji označuje jako Monty Hallův problém, ale poprvé byl patrně uveřejněn v Bertrandově spisu *Calcul des probabilités* (1889) jako Paradox Bertrandovy krabice. Proslulost získal v roce 1990 po uveřejnění ve sloupku *Zeptejte se Marilyn* v časopisu *Parade*. Správná odpověď uveřejněná v témže sloupku roznítla prudkou debatu. Marilyn dokázala, že se spousta matematiků mýlila. Se svou verzí problému, kterou jsem představil ve svém televizním pořadu, jsem také vyvolal mnoho ostrých diskusí:

Ukážu vám tři krabičky na prstýnek a jeden velmi drahý prsten, který se snažíte vyhrát. Obrátíte se zády ke mně a já vložím prsten do jedné ze tří krabiček. Víím, ve které krabičce je prsten, ale vy to nevíte. Obrátíte se čelem ke mně a já vám vysvětlím princip hry. Zeptám se vás, do které krabičky jsem schoval prsten. Můžete ukázat na kteroukoli ze tří krabiček. Dříve než budeme pokračovat, otevřu ze dvou zbývajících krabiček tu, o

které vím, že v ní není prsten. Ukážu vám, že krabička je prázdná, a nevrátím ji zpátky do hry. Potom se vás zeptám, zda trváte na své předchozí volbě, nebo zda si vyberete druhou krabičku. Pokud si zvolíte krabičku s prstenem, prsten je váš.

Otázka zní: Měli byste zůstat u své původní volby, nebo byste ji měli změnit?

Co uděláte? Získáte něco, když změníte své rozhodnutí? Lidé na tuto otázku odpovídají různě, ale nejčastěji se přidrží své původní volby. Mají pocit, že je to tak lepší. Koneckonců je-li pravděpodobnost padesát ku padesáti, proč měnit rozhodnutí? Člověka určitě víc naštve, když změní rozhodnutí, a potom zjistí, že první volba byla správná.

Odpověď zní: *ano, měli byste své rozhodnutí změnit*. Pokud to uděláte, zdvojnásobíte šanci na výhru. Pravděpodobnost není půl na půl, ale změní se z jedné třetiny na dvě třetiny.

Pokud se vám to zdá směšné nebo mylné, vysvětlím vám to několika různými způsoby, abyste si mohli vybrat vysvětlení, které je pro vás nejpřístupnější. Nejdříve vás chci ujistit, že tento problém vyvádí z míry i velmi bystré a inteligentní lidi, ba dokonce i matematiky, pokud s ním nejsou obeznámeni.

Podívejte se na to takto: Řekněme, že vždy schovám prsten do krabičky C. Krabička C je vítězná. Ve dvou případech ze tří zvolíte jako první krabičku A nebo B a vaše volba bude nesprávná. To znamená, že ve dvou ze tří případů nemám na vybranou, kterou ze zbývajících krabiček otevřít a odstranit ze hry, protože jedna ze dvou krabiček, které pro mě zbývají, je vítězná krabička C. Pokud si zvolíte krabičku A, *musím* otevřít krabičku B a ponechat ve hře krabičku C, pokud si vyberete krabičku B, *musím* otevřít krabičku A a nechat bez povšimnutí krabičku C. V obou případech se vyhýbám vítězné krabičce. V obou případech byste měli změnit svou volbu a vybrat si krabičku, které jsem se vyhnul, protože právě ta obsahuje prsten. Ve vzácnějších případech (v jednom případě ze tří) si hned napoprvé vyberete krabičku C. Já potom mohu otevřít krabičku A nebo B a vy byste samozřejmě svou volbu neměli měnit. To se však stane jen v jednom případě ze tří. Prosím, přečtěte si to ještě jednou.

Pokud si ještě pořád myslíte, že šance na výhru s posledními dvěma krabičkami je padesát ku padesáti, představte si to jinak. Řekněme, že na začátku nemáme tři, ale sto krabiček. Při prvním výběru máte šanci jedna ku stu, že se trefíte - je to *velmi* nepravděpodobné. A teď si představte, že

otevřu devadesát osm prázdných krabiček a nechám zavřené pouze dvě - vaši zvolenou a ještě jednu, která je řekněme 37. v pořadí. Nezapomeňte na to, že *vím*, ve které krabičce je prsten. Není mnohem pravděpodobnější, že prsten je právě v té krabičce, kterou jsem nechal zavřenou, než v té, kterou jste si na začátku vybrali vy? Teď už se asi nedomníváte, že šance je padesát na padesát, že? Je velmi nepravděpodobné, že vaše první volba byla správná, zato krabička číslo 37 vypadá mnohem pravděpodobněji. Vaše první volba v tomto příkladu je správná s pravděpodobností jednoho procenta, a to znamená, že druhá možnost (poslední neotevřená krabička) obsahuje prsten s pravděpodobností 99 procent. Součet obou pravděpodobností je sto, protože víme, že prsten je v jedné z krabiček. Ve hře s třemi krabičkami obsahuje první vybraná krabička prsten s třetinovou pravděpodobností, a to tedy znamená, že druhá krabička, která zůstává ve hře, obsahuje prsten s dvoutřetinovou pravděpodobností.

Ujišťuji vás, že je to přesně tak, jak říkám. Použijte tuto hru ve společnosti a užívejte si zájem, který vzbudíte.

Mohli byste namítnout, že poslední příklad je zajímavým cvičením intelektu nebo dokonce námětem pro úspěšnou televizní soutěž, ale že je to celé poněkud odtržené od života. Skutečnost je taková, že kvůli podobným kognitivním léčkám se můžeme nevědomky stát obětí zásadních nepochopení zákonů pravděpodobnosti. Nedorozumění tohoto druhu nepochybně vedou lidi - lékaře a porotce nevyjímaje - k fatálně nesprávným rozhodnutím.

V předchozí kapitole jste se dozvěděli, že nesmírně záleží na tom, jakým způsobem zpracováváte svoje představy. Z toho vyplývá jeden z nejzávažnějších problémů spojených s iracionálním myšlením. Pokud si člověk dokáže něco snadno představit, připadá mu to skutečnější a bližší než něco, k čemu odpovídající představu hledá těžko. Záznam hodu falešnou kostkou, který obsahoval pár šestek, *vypadal* skutečněji a *zdál* se nám pravděpodobnější, i když jsme věděli, že tomu tak nemůže být. Stejně tak raději budeme investovat do léku, který slibuje snížení úmrtnosti z deseti procent na nulu, než do léku, který snižuje procento úmrtnosti ze 40 na 30 procent, i když oba léky jsou stejně prospěšné. Díváme se na fotografie a čteme zprávy o srážkách vlaků a v duchu před sebou vidíme hrozivé scény. Docházíme k závěru, že cestování vlakem je velmi nebezpečné, i když máme dvakrát vyšší pravděpodobnost, že na náš dům spadne letadlo (1 : 250 000) než že zahyneme při železničním neštěstí (1 : 500 000).*

* Údaje pocházejí z knihy Dicka Taverneho *The March of Unreason*.

Pohybujeme se v oblasti, kde emoce převládají nad rozumem, a výsledky mohou být katastrofální.

VĚDA A RELATIVISMUS

V Bristolu jsem bydlel poblíž mostu Clifton Suspension Bridge, což možná ti informovanější z vás vědí. Na obou koncích mostu stojí velká a masivní cihlová věž připomínající svým tvarem mohutné písmeno A. Každé z obou písmen má nahoře vlastní patku v podobě malé plošiny. Podle původních Brunelových plánů měla na každé plošině sedět obrovská zlatá sfinga a hledět na druhou stranu údolí. Myslím si, že to byl vynikající nápad, ale kvůli nedostatku peněz se Brunel musel své představy vzdát. Most byl dostavěn teprve po jeho předčasné smrti ve věku pětatřiceti let. Možná si po vyprojektování prozaického univerzitního kampusu v Uxbridge přál vytvořit něco dramatictějšího, ale pozlacené sochy dvou bájných bytostí nebyly bohužel nikdy zhotoveny. Most nyní stojí bez sfing. Příznivce viktoriánské bristolské umělecké školy bude zajímat, že starší krajinomalby, které předčasně obsahují i představy o tehdy ještě nedokončeném mostě, zachycují i tyto dvě nikdy nerealizované sochy.

Vždycky jsem si myslel, že ztráta velkých lvích žen byla skutečným zklamáním. Je na nich něco velmi statečného, trvalého a optimistického. V dnešní době se ostýcháme učinit jakékoli zřetelné prohlášení o čemkoli, protože se bojíme, abychom se někoho nedotkli. Nestavíme okázalé stavby, nemluvíme okázalým způsobem. Samotný jazyk začal být vnímán jako utlačovatel. Zříkáme se pyšné okázalosti Křišťálového paláce ve prospěch chudokrevné a omluvné pomíjivosti Dómu milénia.

Souvisí to s postkoloniálním pocitem provinění. Antropolog Clifford Geertz začal v 60. letech 20. století mluvit o kmenové kultuře jako o něčem samozřejmém, a nikoli jako o exotické a primitivní zajímavosti, a vydláždil tak cestu pojmu multikulturalismu. Zásadní změnou bylo, že nepovažoval hodnoty jiné kultury za více či méně cenné než hodnoty vlastní kultury, což je zásadní posun vzhledem k ohavnému koloniálnímu étosu. Postupem času jsme vklouzli do postmodernismu a přijali jsme jeho fetiš, že *všechna* pravda je relativní. Naše „pravdy“ a „významy“ začaly být považovány za produkty našeho vlastního hodnotového systému; názor, že jedno přesvědčení je lepší nebo cennější než jiné přesvědčení, byl přinejlepším považován za roztomile staromódní, ale někteří komentátoři a samozvaní intelektuálové jej považovali přímo za symbolické znásilnění. Tento

relativismus - jako krajní opak fundamentalismu a současně i účinný prostředek podpory nebezpečné a ničím nepodložené ideologie - byl typicky zahalen vrstvami úmyslně mlhavého vyjadřování, jako by únavně neproniknutelné formulace byly nezbytným důkazem nadřazeného myšlení. Většina sociologické literatury na toto téma je napsána jako cvičení v autoerotickém dušení.

Protože všechna tato hermeneutická hysterie je součástí naší duše, začala mít věda špatnou pověst. Vědecké poznání bylo najednou nahlíženo jako další příklad subjektivního a osobního významu, který je v tomto případě vlastní vědcům a je pouze výsledkem jejich hodnotového systému. Bylo považováno za stejně hodnotné jako nevědecké přesvědčení zastávané výstředními příznivci hnutí *new age*. Možná se vám to ani nezdá nesprávné: lze totiž tvrdit, že vědec má své názory stejně jako je má léčitel, a že je spravedlivé a osvícené nevyvyšovat jedny názory nad jiné. Ve stejném duchu bychom mohli dodat, že ateista je nepochybně stejně nábožensky založený jako křesťan, protože přijal soustavu názorů, jichž se pevně drží. Takové prohlášení je sice lákavé, ale nesmyslné. Není o nic logičtější než tvrzení, že křesťan je typem ateisty. Být zastáncem určitých názorů o náboženství není totéž co být náboženským horlivcem.

A jak potom přistupovat k objektivitě? Pokud je všechna pravda relativní, co si z toho máme vybrat? Existuje vůbec něco mimo naše hodnoty a vnímání? Mám za zády zed', i když ji nevidím? Byla tam vůbec nějaká zed'? Takové úvahy mohou být skvělým myšlenkovým cvičením pro studenty filosofie, ale já se možná trochu naivně spokojím s užitečnějším modelem, že zed' s velkou pravděpodobností stojí na svém místě, i když ji nevidím, a zařídím se podle toho (nerozběhnu se pozpátku, abych do ní nenarazil). Stejně tak souhlasím s názorem úžasného a neotřelého spisovatele a politika Dicka Taverneho, že většina postmoderních teoretiků spokojeně uznává určitou objektivní a praktickou hodnotu soudobé vědy - lze to vyvodit ze skutečnosti, že věnují svou důvěru letadlům, jimiž se přepravují na své konference.

Je samozřejmě velmi rozumné a užitečné, pokud u lidí vnímáme jejich smysl pro dobro a zlo v souvislosti s jejich výchovou a naučenými hodnotami. Stejně jako všude jinde, i mezi vědci a ateisty jsou samozřejmě špatní lidé s úzkoprsými názory. Dříve než se necháme unést, měli bychom vzít v potaz několik věcí.

Za prvé, není úkolem nevěřícího dokázat, že se věřící mýlí, ale je úkolem věřícího přinést důkazy, které hovoří ve prospěch jeho tvrzení. Mám-li se vrátit k Bertrandu Russellovi, nemohu nezvratně dokázat, že na

oběžné dráze kolem Země krouží čajová konvice, a nemusím to dělat jen proto, že někdo něco takového tvrdí. Jestliže jste o tom přesvědčeni a chcete, abych tomu věřil i já, je na vás, abyste mi to dokázali. Je velmi pravděpodobné, že budu chtít přesvědčivější důkaz než tvrzení: „Věřím tomu, protože moje srdce mi říká, že tam ta konvice je.“ Pokud mi nevěříte, zkuste dokázat nějaké negativní tvrzení, a zjistíte, že budete brzy s rozumem v koncích. Představte si, že vás chci přesvědčit o tom, že ve vašem domě je velká zelená myš. Je na mně, abych ji našel a ukázal vám ji; není ve vašich silách dokázat, že tam žádná myš není. Mohli byste po ní začít pátrat a vynést z domu veškerý nábytek, ale myš by se mohla vždycky schovat někam, kde jste ji nehledali. Nemůžete dokázat, že neexistuje. Pokud jste ochotní uvěřit, že máte v domě zelenou myš, když vám nezvratně dokážu, že tomu tak skutečně je, nebudete natolik omezení, abyste tvrdili, že tam není. To je zdravá skepse. Ukažte mi rozumný důkaz svého neobvyklého tvrzení, a já vám uvěřím.

Za druhé, vědecká metoda je nesprávně chápána. Veškeré protivědecké myšlení je založeno na tom, že se vyjde z určité představy a berou se v úvahu pouze ty důkazy, které tuto představu podporují. Podle tohoto zaručeného receptu lze potvrdit jakoukoli víru. Současně to vysvětluje, proč jsou lidé ochotní věřit i těm nejpodivnějším tvrzením. Stejně obvinění je ale vznášeno i proti vědě. Představme si případ homeopata spokojeného s tím, jak dobře působí jeho „alternativní“ léčba, zatímco věda nevšímavě přechází veškeré úspěchy homeopatické léčby a odmítá uznat její účinnost. Vědci nazírají svět svým vlastním způsobem a snaží se všechno vysvětlit svými vlastními pojmy. Vědec možná chápe aromaterapii svým vlastním způsobem a léčitel ji vysvětluje svým vlastním „holistickým“ způsobem. Nikdo nemůže tvrdit, že „vědecké“ vysvětlení je správné. Věda se také konec konců skládá jen z práce jednotlivých vědců, kteří mohou být vedeni snahou docílit zisku, mohou být zkorumpovaní nebo postižení tunelovým viděním - jak tedy můžeme s jistotou tvrdit, že jejich tvrzení je objektivně pravdivé? A cožpak neplatí, že kterékoli dnešní vědecké tvrzení může být v budoucnosti vyvráceno? Cožpak vědec nemá jedinou jistotu, a sice že se nakonec ukáže, že se mýlil?

Přestože vědecký přístup může leckomu připadat rozumný, může vést k mnoha nedorozuměním. Až donedávna se mi líbila logika poslední vznesené otázky a byl jsem přesvědčen o tom, že na ni lze odpovědět jediné kladně. Ale i já jsem měl naivní představu o tom, jak věda vlastně pracuje. Už jsme se zmínili o tom, že člověk snadno uvěří leccemu. Pokud chceme, dokážeme se snadno přesvědčit o čemkoli. Pokud věřím, že Země je kulatá

a můj strýc je zase přesvědčen, že Země je plochá, kdo nás rozsoudí? Odpověď je jediná: potřebujeme *důkaz*.

Zatímco nevědecké (a potenciálně nebezpečné) myšlení vychází z určitého předpokladu, a potom hledá důkazy na jeho podporu, vědecké myšlení se neustále snaží *vyvrátit* samo sebe. V tom spočívá zásadní rozdíl mezi oběma způsoby uvažování. Vědec přijde s předpokladem: A způsobuje B. Místo aby začal hledat všechny případy, kdy A skutečně způsobuje B, zkusí toto tvrzení vyvrátit. Jestliže ani po vynaložení značného úsilí nedokáže, že se mýlil, uveřejní své výsledky. Nyní je na ostatních vědcích, aby pečlivě prověřili jeho výsledky. Patrně budou chtít provést vlastní pokusy, aby se přesvědčili, zda mohou buď výsledky zopakovat, nebo vyvrátit tvrzení, že A způsobuje B. Pokud dotyčný vědec provedl své pokusy nesprávně nebo došel k chybným závěrům, velmi tím utrpí jeho pověst.

A o to jde. Někdy časem vyjde najevo, že pozornosti unikla nějaká důležitá okolnost. Jindy se vědec lačnicí po slávě ukvapí a uveřejní své výsledky dříve, než je mohou prověřit jeho kolegové. Někdy se vědec snaží potvrdit své podezření a navzdory všemu vědeckému myšlení se přece jenom projeví jeho předpojatost. V takových výjimečných případech se stávají chyby a badatelé docházejí k *nesprávným* závěrům. Ale zamyslete se nad celým procesem. Vědce sice můžeme vinit z nevyhnutelné a občasné předpojatosti, ale stejnou kritiku musíme vznést také vůči „alternativnímu“ táboru, který není veden touhou po objektivitě. S co možná největší dávkou velkorysosti můžeme s jistotou prohlásit, že nevědecká komunita se svým důrazem na víru, intuici a pocity je nutně natolik předpojatá, že si obvinění ze zaujatosti zaslouží přinejmenším stejně jako vědecká komunita. Smyslem vědeckého prověřování je oprostít se od vlastních předsudků a hodnot a zjistit, co se děje *bez ohledu* na osobní přesvědčení a ideologii. Vědecká metoda je pravým opakem relativistického pojetí, že záleží jen na osobních hodnotách nebo že vědecké poznání je stejné jako kterýkoli jiný soubor přesvědčení.

Na celou záležitost se můžeme podívat ještě jinak. Věda je neobvyklá v tom, že je kumulativní. Je to systém, který se s časem proměňuje: užitečné informace zůstávají a myšlenky, které neobstojí při prověřování, jsou zapomenuty. Věda, stejně jako technika, je ze své podstaty progresivní a představuje model, který funguje ze všeho nejlépe. Jestliže něco funguje, stává se to vědou. Pokud se prokáže, že některý „alternativní“ léčebný postup spolehlivě funguje, přestane být alternativní. Stane se součástí medicíny.

Je nesmírně důležité, abychom to pochopili, protože jsme často obklopeni nesprávně pochopenými aspekty relativistického myšlení a sdělovací prostředky s velkou oblibou uveřejňují nevědecké poplašné zprávy. Vědci jsou vykreslováni jako úplatní poskokové d'ábelského velkého byznysu. Protože až příliš často zapomínáme na důležitost faktů založených na důkazech, správná myšlenka se dosti často utopí pod vzedmutými vlnami neinformovaných pocitů veřejnosti.

STAROSTI S VĚDOU

Vydržte to se mnou ještě chvílku, já vím, že zbytečně moc řečním. Na vědě mě štve právě toto nepochopení a nemodernost. Ještě chvíli je budu rozebírat, protože ve zbývající části této kapitoly budu hodně mluvit o vědeckých přístupech. Pokud se týká vědy, přineslo s sebou osvícenství optimismus, který ale v současné době vystřídal určitý strach. Máme obavy, že věda vstupuje do oblastí, kde by neměla být. Vědci a náboženští vůdci se v televizních debatách dohadují o současném problematickém vývoji. Jsme sice zdravější a spokojenější než kdy dříve, ale ztratili jsme svou někdejší zvědavost a chuť experimentovat. Nesporným příkladem tohoto znepokojení je obliba „principu prevence“, který používají zelení lobbisté a který je tak rozšířený v tisku. Prosazují se snahy, jejichž hlavním cílem je zabránit uplatnění nových postupů, které by podle environmentalistů mohly být škodlivé pro životní prostředí. Velmi často se ozývají námitky proti sporným otázkám, například proti využití geneticky modifikovaných plodin. Princip prevence v podstatě hlásá, že pokud při zavádění nového postupu hrozí jakékoli riziko, neměl by postup být zaveden. Opatrnosti není nikdy nazbyt.

Často je to rozumný argument, ale přesto bychom neměli zapomínat, že jen máloco s sebou nese vůbec žádné riziko. Žádný badatel to nemůže prohlásit s naprostou jistotou, ale musí se naopak rezervovaně vyjadřovat o pravděpodobnosti možného rizika. Taverne, kterého byste si skutečně měli přečíst, se zmiňuje o otázce, kterou lordu Melchettovi (není to postava ze seriálu *Černá zmije*, ale ředitel hnutí Greenpeace v roce 1999) položila odborná komise sněmovny lordů při vyšetřování geneticky modifikovaných plodin:

Otázka: „Váš odpor vůči využití geneticky modifikovaných organismů je absolutní a konečný... nezávisí na dalším vývoji vědy?“

Odpověď: „Je to trvalý, konečný a naprostý odpor.“

Taková logika se zbavuje veškeré zvědavosti, jež je životně důležitá pro rozvoj vědy. Často může být velmi nebezpečná. Rachel Carsonová napsala v roce 1962 svou slavnou knihu *Mlčící jaro*, v níž „odhalila“ nebezpečí skrývající se v používání pesticidu DDT. Tvrdila, že DDT způsobuje rakovinu jater a stručně se zmínila i o dalších zdravotních újmách. V Bristolu jsem měl souseda, který byl posedlý zdravou výživou a dlouhá léta mě školil o tom, že zdrojem všeho zla jsou pesticidy. DDT bylo nepochybně tím největším, nejzákeřnějším a nejděbelštějším zlem ze všech. Ve srovnání s ním vypadají všechny ostatní pesticidy jako otrhaní ubožáci s rukavicemi bez prstů, kteří sedí za plotem na obrácených bedničkách od whisky a hrají žolíky. S překvapením jsem se v Taverneově knize dočetl, že nikdy nebyly zopakovány testy, které měly prokázat škodlivé účinky DDT na lidský organismus. DDT je fantasticky účinný prostředek proti šíření malárie. V době od 40. let do roku 1970 zachránilo DDT před malárií asi padesát milionů lidských životů. V roce 1963 bylo na Srí Lance zaznamenáno 17 případů malárie, v roce 1968 po zákazu používání DDT bylo zaznamenáno více než milion případů. Ještě dnes každoročně umírá na malárii asi milion lidí. Za tak vysoký počet úmrtí je odpovědná přehnaná reakce, nesmyslná opatrnost a politika. Taverne říká, že úplný zákaz by byl „vítězstvím svědomí bohatého světa, dosaženým bez ohledu na fakta a na úkor chudých, kteří nemají možnost se k tomu vyjádřit“.

Vstřícný vztah panující mezi protivědeckými skupinami (včetně mnoha ochránářských nátlakových skupin) a médií (lačnicími po děsivých příbězích) je mocným nástrojem při šíření obav. V roce 1998 se na prvních stránkách britských novin objevily zprávy o tom, že existuje možná souvislost mezi očkováním malých dětí proti spalničkám, příušnicím a zarděnkám a výskytem autismu. Očkování proti třem zmíněným chorobám zabraňuje epidemickému šíření spalniček, příušnic a zarděnek, přičemž spalničky jsou nejzákeřnější. Na základě novinových zpráv mnoho rodičů ze strachu před možnými důsledky odmítlo nechat naočkovat své malé děti. Skutečnost je ale taková, že podobné zprávy byly důsledkem senzacechtivosti, tlaku zájmových skupin zaměřených proti očkování a přirozené touhy vydavatelů zvýšit prodej. Děsivá historka pocházela od jediného dětského lékaře, který pozoroval dvanáct autistických dětí se střevním onemocněním a spekuloval, že autismus u osmi z nich by mohl souviset právě se střevním onemocněním, které mohlo mít původ ve

spalničkovém viru přítomném ve vakcíně. Později byla možná souvislost s autismem testována u *milionů* dětí na celém světě a badatelé došli k závěru, že původní hypotéza byla zcela nepodložená. Neexistovala žádná souvislost a žádný důkaz pro hypotézu jediného lékaře. Bylo dokonce zjištěno, že zvýšený počet případů autismu byl zaznamenán *ještě před* plošným zavedením vakcíny. Pediatra, který byl placen z peněz nátlakové skupiny, jež chtěla nalézt souvislost mezi očkováním a autismem, nyní vyšetřuje policie. To už ale není mediálně zajímavý příběh. Kvůli nezodpovědně zasetému semínku strachu mezitím řada lidí dospěla k nebezpečnému, ale pochopitelnému přehnaně opatrnému rozhodnutí. Původní zprávy v novinách vůbec nezdůraznily, že uveřejněné výsledky byly „neprůkazné, předběžné, zatížené chybou a získané u malého vzorku pacientů“. Význační pediatrové a odborníci na očkování se nyní snaží vysvětlit celý případ a zabránit médiím v šíření dalších pochybností. Ocitli jsme se v nebezpečné situaci, protože jsou ohroženy *všechny* děti - počet naočkovaných dětí klesl pod úroveň, která je potřebná k ochraně celé populace. V otevřeném dopise uveřejněném v roce 2006, kdy byl zaznamenán značný nárůst dětských úmrtí na spalničky, odborníci píší: „Pokud nebude urychleně sjednána náprava a děti nebudou patřičně imunizovány, budeme svědky dalšího propuknutí choroby a dalších dětských úmrtí.“

S velkým uspokojením připouštím, že lidská rasa se s rozvojem vědy a vědění nemusí vždy jen rozvíjet nebo zlepšovat. Tato představa je součástí humanismu, který vyrůstá z osvícenství, a může být naprosto mylná. (Čtenáři díla moderního filosofa Johna Graye budou znát jeho přesvědčivý argument, že osvícenští myslitelé nahradili Boha vědou a že výsledný humanismus vytváří další falešnou iluzi spásy, i když tentokrát nikoli skrze víru, ale spíše skrze vědu. Grayova představa vůdce Talibanu, který mobilním telefonem vydává rozkaz k teroristickému útoku, je pozoruhodnou připomínkou toho, že technický rozvoj nás nijak nepřibližuje k utopické harmonii ani ke světskému království nebeskému.) Náš sklon zneužívat a využívat vědění k nedobrým účelům samozřejmě vyžaduje vznik systému kontroly, protože naše technické možnosti velmi rychle předbíhají naši morálku. To by nás jistě mělo velmi znepokojovat.

V nenasytné senzacechtivosti médií a ve svědomí bohatého světa se však mnoho nenápadných vědeckých objevů setkává s nelibostí nebo přímo nevšímavostí. Jednou z velmi rozsáhlých nevědeckých oblastí je víra v nadpřirozeno a důvěra v „alternativní“ medicínu. Zazní-li v této oblasti tichý hlas rozumu, je považován za negativní nebo nepodstatný. S ohledem na to, že moje práce mě přivádí blízko k této problematice, podíváme se na

ni nyní podrobněji. Možná že budu zase řečnit - pokud se to stane, odpusťte mi to.

PSEUDOVĚDA A VÍRA V NADPŘÍROZENO

Pokud jste si vyzkoušeli kognitivní úkoly na začátku této kapitoly, už víte, že se někdy velmi špatně vyrovnáváme s otázkami pravděpodobnosti. Bez ohledu na svou inteligenci se někdy stáváme obětí podobných léček i v situacích, kdy bychom měli uvažovat racionálně. Když se zaposloucháme do hudební skladby nebo se do někoho zamilujeme, můžeme odhodit racionální uvažování a vrhnout se do bezbřehé sentimentality. Nedělá nám potíže smířit se s tím, že v určitých situacích není vědecký jazyk tím nejlepším vyjadřovacím prostředkem - což ale nijak nesnižuje jeho hodnotu jako nejužitečnějšího modelu při zjišťování, co se objektivně děje kolem nás.

Pokud někdo například dostal homeopatický nebo jinak „alternativní“ lék na své potíže a cítí se nyní lépe, nebo pokud navštíví jasnovidce a je spokojen, mohli bychom tvrdit, že všechno je v pořádku a že není důvod „shazovat“ tyto terapeutické metody. Měli bychom těmto lidem upírat jejich útěchu? Já osobně necítím žádnou potřebu zlehčovat nebo zmenšovat spokojenost, kterou lidé čerpají z podobných postupů, pokud mi ovšem nevnučují svůj případ jako argument (obvykle se slovy: „A jak potom vysvětlíš *tohle*?“) Myslím, že mi není nic do toho, v co lidé věří, pokud mě to nějak neovlivňuje nebo pokud to nevede k nebezpečnému fundamentalismu. Víím, že jen málo matoucích životních otázek má jednoduchou odpověď a že každá pravda se patrně skládá z velkého množství protikladů. Z tohoto důvodu se nemohu ztotožnit s žádnou politickou ideologií - nedokážu si prostě představit, že jedna stránka jakéhokoli problému může být vyčerpávající a úplná.

Od doby, kdy jsem poprvé začal zpochybňovat svou křesťanskou identitu, mě nesmírně zajímá otázka víry v nadpřirozeno. Mnoho lidí se hlásí k víře v paranormální léčebné prostředky a v principy *new age* a někteří z nich mají zájem o opravdovou diskusi o možných přirozených vysvětleních těchto jevů, proto se s vámi na tomto místě podělím o některé své myšlenky.

Můj spoluautor Andy, o němž jsem se už zmínil, často zabředne do podobných diskusí s lidmi, kteří věří v tyto jevy. Nejdříve jim vždy řekne něco, co nyní nabídnu i vám, jste-li rovněž věřící.

Předpokládejme, že vaše vysvětlení je zcela správné. Nikdo proti němu nemá námítky ani je nezpochybňuje a já se nebudu snažit dokázat, že se mýlíte. Souhlasíte? Dobrá, vložme nyní vaše tvrzení do pomyslné krabice, aby tam bylo v bezpečí. Původní tvrzení máme tedy bezpečně uložené a nyní se můžeme podívat na další možnosti, které by mohly daný jev vysvětlit poněkud jiným způsobem. Je tak pro zajímavost. Potom se sami rozhodnete, jestli bude rozumné zvážit i další možnosti, než se vrátíme k původnímu tvrzení uloženému v krabici. Bude záležet jenom na vás.

Filosof David Hume, který žil v 18. století, dospěl k velmi důležité zásadě týkající se nadpřirozených jevů: „Žádné svědectví není natolik průkazné, aby potvrdilo zázrak, pokud toto svědectví není takového druhu, že jeho nepravdivost by byla ještě podivuhodnější než skutečnost, kterou chce prokázat.“ Jinými slovy řečeno, co je pravděpodobnější - že člověk lže, nebo že je jeho tvrzení pravdivé? Je dobré zvážit obě možnosti. Mimořádná tvrzení vyžadují mimořádné důkazy. Je to nesmírně důležité. Místo toho se ale často stává, že mimořádná tvrzení vedou k mimořádnému přesvědčení. Máme sklony domnívat se, že hloubka naší osobní zkušenosti s dotyčným mimořádným jevem, ať už je to Bůh nebo léčivé krystaly, je důkazem věrohodnosti tvrzení. Ve skutečnosti to tak není; je to jen důkaz toho, jak jsme ochotní něčemu věřit (bez důkazu). Souvisí s tím také okolnost, že pokud věříte v něco mimořádného, nemůžete trvat na tom, aby vám nevěřící dokázali váš omyl. Je *na vás*, abyste dokázali svou pravdu. Jsme zase u otázky dokazování negativního tvrzení. Představte si například, že dospělý člověk tvrdí, že existuje Ježíšek. Není na nás ostatních, abychom mu dokázali, že to tak není. Onen člověk by měl mít mimořádně přesvědčivý důkaz, jímž by podpořil své tvrzení.

Jinými slovy řečeno: „Co lze tvrdit bez důkazu, může být bez důkazu také zamítnuto.“*

HLEDÁME TO, CO ZNÁME: KONFIRMAČNÍ ZAUJATOST

* Citováno podle Christophera Hitchensa, novináře a komentátora událostí v Iráku. Sam Harris uvádí tento citát ve své knize *The End of Faith* a dodává: „Modleme se, aby mu brzy uvěřily miliony z nás.“

Chceme-li se rozhodovat s ohledem na zmíněná přesvědčení, staví se nám do cesty jedna zásadní tendence - *konfirmační zaujatost*. Představte si, že jste se doslechli, že Dave (kterého neznáte) je extrovert. Chcete zjistit, zda je to pravda. Smíte mu položit otázky, na které bude odpovídat *ano* nebo *ne*. Na co se ho budete ptát? Zamyslete se nad tím na chvíli a představte si, jaké otázky byste mu položili. Řekl bych, že vás bude zajímat asi toto:

Chodíš rád na večírky?
Jsi rád ve společnosti?

Experimenty zaměřené na konfirmační zaujatost prokázaly, že podobné otázky jsou typické. Jde o to, že když kladete Daveovi takové otázky, patrně se přesvědčíte o tom, že je extrovert. Bude odpovídat popisu, který jste dostali. V průběhu testu poskytnou experimentátoři dvěma skupinám lidí dva protichůdné popisy Daveovy povahy. Pokusné subjekty potom kladou Daveovi zcela libovolné otázky, kterými testují nabídnutou hypotézu. Někdy směji tazatelé klást pouze otázky, které vyžadují odpověď *ano* nebo *ne*; jindy má Dave pokyny, aby na všechny otázky odpovídal kladně. Obě skupiny pokusných subjektů vždy kladou takové otázky, které podporují jejich hypotézu, a obě ji v závěru také považují za potvrzenou. Skupina, která dostala informaci, že Dave je introvert, bude přesvědčená stejně jako druhá skupina, jíž bylo řečeno, že Dave je společenský. Důvodem je skutečnost, že lidé mají sklon klást pouze takové otázky, které potvrzují jejich dojmy.

Podíváme-li se na celou věc ještě z jiné stránky, zjistíme, jak je tato tendence choulostivá. Představte si, že mám čtyři karty. Každá karta má na jedné straně písmeno a na druhé straně číslici. Položím karty tak, že před sebou vidíte toto:

A D 3 7

Potom vám řeknu následující pravidlo, které může být správné nebo nesprávné: Pokud má karta na jedné straně písmeno A, má na druhé straně číslici 3. Chápete? Dobře. Teď od vás chci, abyste se rozhodli, které karty musíte obrátit, abyste zjistili, jestli je moje pravidlo správné nebo ne. Přemýšlejte o tom... pokračujte...

Většina lidí odpoví, že stačí obrátit kartu A nebo karty A a 3.

Nuže, moje pravidlo tvrdí, že pokud má karta na jedné straně písmeno

A, musí mít na druhé straně číslici 3. Zdá se tedy rozumné obrátit kartu s písmenem A a přesvědčit se, jestli je na druhé straně číslice 3. Není-li tam, musí být pravidlo nesprávné. Měli bychom ale také obrátit kartu s číslicí 7, abychom se přesvědčili, že pravidlo platí. Na druhé straně karty se sedmičkou by mohlo být písmeno A, a potom by moje pravidlo bylo špatné. Jestliže ale obrátíme kartu s číslicí 3, nezjistíme nic, protože pravidlo neříká, že na druhé straně karty s trojkou musí být písmeno A (platí pouze, že když je na jedné straně A, musí být na druhé straně 3). Jinými slovy řečeno, kdyby bylo na druhé straně písmeno A nebo Z, neznamenalo by to ani potvrzení, ani vyvrácení pravidla. Správná odpověď tedy zní A a 7.

Kartu s číslicí 7 si vybere jen málokdo, protože lidé mají sklon hledat věci, které potvrzují to, co už vědí. Obrácení karty s trojkou a písmenem A je způsob, jak potvrdit hypotézu, a právě to chce většina lidí udělat. Chtějí vidět, zda karta s písmenem A má na rubu trojku a zda karta s trojkou má na druhé straně písmeno A. Nechtějí najít kartu s písmenem A na jedné straně a s úplně jiným číslem na druhé straně a vyvrátit tak pravidlo. Podobně budou klást Daveovi otázky, které potvrzují již známé informace, a nebudou se ptát tak, aby známé informace vyvrátili.

V jednom klasickém experimentu byly použity dvě skupiny studentů: členové jedné skupiny byli přesvědčeni o tom, že trest smrti je účinným odstrašujícím prostředkem proti zločinu, druhá skupina měla opačný názor. Každá skupina měla k dispozici dvě studie o účinnosti trestu smrti; jedna studie vyznívala v jeho prospěch a druhá proti němu. Studenti měli vyhodnotit obě studie. Členové obou skupin byli dle očekávání kritičtější vůči té studii, která nebyla v souladu s jejich názorem. Studie, s níž souhlasili, byla podle jejich názoru „lépe zvládnutá“ a její závěry byly „přesvědčivější“. Hledáme to, co potvrzuje naši hypotézu. Chováme-li určité přesvědčení, byť by bylo nejasné a mlhavé, nejsme nestrannými soudci. Je téměř nemožné oprostít se od svého přesvědčení a posuzovat věci objektivně. Platí to o každém člověku - nejen o těch, kteří věří v nevysvětlitelné jevy.

S tímto typem předpojatosti velmi často souvisí také dokazování kruhem. Je to zásadní omyl Horlivého Stoupence. Horlivý Stoupenec je hluchý vůči všem důkazům, protože ignoruje všechno, co se neshoduje s jeho vírou. Všimá si ale všeho, co je s jeho vírou v souladu a co ji podporuje. Přesvědčení se stává nedílnou součástí jeho identity. Právě tato vlastnost sdružuje náboženské horlivce, spiritisty, cyniky (na rozdíl od skeptiků) a bigotní lidi všeho druhu. Častokrát jsem se s tím setkával u

svých spolukřesťanů. Názorným příkladem může být tato kruhová diskuse:

„Proč věříš v Bibli?“
„Protože je to Slovo Boží.“
„A proč věříš v Boha?“
„Kvůli tomu, co se píše v Bibli.“

Méně zřetelně je to patrné v následujícím dialogu:

„Proč jsi přesvědčen o tom, že křesťanství je pravdivé?“
„Protože mám pocit osobního vztahu s Bohem.“
„A jak víš, že si to nenamlouváš?“
„Protože vím, že je to doopravdy.“

Dokonce i jako nadšený věřící jsem v takovém postoji postřehl jistou tautologii a časem jsem si uvědomil, že je společná pro všechny formy Opravdové Víry bez ohledu na to, co je jejím obsahem. Je nesmírně obtížné - a člověk musí být opravdu statečný - rozetnout nekonečnou smyčku vlastní ideologie. Správnost víry nezvyšuje ani to, že je s ní spjata naše identita. Člověk by si přál, aby Horliví Stoupenci čehokoli horlili pro své přesvědčení s větší pokorou.

NEUVĚŘITELNÉ NÁHODY A NENADÁLÉ TELEFONICKÉ HOVORY

Kolik lidí byste museli shromáždit v jedné místnosti, aby bylo pravděpodobné, že dva z nich mají narozeniny ve stejný den? Zamyslete se a zkuste odpovědět. Smíte hádat. Výrazem „pravděpodobné“ myslím pravděpodobnost vyšší než 50 %.

Věřili byste tomu, že k dosažení padesátiprocentní pravděpodobnosti potřebujete pouze třiadvacet lidí? Při třiceti lidech už je pravděpodobnost poměrně vysoká (70 %). Vtip spočívá v tom, že mluvíme o *jakékoli* shodě dne narození, nikoli o jednom konkrétním dni. Událost, která nám připadá velmi nepravděpodobná, vůbec nemusí být tak vzácná. Není to jen zajímavý matematický problém; souvisí to také s každodenními příklady zdánlivě výjimečných událostí. Odpověď na užaslou otázku: „Páni, jaká je pravděpodobnost, že...?“ někdy zní: „Docela vysoká.“ Když potkáte přítele uprostřed velkého města, může to vypadat jako neuvěřitelná náhoda, ale

pokud si uvědomíte, že můžete potkat *kohokoli* ze svých přátel *kdekoli* ve městě, pravděpodobnost takového setkání se velmi rychle zvyšuje.

Za pozornost stojí zejména iluze výjimečné náhody, které podlehneme ve chvíli, kdy nám zatelefonuje člověk, na něhož jsme krátce předtím mysleli. S oblibou si představujeme, že jsme s přítelem navázali určité psychické spojení. Tato představa je obzvláště svůdná, protože nám dodává pocit, jako bychom nadpřirozeně ovládali některé události. Můžeme si také představovat, že existuje něco jako astrální rovina, v níž naše myšlenka na kamaráda vyvolá představu vzájemného kontaktu. Jsou to zábavné a přitažlivé myšlenky. Pro mě osobně je přitažlivější širší a poctivější pohled na celou záležitost, neboť svědčí o tom, jak úžasné bytosti musíme být, když si vysvětlujeme události právě tímto způsobem. Ve skutečnosti myslíme na lidi po celou dobu. Na kolik lidí si během dne asi vzpomeneme? Kdyby nám žádný z nich *nikdy* nezatelefonoval chvíli potom, co jsme na něj mysleli, *teprve to* by bylo opravdu něco mimořádného. Jsme však uzpůsobení tak, že nemáme žádný důvod pamatovat si situace, kdy jsme na někoho mysleli a on nám *nezatelefonoval*; všímáme si jenom náhodné shody okolností.

Patříte-li mezi ty, kteří se domnívají, že podobné věci se stávají z esoterických příčin, budete mít neodolatelnou příležitost přeskupit události tak, aby dokazovaly, že nastala zvláštní událost. Nevzpomenete si jenom na to, že vám na mysli vytanula vzpomínka na konkrétního člověka; ale budete mít dojem, že jste cítili zvláštní spojení a že jste snad dokonce měli pocit, že vám zatelefonuje. Časová prodleva mezi vzpomínkou a telefonátem se ve vašich představách zkrátí. Brzy začnete považovat náhodu za nevysvětlitelnou podle stejného vzoru jako si divák iluzionistického představení nezapamatuje kouzelníkův trik, ale vytvoří si vlastní příběh, v němž nevypadá jako pitomec. Máte-li jakékoli pochybnosti, můžete se jednoduchým způsobem přesvědčit, zda se skutečně jedná o nadpřirozený jev. Vyberte si člověka, u něhož je málo pravděpodobné, že vám bude telefonovat, a po určitou dobu se soustředte na představu, že vám zatelefonuje. Opakujte tento postup a přesvědčte se, zda získáte spolehlivé výsledky. Nebo alespoň jeden výsledek.

Ale co naprosto neuvěřitelné shody okolností? Jak lze vůbec „vysvětlit“ pozoruhodné události, o nichž se čas od času doslechneme? V jistém televizním pořadu jsem vyprávěl jeden patrně pravdivý příběh (jenom lehce upravený tak, aby v něm vystupovala protagonistova manželka) o automechanikovi, kterého zavolali za prací do odlehlé končiny. Splnil svůj úkol a vrátil se k autu, aby odjel domů. Cestou míjel telefonní budku, z níž

se najednou ozvalo vyzvánění. Automechanik vstoupil do budky a zvedl telefon. Volající znala jeho jméno a začala s ním mluvit o tom, kam má jet zítra. Zmatený automechanik poznal ten hlas - byla to sekretářka z jeho firmy. Zeptal se jí, jak proboha věděla, že má volat do budky. Sekretářka odpověděla, že mu volala na jeho nový mobil. Vysvětlil jí, že se ve skutečnosti dovolala do telefonní budky v zapadlé vesnici, kolem které právě šel. Sekretářka trvala na tom, že volala jeho mobilní číslo, a pro jistotu se ještě jednou podívala na lísteček, kam si nové telefonní číslo poznamenala. Vtom si uvědomila svou chybu: omylem vyťukala číslo jeho výplatní listiny, které si poznamenala na stejný kousek papíru. Číslo se shodovalo s číslem veřejného telefonního automatu, kolem kterého automechanik právě procházel.

Předpokládám, že příběh je v podstatě pravdivý, i když nepochybuji o tom, že byl maličko vylepšen. Říkal mi o něm jeden člověk (uznávaný vědec a skeptický badatel v oblasti paranormálních jevů), který slyšel vyprávění onoho mechanika v televizním magazínu. Patrně to není jedna z těch událostí, které vybízejí k úvahám o nadpřirozených událostech, jež překračují hranice náhody. Tento typ příhod však velmi snadno vyvolá reakci typu „*tohle* přece nemůže být náhoda“ zejména u lidí, kteří hledají nadpřirozené vysvětlení. Zdálo by se, že svést to na náhodu je mnohem absurdnější než „připustit“, že v tom musí mít prsty nějaká nadpřirozená síla. Není to tak? Nechytám se stébla, jenom abych *neviděl* působení nadpřirozených sil?

Dobře, pojďme se zamyslet nad tímto: Máte šanci jedna ku čtrnácti milionům, že vyhraje v loterii. Je velmi nepravděpodobné, že byste vyhráli. Z dříve uvedené statistiky si můžete odvodit, že pravděpodobnost pádu letadla na střechu vašeho domu je *šestapadesátkrát* vyšší. Jenže je pravda, že občas někde někdo vyhraje. To *není* nepravděpodobné. Je to prakticky dané. Kdybych vám tedy řekl: „Tak, malý vědče, pusť se do toho! Vysvětli mi, jak je možné, že někdo vyhraje, když má pravděpodobnost jenom jedna ku čtrnácti milionům“, nechápavě byste se na mě podívali a řekli, že na tom není co vysvětlovat. Něco jiného by bylo, kdyby někdo ještě před tahem čísel dokázal předpovědět, *kdo* bude výherce. Skutečnost, že někde někdo vyhraje, je přece nabíledni. Není v tom žádná záhada. Někde se někomu přihodí neuvěřitelná „náhoda“, že se trefí do vítězné skupiny čísel.

Pravděpodobnost, že telefon v budce zazvoní přesně ve chvíli, kdy automechanik půjde kolem, byla asi velmi nepatrná. Ale ať už je pravděpodobnost jakkoli malá, podobné zvláštní události se prostě stávají.

Výherce v loterii žasne nad svým štěstím stejně jako žasneme my, když se nám přihodí něco podobného. Není však neobyčejné, že se něco takového někde a někomu přihodí. Nic na tom nemění ani skutečnost, když výherce loterie prohlásí, že svoje šťastná čísla viděl ve snu. Většina lidí si volí čísla v loterii ze zvláštních esoterických důvodů. Výherce může mít dojem, že měl věštecký sen. Bude to pro něj důkazem, že neobvyklé události lze předvídat. Pro výherce je to neuvěřitelná zkušenost! Ale všem ostatním účastníkům loterie, kterým se zdála jejich čísla, kteří měli vidění nebo použili speciální numerologický hráčský systém, se nic zvláštního nepříhodovalo. Někdo vyhrál, příští týden vyhraje někdo jiný. A tyto zvláštní náhody, které se stávají s pravděpodobností jedna k milionu a které se tak obtížně vysvětlují, se stanou někde jinde někomu jinému. Občas se stanou i vám. Většinou nebudou tak úžasné jako v předchozích příkladech. Ale i když vám budou připadat velmi nepravděpodobné, pamatujte, že i tyto věci se někomu musí přihodit. Úžasné na nich je jen to, že se přihodily právě *vám*. Vychutnejte si ten zážitek, ale nepodléhejte vlastnímu vzrušení a nedomnívejte se, že událost má nadpřirozený původ.

Pokud se vám zdá bezduché nebo sucharské poukazovat na to, že při pohledu z jiného úhlu jsou i úžasné události zcela normální, je to naprosto pochopitelná první reakce. Povídačky o neuvěřitelných náhodách jsou nepochybně šťastné a příjemné a posun k racionálnímu uvažování vyžaduje rovněž posun od pocitů k myšlení. Chcete-li se v něčem vyznat nebo tomu přijít na kloub, bez tohoto kroku se neobejdete. Měl by jej učinit každý, kdo se rozhoduje, zda něčemu bude či nebude věřit. Existují však také Horliví Stoupenci, kteří tento krok nechtějí nebo nemohou učinit a zmíněný postup považují za suchopárný. Nechápu, že *my všichni* máme zpočátku radost z podobných historek a událostí, ale někteří z nás se radují ještě více, pokud se jim podaří přiblížit se k pravdě. Chceme-li se stát přirozenou součástí tohoto světa, musíme žít v souladu se svým srdcem i rozumem. Horliví Stoupenci se však bohužel často hrdě odmítají řídit tím posledně jmenovaným.

SMYŠLENKY A FAKTA

Zkuste dát najevo skeptický postoj k nevysvětlitelným náhodám, a velmi často si budete muset vyslechnout úžasný příběh o přesvědčivém případě zázračného uzdravení nebo terapie vycházející z principů *new age*. Občas se nevyhnete ani duchařské historce. Jsou to vždycky příběhy o

úspěchu - nikdo nikdy nevypráví o léčiteli, který nemohl odhalit problém, nebo o terapii, která byla k ničemu. Konečně, proč by se měly vyprávět příběhy bez pointy?

Jsme spokojeně a blaženě zapouzdření ve svém světě. Obsazujeme se do role nejúžasnějšího hrdiny nebo hrdinky ve hře našeho života a navazujeme vztahy s herci ve vedlejších rolích. Zapomínáme na to, že sami hrajeme jenom epizodní role v rozměrných wagnerovských eposech životů druhých lidí. Naprosto přirozeně přikládáme vyšší váhu událostem vlastního života než těm, které prožívají ostatní lidé. Copak se nám ve většině rozhovorů nestává, že nasloucháme cizímu příběhu a současně čekáme, až se budeme moci vrátit k tomu vlastnímu? Dokážeme poslouchat vyprávění druhého člověka o jeho rodičích, aniž bychom dali jeho příběh do souvislosti s naším vlastním? To, co vidíme a slyšíme kolem sebe, nám dává smysl jedině v souvislosti s našimi zkušenostmi. Schopnost zevšeobecnit vlastní zkušenosti je naprosto zásadní: v dětství nám stačilo sáhnout si doma jednou nebo dvakrát na rozžhavenou plotnu, abychom se naučili, že plotna pálí a že bude patrně pálit i v cizích domácnostech. Takový druh uvažování je nesmírně důležitý.

Pokud však nejsme v dospělosti nadmíru arogantní jedinci, naučíme se najít rovnováhu mezi osobní zkušeností a pochopením, že něco podobného *se možná přihodilo jenom mně*. Jsme velmi nespokojení s ubytováním v určitém hotelu, ale současně ze všech stran slyšíme, že hotel je skutečně výborný. Neznamená to, že o hotelu začneme smýšlet příznivěji, ale uvědomíme si, že jsme možná měli smůlu. Nesnáším film *Vykoupení z věznice Shawshank*. Připadá mi banální, plný klišé a připomíná mi ty nejhorší snadno předvídatelné televizní filmy, k jejichž sledování bych snad nenutil ani Roberta Kilroy-Silka. Je-li mezi vámi čtenáři někdo, kdo v tuto chvíli radostně mává knihou nad hlavou s opojným pocitem, že se mu konečně dostalo potvrzení jeho osamocenému názoru, jistě si dobře uvědomujete, že nás skutečně není mnoho. Film byl nesmírně úspěšný a zařadil se mezi nejoblíbenější filmy lidí, kteří na první pohled nevypadají jako hluší a slepí nebo zaostalí. Zatímco tedy s velkým uspokojením povykuji o opotřebovaném, urážlivém a samoučelném sentimentu před každým, kdo se o filmu zmíní, musím své horlení doprovodit neochotným přiznáním: „Ale všem se ten film moc líbil, možná je to jenom můj problém.“

Obraty typu „možná je to jen můj problém“, „možná jsem měl smůlu“ nebo „třeba to byla jenom náhoda“ se jen málokdy vyskytují v souvislosti s příznivou shodou okolností. Podobnými omluvami často zmírňujeme svůj

kritický tón, abychom nevypadali jako nespokojení bručouni. Nechceme ostatním lidem zkazit jejich vlastní zážitek, a proto připouštíme, že jsme možná narazili na výjimku. Taková skromnost je nepochybně na místě také v situaci, kdy se člověk rozhoduje, zda uvěří ve vyšší moc nebo kosmické síly, nebo ne.

Kamarád mi nedávno vyprávěl, že jeho matka chodí do kurzu reiki. Jednou šel matku navštívit. Den předtím si zranil palec, ale matce o tom nic neřekl. Matka k němu přikládala ruce, aby mu udělala diagnózu reiki. Když se přiblížila k palci, poznala, že není úplně v pořádku. Bylo to docela působivé a kamarád se tak přesvědčil o účinnosti reiki. (Pro úplnost je třeba podotknout, že matka ho nevyлéčila.) Můj přítel má v zásobě ještě několik podobných příběhů, které se už netýkají jeho matky, ale jsou zajímavé a podobají se jiným historkám, které jsem slyšel. Rozhodně nechci nikomu kazit radost z podobných vzpomínek, ale pro účely naší diskuse stojí za to tyto příběhy podrobně rozebrat. Problém spočívá v tom, že máme k dispozici jen příběh. Vypravěč některé jeho části vynechá, jiné zveličí nebo upraví, na něco si už přesně nevzpomene. S ohledem na to všechno můžeme nabídnout několik různých vysvětlení. Některá z nich působí možná trochu koženě, ale nezapomínejme na Humeovo ponaučení, že mimořádná tvrzení vyžadují mimořádné důkazy.

1. Matka syna velmi dobře zná a možná si všimla určitého napětí v okolí zraněného palce. Vůbec to nezní nepravděpodobně. Mohla si toho všimnout (vědomě nebo nevědomky) v libovolném okamžiku, ať už během diagnózy nebo ještě dříve (její očekávání možná stálo u zrodu „pocitu“, který se „potvrdil“ ve chvíli, kdy nad ním přejížděla rukama). V tom případě všechna čest její vnímavosti.

2. Možná že si matka všimla tu a tam ještě několika dalších problematických oblastí nebo se zarazila na různých místech. Díky univerzálnímu principu selektivního zapamatování si můj přítel možná zapamatoval jenom to, že si matka všimla palce. Je-li tomu tak, potom je jeho příběh velmi zjednodušenou verzí skutečných událostí.

3. Mezi matkou a synem může existovat těsný vztah. Pokud syn prostřednictvím neuvědomělých pohybů, napětí a pozornosti dával bezděčně najevo, že něco není v pořádku, a pokud je matka vůči těmto signálům vnímavá, potom s přispěním synovy selektivní paměti může vzniknout diagnóza. Je to velmi působivé a fascinující, ale nijak to nesouvisí s teorií reiki.

4. Matka měla prostě štěstí.

5. Reiki je naprosto skutečné a opravdu existuje kosmická energie, kterou léčitel dokáže usměrnit. Principy reiki fungují a věda odmítá je uznat.

Nechci, aby poslední věta vyzněla sarkasticky. Ale možná že první až čtvrtá možnost obsahují fascinující a poučné příčiny, proč matka dokázala stanovit diagnózu, aniž by se musela uchýlovat ke zvláštní kosmické energii. Je zřejmé, že to nemůžeme určit s jistotou. Horlivý zastánce reiki by mi doporučil, ať považuji tento příklad za spolehlivý důkaz a ať se přestanu chytat stébla zjednodušující a příliš analytické západní vědy. Skutečně nepředpojatý člověk by zase řekl: „Ano, mohla by to být kterákoli z těchto možností, všechny stojí za bližší prozkoumání.“ A to je vlastně všechno, co z tohoto příběhu můžeme čerpat. Měl můj kamarád odmítnout působivé citové vyznění svého zážitku s matkou? Neřekl bych. Ale měl se na základě této zkušenosti rozhodnout věřit v principy reiki? To je na něm, ale bylo by patrně rozumné zasadit to do širších souvislostí. Nezapomínejme, že matka jeho zraněný palec nevyлéčila, ale jenom poukázala na to, že je s ním něco v nepořádku. Kdyby matka nad šálkem kávy zčistajasna prohlásila: „Nemáš náhodou něco s palcem?“ zapůsobilo by to na něj stejně? Dokud za kamarádovou matkou nepřicházejí zástupy lidí s různými zdravotními potížemi (o nichž nevědí a nemohou k ní nevědomky vysílat žádné signály), a dokud nevíme, jak si s nimi poradí, nemůžeme v žádném případě rozhodnout, která ze zmíněných možností platí. Můžeme ale zapátrat jinde a ptát se, zda vůbec existují důkazy hovořící ve prospěch reiki.

Vzpomínám si na příběh, který mi vyprávěl jiný kamarád jako doklad existence paranormálních schopností. Měl přítele policistu, který se vydal na společenskou akci pořádanou policejní organizací - řekl bych, že to byl policejní ples. Na plese byla také jakási jasnovidka, která pracovala pro policii. (Na tomto místě bych měl podotknout, že něco podobného tvrdí mnoho jasnovidců. Většinou je to lež nebo je to spíše tak, že telefonují na policii a nabízejí své služby. Neměli bychom to považovat za důkaz, že policisté berou jasnovidce vážně.) V závěru plesu přistoupila jasnovidka k příteli mého kamaráda a podala mu ruku. Zavřela přitom oči a vypadala, že upadla do transu. „Radši byste měl jít,“ řekla. „Henriettě začíná být zima.“ Otevřela oči a podívala se na policistu: „Kdo je Henrietta?“ zeptala se.

Ukázalo se, že policista říká Henrietta svému autu, které měl zaparkované venku. Začalo sněžit a autu bylo dozajista zima. Vyprávěli mi tuto historku, jako by chtěli říct: „A jak vysvětlíš *tohle*?“, protože na

dotyčného policistu to udělalo ohromný dojem. Ještě mnoho let po oné události o ní vyprávěl, a jeden z těch, kteří příběh slyšeli, se mi o něm zmínil.

Nikdy se mi nechce „vysvětlovat *tohle*“, když neznám nic jiného než jednu historku. V tomto případě jsem slyšel vyprávění z druhé ruky. Přivedlo mě to však na myšlenky o důležitosti prezentace, o níž jsem se zmínil v souvislosti s iluzionistickým vystoupením. Kdyby se matka praktikující reiki syna prostě zeptala na jeho podebraný palec, nebyl by z toho žádný příběh. Stejně tak jasnovidka (o níž samozřejmě radši uvažuji jako o podvodnici) mohla prostě říci: „Vypadá to, že svému autu říkáte Henrietta.“ V tom případě by policista odpověděl: „Ano, kdo vám to řekl?“, protože spousta ostatních policistů na plese nepochybně věděla o tom, že jeho auto má přezdívku. Opět žádná událost. Zcela prostá skutečnost - že jasnovidka znala přezdívku policistova auta - najednou začala vypadat nevysvětlitelně jen proto, že žena zakoulela očima a předstírala trans ve chvíli, kdy podávala policistovi ruku. Ať už jí to někdo řekl nebo to jenom někde zaslechla, všimněte si, že bylo mnohem účinnější předstírat výrazně menší vědomosti. Kdyby řekla: „Tuším, že svému autu říkáte Henrietta - začíná jí být zima...“ mohl by si policista domyslet, že jí někdo prozradil přezdívku auta. Otázkou „Kdo je Henrietta?“ však dala najevo svou nevědomost, do jisté míry předurčila policistovu reakci („Moje auto - jak u všech čertů...?“) a vyhnula se případnému podezření. Ať už se ve skutečnosti stalo cokoli, *způsob prezentace* proměnil zanedbatelnou příhodu v celoživotní vzpomínku na něco nevysvětlitelného a mohl dokonce změnit policistovo osobní přesvědčení. A v čem spočívá rozdíl? V *hereckých schopnostech*.

Kdo ví, jak to doopravdy bylo? Je to jenom historka. A to je podle mého názoru jediný způsob, jak reagovat na podobná vyprávění. Z pohledu vypravěče se jedná o poutavý a působivý příběh, stejně jako je zázrakem výhra v loterii z pohledu výherce. Jenže historky nejsou důkazem vůbec ničeho. Zkušenost jednoho člověka nevypovídá vůbec nic o hodnověrnosti dané události - a nejde ze všeho nejvíc právě o hodnověrnost? Při zapamatování a vyprávění příběhu dochází v mnoha ohledech ke značnému zkreslení. Podobné historky nabízejí zajímavé možnosti zkoumání. Ale neměli byste jim bezhlavě uvěřit, chcete-li, aby vás lidé brali vážně. Nemusíte být ani vědec, aby se vaše úvahy ubíraly touto cestou. Záleží jen na inteligenci a zvědavosti.

Jiný můj kamarád, který se hluboce zajímá o paranormální jevy, vkládá do květináčů krystaly, aby se květinám lépe dařilo. Každý, kdo vykládá

podobné věci na veřejnosti, musí počítat s trochou posměchu ze strany ostatních, kteří nepatří do kruhu Horlivých Stoupenců. Předpokládali bychom, že kamarád by se mohl chtít ujistit o tom, že nešíří nesmysly. Patrně si plně uvědomuje, že ke zdárnému růstu rostlin přispívá mnoho různých faktorů. Nemohl by jenom tak ze zvědavosti postavit na okno několik květináčů se stejnou kytkou, stejně je zalévat a do některých vložit krystal a do jiných ne? Mohl by to udělat, aby zjistil, jestli mají krystaly na rostliny nějaký vliv. Je to ode mě velká neomalenost předpokládat, že by to někdo mohl vyzkoušet? Jenom aby se přesvědčil? A kdyby byl mezi rostlinami velký rozdíl, možná by mohl stejný pokus zopakovat několikrát po sobě, aby viděl, zda se bude stejný výsledek opakovat? Není to jenom obyčejná zvědavost? Je to mnohem snadnější než testovat v domácích podmínkách matku i s jejím reiki. Ale samozřejmě že to nikdo neudělá. Žádný příznivec *new age* tyto věci nikdy neprověřuje.

Vědci se k těmto záležitostem naštěstí nestavějí nevšímavě. Chtějí zjistit, co je na tom všem pravdy. Provádějí nestranné experimenty, aby ověřili platnost teorií *new age*. Provádějí experimenty s velkým počtem lidí, což svým způsobem vylučuje veškerou předpojatost. Výsledky pokusů celkem málo překvapivě dokazují, že mystické prvky - oleje, krystaly, léčivá energie - nikdy nemají žádné účinky. Příběhy a osobní zkušenost jsou však pro mnoho lidí přesvědčivější než vědecké důkazy a fakta. Při úvahách o „holistických“ tématech lidé často neberou v úvahu důkazy a fakta, ale spokojeně naslouchají historkám holistických léčitelů, kteří dokládají svá tvrzení zavádějícími a pseudovědeckými „skutečnými“ energetickými modely. Odmítají vědu jako „západní“ a nepodstatný element, ale přesto se k ní uchylují, když lze některé její poznatky vytrhnout z kontextu a použít jako doklad platnosti principů *new age*.

Vědecká terminologie sama o sobě nepotvrzuje sporné události o nic více než poutavé historky, ale dává alespoň zvědavému posluchači možnost ptát se na fakta. Kdysi jsem se snažil přijít na kloub teorii záračných krystalů. Zastánkyně krystalů mi řekla, že krystaly mají určitou atomární frekvenci, při které vibrují. Je-li tato frekvence v souladu s atomární frekvencí jiného objektu (rostliny, člověka či jiného krystalu), předává krystal objektu svou energii. Atomární vibrace pochopím snáze než tajemné energie, proto jsem se zeptal svého přítele-vědce, zda teorie atomárních vibrací dává smysl. Odpověď bylo jasné „ne“. Nepochopení středoškolské fyziky není dobrým základem pro věcná a zdánlivě vědecká tvrzení.

POVĚRY

Psycholog B. E Skinner uskutečnil v roce 1948 následující experiment. Do skleněných schránek s krmítkem umístil hladové holuby. Každých patnáct sekund do krmítka dopadla holubí potrava (předpokládám, že to byly vajgly a zvratky - nikdy jsem to nevěděl jistě). Experimentátoři pozorovali holuby, aby zjistili, jak se budou chovat.

Zatímco asistenti se skrývali za jednosměrnými zrcadly a kochali se pohledem na hysterické, retardované a vyděšené opeřence, holubi si mezitím osvojili poměrně zajímavé chování. Tlustí, šediví, bublající, načepýření a nakažlivé nemoci šířící badatelé zpozorovali, že holubi se snaží přijít na to, co mají udělat, aby dostali potravu. Přestože potrava dopadala do krmítka naprosto nezávisle na činnosti holubů, první dávka se objevila ve chvíli, kdy holub dělal určitý pohyb - například nakláněl hlavu nebo zobal do stropu schránky. Zdálo se, že ptáci předpokládali, že právě touto činností přivolali potravu. Každý holub začal ve své kleci provádět rituální pohyby, o nichž se chybně domníval, že jimi přivolá další dávky potravy. Někteří chodili v kruhu, jiní opakovaně zobali v rohu své klece a tak dále.

Ptáci byli samozřejmě hloupí. Pitomí holubi. Z tohoto pokusu však lze získat více než jen informace o ptačí nevědomosti. Ptáci se nepochybně domnívali, že mají pod kontrolou vydávání potravy. Jejich podivné rituály byly obdobné pověřčivým lidským rituálům. Vzpomeňte si na hazardního hráče a jeho přívěsek pro štěstí, na pověřčivého studenta a jeho šťastné pero. Tyto předměty nepochybně nemohou ovlivnit výsledek hry nebo zkoušky, ale stačí, aby se jednou nebo dvakrát dostavil žádoucí výsledek za přítomnosti určitého předmětu, a mnoho lidí si pomyslí: „Vezmu to s sebou, jen tak pro jistotu.“ Představujeme si, že existuje určitá vazba mezi předmětem a odměnou, jíž se nám dostalo v minulosti - podivné obcházení v kruhu a potrava, která nám spadla do krmítka. Předpokládá se, že stejné podmiňování funguje i u člověka. Snad bychom nebyli tak pošetilí?

Stuart Vyse vychází z původní skepse Skinnerových závěrů a ve své knize *Believing in Magic* z roku 1997 popisuje podobné experimenty, které jiní badatelé uskutečnili s lidmi. Nejprve to vědci zkoušeli s dětmi. Wagner a Morris pracovali v roce 1987 se skupinou tříletých až šestiletých dětí. Děti si měly vybrat, kterou hračku chtějí vyhrát. Potom je zavřeli do sledované místnosti, v níž byl umístěn velký mechanický klaun. Pokud už toto samo o sobě nebylo dostatečně děsivé, dlouhodobé trauma se zaručeně zrodilo během následujících událostí. Z klaunových jasně rudých zubatých

úst vypadávaly v pravidelných nebo náhodných intervalech kuličky a děti jich měly posbírat co nejvíce, aby získaly vybranou odměnu. Přestože o tom v literatuře není ani zmínky, rád si představuji, že jakmile vystrašené dítě sebralo dost odvahy a přiblížilo se ke klaunovi, aby začalo sbírat kuličky, klaun (ve skutečnosti přestrojený vědec) vyskočil a se smíchem a vřískáním začal dítě honit kolem místnosti.

Ponechejme na chvíli stranou zvrácené soudy vědců o tom, co je pro děti přitažlivé, a zabývejme se něčím jiným. Děti měly tento úkol plnit šest dní po sobě, osm minut denně. Zjištěné výsledky se velmi podobaly výsledkům Skinnerových pokusů. Děti rovněž předpokládaly, že mají do jisté míry pod kontrolou vypouštění kuliček, a po několika minutách začaly vykonávat vlastní rituály - opakovaně a v průběhu několika následujících sezení. Některé skákaly nahoru a dolů, jiné se bez ustání usmívaly nebo šklebily, další dávaly klaunovi pusku na nos. Pověřivé chování vzniklo jako důsledek náhodného souběhu žádoucí události a konkrétního chování. Děti ani ptáci neseděli a nečekali na svou odměnu, ale začali vykonávat magický rituál, který jim podle jejich mínění vytuženou odměnu přivodil.

A dospělí? Jistě. Japonský psycholog Koiči Ono uspořádal jeden z mých oblíbených experimentů. Pokusné osoby seděly u stolu, na němž byly umístěny tři barevné páčky. Na přepážce za stolem v zorném poli pokusné osoby bylo signální světlo a elektronické počítadlo, které zjevně zaznamenávalo získané body. Každé sezení trvalo čtyřicet minut, během nichž měla pokusná osoba získat co nejvíce bodů, ale nikdo jí nevysvětlil, jak toho má dosáhnout. Body na počítadle ve skutečnosti nijak nesouvisely s páčkami na stole a nové body se připočítávaly náhodně v různých intervalech nezávisle na tom, co pokusná osoba dělala. Úžasné je, že dospělí se začali chovat stejně jako holubi a děti. Japonští dobrovolníci po chvíli začali provádět důmyslné nebo prosté kombinace pohybů: tahali za páčky, bušili ze strany do dělicí přepážky a někteří dokonce vyskakovali až ke stropu, dokud se jich nezmocnila únava. „Časová blízkost“ náhodné akce a odměny nevyhnutelně vyvolala v podstatě pověřivé chování.

Z těchto a podobných experimentů vyplývá ještě jedno zajímavé zjištění, a sice že mnohé pokusné subjekty tvrdí, že lpí na svých pověřivých teoriích, *přestože* většinou očividně nefungují. V takových případech lidé většinou nezpochybňují platnost své teorie, ale přičtou nezdar své chybě.

Máme rádi pocit, že máme věci pod kontrolou. Rádi opakovaně tiskneme tlačítko výtahu nebo tlačítko na přechodu pro chodce, jako bychom tím mohli urychlit příjezd výtahu nebo rozsvícení zeleného světla.

Nacházíme způsoby, jak svému chování dodat zdání důležitosti i tehdy, kdy na něm vůbec nezáleží. Vyhraje partii pokeru, když na sobě máme určité oblečení nebo jsme před hrou vykonali nějakou konkrétní činnost - a dojdeme k závěru, že právě toto oblečení a tato činnost je nezbytná i pro příští výhru. Jindy zase při nemoci užijeme neúčinný a předražený lék *new age*, a když zjistíme, že se nám ulevilo, rozhodneme se, že je to zásluha léku. Naše vrozená a důležitá potřeba hledat vzorce nám brání uvažovat racionálně o náhodnosti a shodě okolností a chováme se jako Skinnerovi holubi: zbytečně kroužíme a ťukáme kolem sebe ve vesmíru, který je k nám z velké části lhostejný.

ALTERNATIVNÍ MEDICÍNA

V Londýně mám souseda, jmenuje se Mike. (Ve skutečnosti se jmenuje jinak, ale nechci ho uvádět do rozpaků. Jeho skutečné jméno je Guy.) Jeho přítelkyně je herečka a hodně dá na „léky“, o kterých jsme už mluvili. Mike je svým založením věcnější a dívá se na tyto záležitosti skepticky. Jednou měl depresivní období a přítelkyně ho přesvědčila, aby zapomněl na svou nedůvěru a dovolil jejich společnému kamarádovi, aby na něm vyzkoušel léčení reiki. Mike byl natolik apatický a sklíčený, že se tomu příliš nebránil.

Za nějakou dobu jsem se s ním setkal. Bylo pro něj velmi netypické, že něco takového vůbec zkusil, a proto jsem samozřejmě dychtivě očekával jeho dojmy. Jako vždycky jsem chtěl slyšet zázračné příběhy, které by mě přesvědčily, abych se stal stoupencem reiki. (Jednou jsem viděl a naučil se něco, co jsem považoval za skutečnou ukázkou působení energie čchi. Nadchlo mě to na několik dní. Nakonec se ale ukázalo, že jsem vlastně nevědomky prováděl jistý jednoduchý trik. Nesmírně mě to zklamalo.) Mikeovo vyprávění o léčení reiki bylo pozoruhodné. Říkal, že nikdy v životě si nepřipadal tak využitý a zneužitý. Bylo mu mizerně jako nikdy předtím, seděl tam a byl vystavený něčemu, co považoval za sobeckou a zákeřnou hovadinu nejhrubšího zrna. Cítil se zneužitý tím nejhorším možným způsobem, a to všechno jen proto, aby podpořil závislou a disfunkční osobnost člověka, který potřeboval titul „léčitel“, aby si připadal užitečný. Přirovnal to k situaci dítěte ležícího v posteli, nad nímž masturbuje jeho strýc.

Jsou to silná a hněvivá slova. Vyprávím o tom nikoli abych útočil na léčitele, který to určitě myslí dobře. Zmíněné události přivedly mě i Mikea k úvahám o tom, jak snadno může člověk podlehnout nesmyslům, když je

na tom bídě. Přemýšlel jsem také o morálce těchto moderních vydřidušských podniků, které využívají zoufalství lidí chytajících se posledního stébla. Nemoc je nepříjemná věc a nemocní lidé vezmou zavděk i pochybnými léky, kterým by se jinak vysmáli. V uhrančivě škodlivém a neustále dráždivém světě televize člověk nemůže vejít do produkce a kýchnout si, aniž by stovka zápěstí ozdobených korálky okamžitě sáhla do barevných a korálky pošitých kabelek a vylovila z nich tabletky Echinacea nebo jiných bylinkových nesmyslů. (Když už jsme u toho, oblíbený přírodní lék na nachlazení Echinacea byl nedávno podroben nestranným experimentům s cílem zjistit, zda působí jen jako placebo, nebo zda má nějaké skutečné účinky. Nemá. Uložte to do svojí čakry a nějak se s tím srovnejte.) Poslíčci, průzkumníci, asistenti výroby, producenti a dokonce i jinak konzervativní vyhledávači exteriérů bez ohledu na pohlaví mají své oblíbené léky na nachlazení a menstruační bolesti. Víím jistě, že kdybych si začal stěžovat na nádor, smetli by ze stolu pera, bonbóny a plyšové hračky, mrštili by se mnou na uvolněnou plochu a přímo v kanceláři mezi plasmovými televizními obrazovkami, z nichž se line dopolední vysílání magazínu pro hospodyňky, uprostřed mdlé vůně kávy bez kofeinu a suši přineseného přes ulici, by mě podrobili mentální operaci. Kdyby bylo všeho tolik jako hlouposti!

Žijeme v době, kdy je všechno uzpůsobeno k pohodlnému použití. Snad právě proto máme sklon se domnívat, že je něco špatně, když tu a tam onemocníme. Ve světě alternativního léčení se klade rovnítko mezi „dobré zdraví“ a všechno, co je přirozené a dobré, jako by naším základním stavem bylo zdraví. To ale samozřejmě není pravda. Příroda není jako idylická lesní mýtina vykreslená na láhvi s koupelovou pěnou. Není to svět všeobecného mírumilovného soužití. Příroda je sice místem neuvěřitelné krásy, ale současně i místem konfliktů a slepé krutosti. Naše zdraví přichází a odchází, procházíme dobrými a zlými časy v souladu s „přirozenými“ rytmy života. Když nám lékař pomůže, abychom se cítili lépe, nevrací nás do našeho „přirozeného“ stavu, ale vrací nás na chvíli do příjemnějšího života.

Kdo chce vydělávat na burze, ví, že je dobré nakupovat akcie firem, kterým se zrovna nevede moc dobře. Lze se totiž domnívat, že firmě se začne dařit lépe a ceny jejích akcií vzrostou. Na tuto poněkud chladnou, ale užitečnou analogii bychom neměli zapomínat, když slýcháme neuvěřitelné příběhy o zázračném uzdravení po užití léků, o jejichž účinnosti neexistují žádné objektivní důkazy. Většina smrtelných chorob nevykazuje rovnoměrné a každodenní zhoršování pacientova zdravotního stavu, jež

nakonec skončí smrtí. Zdravotní stav kolísá: čas od času nastává zlepšení a celková úleva, někdy nemoc dokonce na dlouhou dobu zmizí. Kdy je člověk trpící nevléčitelnou chorobou natolik zoufalý, že se uchýlí k nevyzkoušené a ničím nepodložené léčbě? Když je na tom nejhůře. Ze zoufalství pravděpodobně vyzkouší i neefektivní léčbu. Protože se ale právě nachází v sestupné části křivky svého zdravotního stavu, v blízké budoucnosti pravděpodobně nastane samovolné zlepšení. Zásluhy za toto zlepšení budou s velkou pravděpodobností připsány neúčinné léčbě, která patrně nehrála žádnou roli.

Během některých léčebných postupů, například během chemoterapie, se pacient cítí velmi špatně, ale za několik týdnů po skončení léčby se jeho zdravotní stav zlepší a nádor ustoupí nebo dokonce zcela zmizí. Není nijak neobvyklé, že si pacient řekne, že chemoterapie nefungovala (protože během léčby mu bylo mizerně a nenastalo žádné zlepšení). Vyzkouší proto nějaký alternativní lék, který samozřejmě slibuje, že nemá žádné vedlejší účinky. Jakmile se po několika týdnech začnou projevovat účinky ortodoxní léčby, pacient hlásí, že se cítí lépe nebo že je dokonce zcela vyléčený. Toto zlepšení však není připisováno účinkům chemoterapie, ale poněkud nespravedlivě alternativní léčbě, jež byla podávána prakticky ve stejnou dobu. John Diamond ve své hrdinské a nedokončené knize *Snake Oil*, kterou psal v době, kdy sám umíral na rakovinu, vyprávěl o své vlastní pouti mezi zavádějícími a nebezpečnými sliby alternativní medicíny:

Podle naprosto stejné logiky bych vám mohl říci, že hnusná chemoterapie neměla na mou rakovinu žádný vliv. Byl jsem vyléčený teprve o šest týdnů později díky pečlivému dodržování dietního režimu, který se skládal z výživných nápojů Build-Up od firmy Nestlé, vodky a občasného doutníku. Cítil jsem se neskonalé lépe než při chemoterapii. Po skončení chemoterapie jsem pořád ještě měl nádor, ale na konci období vyplněného nápojem Build-Up, vodkou a kouřením jsem byl vyléčený.

Nebezpečí samozřejmě tkví v tom, že pacient se začne spoléhat na neúčinnou léčbu na úkor prokázaných léčebných postupů. Koneckonců, když tradiční metody nedokážou zastavit rychlé zhoršení zdravotního stavu, proč se neobrátit k „alternativní“ léčbě? A pokud alternativní léčba zabírá., proč se neléčit výhradně alternativně? Je asi spravedlivé říci, že v určité fázi smrtelné nemoci nastává chvíle, kdy je dobré dělat *cokoli*, i když je to z hlediska medicíny neúčinné, pokud je pacientovi i jeho blízkým milejší dělat alespoň něco než vůbec nic. Jiná otázka je, zda to ospravedlňuje

firmy, které vědomě vydělávají velké peníze na prodeji neúčinných lektvarů, a vůbec celý rozsah tohoto oboru. V roce 2000 utratili lidé ve Velké Británii za alternativní léčebné prostředky 1,6 bilionu liber. Zatímco farmaceutické léky procházejí přísnými zkouškami, než získají povolení k prodeji, u „alternativních“ produktů to neplatí. Měly by podléhat regulaci, když jejich výrobci vydávají prohlášení, která jsou nepravdivá nebo která nemohou být doložena? Ponecháme-li stranou alternativní léčbu smrtelně nemocných pacientů, existuje spousta oblíbených alternativních léčebných prostředků, na které přísahají relativně zdraví lidé. Každý zná někoho, kdo vypráví úžasné příběhy o jejich účinnosti. Možná vás někdy trápila rýma nebo nastuzení a tradiční pilulky a kapky nezabíraly. Kamarádka vám doporučí senzační bylinkový lék, který jí ohromně pomohl, a proto se rozhodnete zkusit jej také. Začnete lék užívat ve druhém dni svého nachlazení a třetí den je nachlazení pryč. Pominete skutečnost, že po několika dnech by rýma ustoupila tak jako tak, a se stejným nadšením začnete doporučovat bylinný lék svým přátelům.*

Léky tohoto typu byly testovány tím neobjektivnějším možným způsobem s cílem zjistit, zda skutečně mají nějaký účinek ve srovnání s účinkem placebo. Opakované výsledky prokazují, že tomu tak není. Jak je možné objektivně testovat podobné věci? Nejprve musíme shromáždit vzorek mnoha lidí s podobnými zdravotními potížemi a zjistit, jaké části z nich se uleví po užití alternativního léku. Kvůli placebo efektu ale není zcela spravedlivé srovnávat účinky alternativního léčení s žádným léčením. Polovina skupiny (kontrolní skupina) tedy dostane neúčinnou „cukrovou tabletu“ neboli placebo, druhá skupina dostane skutečný lék. Důležité je, že žádný z účastníků experimentu neví, v jaké skupině je zařazen.

Stoupenci hnutí *new age* halasně obviňují vědce a tvrdí, že jsou předpojatí a přehlížejí účinnost alternativní léčby. Pravda je ovšem taková, že vědci dělají všechno pro to, aby odstranili možnou vlastní předpojatost, kterou by vědomě či nevědomě mohli ovlivnit výsledky pokusů. Vzpomínáte si přece, že snahou vědy je vykročit z hranic daných individuálními zkušenostmi jednotlivce a vstoupit do světa objektivně platných zákonitostí.

* To mi připomíná jednu ženu z křesťanské skupiny, kam jsem kdysi docházel. Vyprávěla nám, jak se vyrovnává s nachlazením. Sedí na posteli a z plna hrdla křičí: „Ne, Satane, tuhle rýmu nedostanu. Ve jménu Ježíše ti prikazuji, abys šel pryč. Vypadni!“ Ta se jen tak nedá. „A víte co?“ pokračovala. „Za pár dní je pryč.“

Proto jsou testy „dvojitě slepé“ - to znamená, že o zařazení do příslušných skupin nevědí nejen pokusné subjekty, ale ani samotní vědci. Kdyby vědci znali rozdělení subjektů do skupin, mohli by v souladu se svým osobním očekáváním nadhodnotit nebo naopak podhodnotit případné zlepšení zdravotního stavu. Mohli by také nevědomky naznačit pokusným subjektům, zda dostávají skutečný lék nebo placebo, což by narušilo objektivitu experimentu. O příslušnosti pacientů k jednotlivým skupinám ví jen počítač, který na začátku experimentu provedl náhodné rozdělení, a svou informaci nevyzradí až do konce pokusu.

Nyní se můžeme blíže podívat na obě skupiny. Řekněme, že v kontrolní skupině nastalo měřitelné zlepšení. Příčinou může být očekávání pacientů, že se jejich stav po užití léku zlepší, nebo přirozená variabilita symptomů. Ze stejného důvodu můžeme očekávat zlepšení zdravotního stavu pacientů ve druhé skupině (placebo efekt), i kdyby nebylo pravdivé nic z toho, co tvrdí zastánci alternativní medicíny. Otázka zní: daří se lépe *více* pacientům ve skupině, která dostává skutečný lék? Je tato léčba účinnější než léčba falešnou pilulkou a dobrým slovem? Odpověď potvrzená četnými opakovanými pokusy zní „ne“. Výsledky obou skupin jsou vždy přibližně stejné. Bez ohledu na příběhy, které slýcháme, můžeme s jistotou prohlásit, že alternativní léky mají stejný účinek jako placebo.

Nedovedu si představit objektivnější test. Vypadá-li složitě, je to jen proto, že je velmi obtížné eliminovat veškerou možnou předpojatost. Badatelé neustále hledají a začleňují do svých postupů jakékoli další prvky, které pomáhají odstranit předpojatost. V zájmu zlepšení citlivosti testu lze například srovnávat z každé skupiny vždy dva konkrétní jedince se stejnými zdravotními potížemi a příznaky.

Pokud se příznivci alternativní medicíny dozvědí, že jejich léčebné přípravky neobstály v testech, reagují většinou v tomto duchu: „To není vůbec překvapivé. Věda se snaží násilně naroubovat léčbu do modelu, který neodpovídá skutečnosti. Naše léky nezapadají do modelu založeného na důkazech. Při vědeckém testování se jejich účinek neprojevuje, protože vědecké testování není dobrý způsob, jak posoudit jejich účinnost.“ K tomu bych rád podotkl něco důležitého. Věrohodné testy, o kterých zde píšu, jsou vytvořeny a obvykle i uskutečněny *ve spolupráci s alternativními léčiteli*. Vědci nepraktikují reiki nebo akupunkturu, proto test nemůže být uskutečněn bez aktivní účasti léčitelů. Test je uspořádán tak, aby byli spokojeni vědci i léčitelé. Křik, že alternativní léčbu „není možné vtěsnat do vědeckého modelu“ se ozve jedině tehdy, když alternativní lék neprokáže svou účinnost. V testu, *na kterém se všichni shodli*. Můžete se

vsadit, že kdyby lék vykazoval uspokojivé výsledky, nestavěli by se jeho obránci k vědeckému testování tak prezíravě. Drželi by se ho zuby nehty a vykřikovali by do celého světa, že věda potvrdila jejich tvrzení. Vědecké testování by najednou mělo svou hodnotu. Je bezvýznamné jen v případech, kdy alternativní lék zklame. Zastavme se na okamžik ještě u toho, co vlastně znamená prohlášení „neodpovídá objektivnímu modelu založenému na důkazech“. Podobná slova jsem slyšel při mnoha debatách o vědeckém ověřování alternativní medicíny. Lidé, kteří jednají s nevléčitelně nemocnými a doporučují jim vlastní léčebné postupy na úkor například chemoterapie, naprosto vážně tvrdí, že při rozhodování o vhodnosti léčby nehraje roli objektivita a vědecké důkazy. Jak mohou být důkazy nepodstatné? Možná namítnete, že to myslí jinak, že výraz „objektivní důkaz“ není přiléhavý. Ale pokud pracujete jen se subjektivními důkazy - historkami a osobními zkušenostmi -, jak můžete proboha rozhodovat o účinnosti nějakého léku? Zdravá inteligence vás přesvědčí o tom, že je důležité podívat se na věci s odstupem a zjistit, zda alternativní léčiva *skutečně mají proklamované účinky*. A k tomu slouží vědecké testování a hledání objektivních důkazů. Je snadné tvrdit, že existuje jiná soustava dokazování, která je stejně „platná“ jako objektivní důkaz - ale já opravdu nechápu, v čem by mohla spočívat. Něco buď účinkuje, nebo ne. Existují dobré a špatné způsoby, jak to zjistit. Upřímně myšlené způsoby a polovičaté způsoby. Zvídavé způsoby a neúčelné způsoby.

Budu se opakovat, protože námitka o nepodstatnosti vědeckého testování zaznívá až příliš často. Experimenty jsou prováděny s plným souhlasem alternativních léčitelů a ve spolupráci s nimi. Sami léčitelé s testováním souhlasí. Stěžují si jen v případě, kdy experiment nepřinese žádoucí výsledky.

Homeopatie je velmi oblíbená alternativní léčba, která také v testech nevykazuje přesvědčivé výsledky. Nedostatek nezaujatých a objektivních důkazů o účinnosti homeopatie by nás neměl překvapovat. Homeopatie vznikla v 18. století a je založena na předpokladu, že „stejně se má léčit stejným“. Homeopatický lék vzniká naředěním látek, které by ve větší koncentraci vyvolaly onu nemoc, kterou pacient trpí. Homeopatie stojí na úvaze, že čím slabší je dávka, tím je účinnější. Proto jsou léky obvykle ředěny do té míry, že v nich není *ani stopy* po účinné látce. Není-li v léku přítomna účinná látka, jak může vůbec působit? Z pohledu kohokoli jiného než Horlivého Stoupence je to směšná představa. Přesto může placebo efekt a nepochopení proměnlivosti choroby (výkyvy zdravotního stavu k lepšímu či k horšímu) vyvolat u některých lidí dojem, že homeopatické léky jsou

opravdu účinné.

Skutečnost, že homeopatické léky jsou naředěny tak, že se nijak neliší od čisté vody, nesmírně komplikuje možnost jejich srovnání s neaktivním placebem. Neaktivní placebo by samozřejmě měla být také voda. Richard Dawkins ve své předmluvě k Diamondově knize *Snake Oil* podotýká, že „ve vodě nejvyšší dosažitelné čistoty se bude potloukat více molekul nečistoty než molekul homeopatika“. Homeopaté odrážejí podobné výtky tvrzením, že voda si podrží „vzpomínku“ na původní látku. Dawkins reaguje na tuto nepravděpodobnou, ale ověřitelnou teorii slovy:

Každý homeopat, který skutečně věří své teorii, by měl dřít jako mezek od svítání do soumraku. Koneckonců, kdyby dvojité slepé klinické testy vyšly jako opakovaně a prokazatelně pozitivní, získal by Nobelovu cenu nejen za medicínu, ale také za fyziku. Objevil by totiž zcela nový fyzikální zákon, snad dokonce i novou základní vesmírnou sílu. S vyhlídkou na něco takového se homeopaté nepochybně dychtivě hrnou do laboratoří a předhánějí se jako alternativní Watsonové a Crickové v honbě za touto blýskavou vědeckou korunou. No, ale ve skutečnosti je to jinak. Že by přece jen své teorii tak docela nevěřili?

V případě dalšího oblíbeného alternativního léčebného postupu, a sice akupunktury, je rovněž obtížné sestavit objektivní dvojité slepé pokusy. Pokud se týká vpichování jehel do těla, neexistuje žádný způsob, jak to napodobit - jediné snad vpichováním jehel do míst, která neodpovídají příslušným akupunkturálním bodům určeným léčitelem. Problém je v tom, že člověk vpichující jehly do těla kontrolního subjektu ví, že vlastně podává placebo (protože se musí vyznat v akupunkturu natolik, aby dokázal umístit jehly do domněle neúčinných bodů), čímž je narušen princip dvojitého slepého pokusu. Pokud člověk zavádějící „falešnou“ akupunkturu jakýmkoli způsobem naznačí kontrolnímu subjektu, že zásah není skutečný, naruší tím přesvědčení subjektu a test je k nepotřebě. Řada experimentů dokazuje, jak nesmírně důležité je dodržet v tomto bodu experimentální protokol. I z těch nejmenších náznaků, které vědcům náhodně uniknou, dokážou lidé velmi obratně na vědomé i nevědomé úrovni rozpoznat, zda dostávají skutečný lék, nebo bezcennou náhražku. V několika případech bylo prokázáno, že akupunktura je účinnější než placebo. I v těchto případech však pacienti trpěli zdravotními obtížemi, které dobře reagují na placebo. Trpí-li pacienti chorobou, která na placebo nereaguje, nejsou shledány žádné rozdíly v účinnosti akupunktury a placeba. Z toho lze

usoudit, že pokus není absolutně dvojitě slepý a že placebo efekt skutečné akupunktury je mnohem výraznější než placebo efekt předstírané akupunktury. Protože účinky akupunktury jsou prokazatelné pouze u chorob, které reagují na placebo, je spravedlivé říci, že akupunktura je patrně čisté placebo.

Můj kamarád, který onemocněl rakovinou, mi vyprávěl o své návštěvě u praktického kineziologa. Při kineziologickém sezení pacient natáhne paži s dlaní obrácenou vzhůru a tlačí nahoru proti léčitelově ruce. Léčitel se zase snaží stlačit pacientovu paži dolů. Pacient potom postupně pozře několik různých typů potravin a po každé potravíně se snaží vzdorovat tlaku léčitele na svou paži. V určitém okamžiku zjistí, že po požití některé potraviny se nedokáže tlaku vzepřít a jeho paže klesne. To je celý test. Zapomeňme na chvíli, jak směšně to zní, a chápejme to jako projev určité nesnášenlivosti vůči některým potravinám. Pacient potom dostane radu, aby se této potravíně vyhýbal, chce-li zlepšit svůj zdravotní stav. Při zběžném pohledu by to vypadalo věrohodně, nebýt ovšem skutečnosti, že při testování citlivosti na kávu nedostal můj kamarád doušek kávy do úst, jak bychom snad čekali, ale kineziolog mu přiložil uzavřenou konvici rozpustné kávy na hrudník. Nedošlo k žádnému kontaktu s testovanou potravínou. Předpokládám, že tento prapodivný postup je běžný; všiml jsem si, že o něčem podobném se zmiňuje i Dawkins ve své předmluvě k Diamondově knize. Právě káva vyvolala u mého přítele slabost, po které léčitel pátral. Výsledkem tedy bylo doporučení, aby se vyhýbal kofeinu. Přestože to znělo poněkud nepřesvědčivě, kamarád byl i tak překvapen, že konvice s kávou u něj vyvolala takovou slabost. Vypadá to skutečně působivě, dokud si ovšem neuvědomíte, že léčitel může vyvíjet libovolně velkou sílu a nikdo jej nekontroluje. Viděli jste někdy trik, kdy se čtyři lidé snaží zvednout člověka sedícího na židli, přičemž každý z nich zvedá židli jen dvěma prsty? Nedokážou to, dokud neprovedou nějaký obřad, například nezatlačí na hlavu sedícího člověka. Potom zkusí zvednout židli podruhé a zjistí, že to jde docela snadno. Je to skvělá ukázka a funguje v podstatě proto, že účastníci nevědomky vkládají do druhého pokusu mnohem více úsilí, protože věří, že to zvládnou. V přetlačování pacienta a kineziologa je příliš mnoho prostoru pro libovolnou změnu síly na straně pacienta i léčitele, než bychom tuto metodu vůbec mohli brát vážně.

Pokud bychom chtěli tento problém vyřešit a současně se také přesvědčit, zda příjem určitého typu potravin skutečně působí změnu síly paží, museli bychom provést dvojitý slepý pokus. Museli bychom se postarat o to, aby lidé nemohli podvádět nebo zkreslovat výsledky, a teprve

potom bychom viděli, zda tento potenciálně výborný diagnostický nástroj obstojí. O jednom takovém testu vypráví psycholog Ray Hyman. Pokus je nezapomenutelný hlavně reakcí léčitele v jeho závěru - je to skvělá ukázka odmítání alternativních léčitelů přijmout fakta, jež jsou v rozporu s jejich přesvědčením. Všimněte si, že ve dvojité slepém pokusu nikdo neví, jaký cukr byl pacientovi podán. Uspořádání pokusu také vyloučí možnost, že by někdo tlačil méně či více v souladu se svým očekáváním.

Před několika lety jsem se účastnil zkoušky aplikované kineziologie v ordinaci dr. Wallace Sampsona v Mountain View v Kalifornii. V ordinaci se sešla skupina chiropraktiků, aby v přítomnosti několika lékařů-pozorovatelů předvedli léčebný postup. Obě strany se dohodly, že chiropraktikové nejprve předvedou aplikovanou kineziologii libovolným způsobem podle svého výběru. Potom jsme chtěli jejich tvrzení podrobit dvojité slepému testu.

Hlavní ukázka chiropraktiků nás měla přesvědčit o tom, že lidské tělo umí reagovat na rozdíl mezi glukózou („špatný“ cukr) a fruktózou („dobrý“ cukr). Alternativní léčitelé jsou totiž notoricky přesvědčení o různé citlivosti organismu na oba typy cukru, přestože toto tvrzení není nijak vědecky podložené. Chiropraktikové požádali dobrovolníky, aby si lehli na záda a vztyčili jednu paži do svislé polohy. Potom kápili ležícímu dobrovolníkovi na jazyk kapku glukózy rozpuštěné ve vodě. Nato se chiropraktik pokusil stlačit dobrovolníkovu nataženou paži do vodorovné polohy a dobrovolník mu kladl odpor. Téměř ve všech případech chiropraktik dobrovolníka přemohl a prohlásil tedy, že dobrovolníkovu tělo rozpoznalo glukózu jako „špatný“ cukr. Potom si dobrovolník vypláchl ústa a kápili mu na jazyk fruktózu. V tomto případě všichni dobrovolníci dokázali vzdorovat tlaku a nesklonili ruku do vodorovné polohy. Tělo rozeznalo fruktózu jako „dobrý“ cukr.

Po obědě nám sestra přinesla velký počet zkumavek. Každá byla označena tajným číslem, abychom nemohli rozeznat, která obsahuje fruktózu a která glukózu. Sestra potom odešla z místnosti, takže během následného testování nikdo z přítomných nevěděl, ve kterých zkumavkách je jaký roztok. Zopakovali jsme test s napjatou paží, ale tentokrát byl dvojité slepý - dobrovolníci, chiropraktikové ani pozorovatelé nevěděli, zda má dobrovolník na jazyku fruktózu, nebo glukózu. Stejně jako v dopolední části pokusu, i tentokrát dobrovolníci někdy tlaku odolali a jindy ne. Zaznamenali jsme kód roztoku a výsledek každého testu. Potom sestra přinesla klíč k číselnému kódu. Když jsme určili, ve kterém pokusu dostal

dobrovolník fruktózu a ve kterém glukózu, nenalezli jsme žádnou souvislost mezi schopností dobrovolníka odolávat tlaku a tím, zda měl v ústech „dobrý“ nebo „špatný“ cukr.

Když byly oznámeny výsledky, hlavní chiropraktik se ke mně obrátil a řekl: „Vidíte to, právě proto už neděláme dvojité slepé testy. Nikdy nevyjdou!“ Nejdříve jsem si myslel, že žertuje, ale ukázalo se, že mluvil zcela vážně. Protože „věděl“, že aplikovaná kineziologie funguje, a protože nejlepší vědecká metoda ukázala, že tomu tak není, potom tedy podle jeho názoru musela být chyba ve vědecké metodě.

Jak už jsem uvedl dříve, jestliže se prokáže, že „alternativní“ medicína nebo léčebný nástroj funguje spolehlivě a opakovaně, přestává být „alternativní“ a stává se medicínou. Věda je jen jiné označení pro něco, co prokazatelně pracuje spolehlivě a opakovaně. Jak podotkli Diamond, Dawkins a další, má smysl uvažovat jen o lécích, které působí, a těch, které jsou neúčinné. Jedině tyto dvě kategorie mají význam. Všechno, co prokazatelně spadá do první z nich, je vědecké. V tom případě je velmi pravděpodobné, že to bude podrobena výzkumu s cílem zjistit, která složka léčiva je účinná. Na základě těchto znalostí lze potom zopakovat léčebný postup nebo vyrobit lék tak, aby byl k užitku co nejvíce lidem. Takto získaný lék ovšem nemusí mít na obalu slovo „přírodní“ ve významu „dobrý“, a zbytečně sentimentální alternativní spotřebitel začne mít pocit, že něco je „špatně“. Například vrbová kůra je klasický „alternativní“ prostředek proti bolesti. Vědci zpozorovali, že působí spolehlivě a opakovaně, a proto začali hledat, která složka vrbové kůry ulevuje od bolesti. Zjistili (v roce 1838), že za to může kyselina salicylová, která je v kůře obsažena. Jednou uměle syntetizovanou formou této kyseliny je kyselina acetylsalicylová, známá pod názvem aspirin. Mezi aspirinem a složkou vrbové kůry, která zmírňuje bolest, není naprosto žádný rozdíl, přesto vám řada uživatelů alternativních léčiv bude povídat, že věda neuznává léčivé vlastnosti přípravků jako je vrbová kůra. Odmítají užívat ošklivý syntetický aspirin a dávají přednost roztomile „přírodní“ vrbě. Znovu opakuji, že „ortodoxní“ lék není nic jiného než lék, který účinkuje spolehlivě.

Zastánci alternativní medicíny používají jeden velmi chabý (i když velmi působivý) argument, a sice že alternativní léčebné postupy využívají principy používané od pradávna v různých kulturách, které dnes nechápeme. Skutečnost, že lék nebo léčebný postup je starý stovky let, není žádným důkazem jeho účinnosti. Proti používání starobylých léčebných

postupů může hovořit i to, že většina z nich je neúčinná a dokonce nebezpečná. Ti, kteří o tom pochybují, mohou vyzkoušet pijavice nebo požádat holiče, aby jim pustil žilou, až se někdy nebudou cítit dobře. A pokud se týká přitažlivosti cizích kultur, ta je bohužel stejně nepodložená jako byla vždycky. Šarlatáni se slabostí pro exotiku vždy vyprávěli nepravděpodobné povídačky o vzdálených zemích. Podíváme-li se na zaostalé části tohoto světa, odkud pocházejí starobylé léky, uvidíme kultury dychtící po účinných západních léčivech. Diamond k tomu podotkl: „Ugand’an umírající na tuberkulózu související s AIDS nechce, abychom ho léčili přírodními léčivy jeho předků; chce sterilní injekční stříkačku plnou antibiotik, a potom se chce zapojit do programu šestnácti tablet denně, který by mu na Západě dal šanci zastavit postup choroby.“ V rozvinuté Číně, kde bychom čekali běžné a rozšířené využívání akupunktury a podobných postupů, používá tradiční medicínu jen 18 procent lidí navzdory skutečnosti, že je široce dostupná. Diamond pokračuje: „Tradiční léky jsou úžasné, když žijete na Západě a nemusíte se potýkat s ničím naléhavějším než je podivná vyrážka, podráždění střev nebo záchvaty úzkosti, a pokud máte po ruce dobře zásobenou moderní lékárnou, kam se můžete uchýlit v případě, že vás potká něco závažnějšího. Tradiční léky jsou neúčinné v boji proti chorobám, které denně zabíjejí a mrzačí obyvatele zemí, odkud tyto léky pocházejí.“ Západní obhájce alternativní medicíny se proviňuje urážlivě povýšeneckým náhledem na Východ, pokud důvěřivě lpí na představě moudrých kultur prosycených tajemnými léky předků.

Znovu opakuji, necítím žádnou zvláštní touhu poučovat lidi o nedorozuměních, na nichž je většinou založena alternativní medicína. Ať si každý dělá, co chce, pokud ovšem neškodí druhým. Ale když se dozvídám, že již tak přetížený systém národního zdravotnictví je vystaven tlakům, aby uznal homeopatii jako oficiální léčebný postup, začínám soptit a spustím povyk. Jak se na mě vrhají dobromyslní, ale pošetilí lidé se svými speciálními čaji a hnědými pilulkami pokaždé, když se vydám ven, mám chuť jim naplácat na zadek. Extrémním příkladem bylo Mikeovo „léčení“, které bylo skutečně zahanbující. Jeho zkušenost byla mnohem horší než většina jiných a přiměla mě k zamyšlení nad tím, jak zákeřně urážlivé mohou být dobře míněné nabídky „pomoci“. Jestliže vás někdo v době vaší nemoci nebo potíží okrádá o čas, který věnujete na jeho pokrytecké nesmysly, je to rozčilující a nepříjemné. S ohledem na vlastní zkušenosti, kdy jsem jako dospívající mladík nabízel přátelům, že se za ně budu modlit, si plně uvědomuji, že Horlivý Stoupenec, vyzbrojený nevšímavostí k

faktům a přeceňující svou víru, to nikdy neuzná. Přesto všechno si však *skutečně* myslím, že tyto léčebné prostředky a postupy mají svou hodnotu. Jsou vlastně docela významné. Nejprve bychom se měli zaměřit na jeden často používaný pojem a prozkoumat jeho význam i omezení.

PLACEBO EFEKT

Pokud alternativní léky vyvolají měřitelný placebo efekt, nehovoří to v jejich prospěch? Rozhodně, ale nejdříve se musíme vyrovnat s několika skutečnostmi s tím spojenými.

Význam placebo efektu objevil americký anesteziolog Henry Beecher na sklonku druhé světové války. Beecher zjistil, že těžce raněným vojákům může před operací podat místo morfinu solný roztok a pacienti budou nejen pociťovat menší bolest, ale neutrpí ani kardiovaskulární šok, k němuž dochází při operacích nebo amputacích bez tisících prostředků. Tato skutečnost vyvolala jistý zájem v lékařských kruzích. Beecher dychtil po srovnání účinků placebo se „skutečnými“ léky a po uznání plné účinnosti placebo. Snad právě tato dychtivost způsobila, že jeho významná studie z roku 1955 nazvaná *The Powerful Placebo* obsahovala řadu nepřesných interpretací důkazů, které měly prokazovat účinnost placebo, a také nepodložené statistické údaje, jež dodnes přetrvávají v obecném povědomí - například názor, že placebo působí asi na 30 procent lidí (není to pravda: placebo působí tím či oním způsobem prakticky na každého).

Dylan Evans ve své zajímavé knize *Placebo* uvádí, že bylo prokázáno, že placebo efekt působí jen za určitých okolností. Odporuje to Beecherovu tvrzení, že placebo působí při všech potížích. Placebo je například nesmírně účinné při tlumení bolesti. V 80. letech minulého století kontroloval jistý biochemik ultrazvukové zařízení používané při léčbě zranění měkkých tkání. Pacienti i zdravotníci si pochvalovali značný přínos využití těchto přístrojů. Ke svému překvapení biochemik zjistil, že některé přístroje nevydávaly ultrazvuk v potřebné intenzitě a jeden přístroj dokonce nefungoval vůbec. Pacienti však přesto pociťovali účinky úspěšné léčby. Toto zjištění vedlo k pokusům na stomatologických pacientech, při nichž byla část pacientů vystavena působení ultrazvuku s cílem zmírnit bolest, druhá část pacientů pouze *věřila*, že je vystavena působení ultrazvuku, i když přístroj byl vypnutý. Pacienti v obou skupinách pociťovali stejné zmírnění bolesti a zmenšení otoků. Byli přesvědčení o tom, že léčba působí. Zatímco bolest je nepochybně z velké části subjektivní záležitost, s

otoky je to jinak. Ve skupině, která byla „ošetřována“ nefunkčním ultrazvukem, poklesla také intenzita křečí žvýkacího svalstva, což svědčí o značném účinku placebo nejen na subjektivní pocity, ale i na objektivní a měřitelné znaky. Další studie prokázaly účinnost placebo u pacientů trpících žaludečními vředy a depresemi. Evans cituje výsledky jednoho znepokojivého testu, při němž pacienti trpící depresí a léčení antidepressivy vykázali 33% zlepšení oproti skupině, která dostávala placebo, ale skupina, jejíž členové dostávali placebo, vykázala 200% zlepšení oproti třetí skupině, která nedostávala žádné léky. Při pohledu z jiného úhlu, podotýká Evans, „čtvrtina zlepšení ve skupině léčené antidepressivy spadá na vrub spontánní remise, za polovinu zlepšení může placebo efekt a pouhou čtvrtinu zlepšení lze připsat na konto samotných antidepressiv“.

Evans tvrdí, že úplný seznam zdravotních potíží, při nichž se projevuje placebo efekt, svědčí ve prospěch myšlenky, že placebo přeruší „fázi akutní reakce“ neboli zánět, který u postiženého člověka nastává (zánět je přítomný dokonce i v případě deprese, i když je méně patrný). Neměli bychom ale zapomínat na to, že placebo nemá žádný vliv na řadu dalších onemocnění, mezi něž patří i rakovina. Vyplývá z toho nebezpečí, že při úvahách o alternativní léčbě začneme přeceňovat placebo efekt a „vítězství ducha nad hmotou“. Knihy podporující představy, že je možné zbavit se nevléčitelné choroby jen pozitivním myšlením, tragicky nesprávně chápou možnosti a limity placebo efektu. „Mysl“, což není nic jiného než „mozková činnost“, bychom neměli považovat za naprosto samostatnou jednotku, ale spíše za další část těla. Představa, že mysl dokáže zázračně povzbudit imunitní soustavu do té míry, že se tělo zbaví každé nemoci, je velmi nebezpečná.

Názory na placebo efekt se liší - někteří jej považují za známku důvěřivosti pacientů, jiní za mýtus, další za univerzální lék na všechny choroby. Je nepochybně možné provést další měření rozsahu placebo efektu (klinické testy jsou obvykle uspořádány tak, že srovnávají účinek léku a placebo; málokdy srovnávají účinky léku s účinky placebo a s účinky nulové léčby), neboť je zřejmé, že hlubší studium této fascinující problematiky může přinést prospěšné výsledky.

Jestliže se běžně ukazuje, že alternativní léky vděčí za svůj účinek placebo efektu, proč bychom je neměli přijmout? V některých případech může být placebo podané alternativním léčitelem dokonce ještě účinnější než konvenční lék. Diamond například poukazuje na to, že půlhodina strávená s alternativním léčitelem může obsahovat masáž či jinou formu dotyku, náznaky rituálu a zřetelně projevený osobní zájem. Nic z toho se

pacientovi nedostane při návštěvě u obvodního lékaře, který mu věnuje několik minut svého času, a potom mu nezúčastněně napíše předpis. Pokud pacient trpí každodenními nevolnostmi, únavou a bolestmi, může se nakonec rada obvodního lékaře shodovat s pomocí alternativního léčitele: relaxace, masáž, uvolnění, omezení alkoholu a cigaret - Diamond tomu říká „vydýchat to“. Pokud ale dostanete takové rady od svého obvodního lékaře, máte pocit, že vás odbyl a že vaše potíže nebere vážně. Terapeut si na vás udělá čas, projevuje o vás osobní zájem a s využitím nejrůznějších zajímavých postupů dospěje v podstatě ke stejnému doporučení - ale v tomto případě vám to připadá jako vhodná rada, kterou se budete řídit. To vše vede k závěru, že v případech, které dobře reagují na placebo, čerpá pacient větší užitek z návštěvy u alternativního léčitele.

Souhlasím s Evansovým a Diamondovým názorem, že kdyby alternativní terapeuti odložili svá nepodložená a přehnaná tvrzení a smířili se s tím, že pokud jejich terapie účinkuje, je to právě díky poměrně spolehlivému principu placebo, potom by se světy konvenční i alternativní medicíny mohly vzájemně přiblížit a načerpat jeden od druhého významné ponaučení. Nevylévejme dítě i s vaničkou přírodních léčebných produktů. Ortodoxní lékaři by se měli přiučit osobnímu přístupu a psychologickým principům, které jsou základem alternativní medicíny. Stejně tak upřímný a inteligentní léčitel, který má opravdový zájem na tom, aby jeho léčba byla účinná, by měl uznat důležitost testování léků a nespoléhat se jen na historiky a neověřené klepy.

PŘITAŽLIVOST SMYŠLENÉHO

Víra v nadpřirozeno. Není její příčinou pocit, že jsme obklopeni „převážně lhostejným vesmírem“? Domnívám se, že ano. Přitažlivost náboženství (jakmile bylo naočkováno do vnímavé dětské mysli) vyrůstá do značné míry ze strachu ze smrti a z prázdnoty. Velká část tohoto strachu se proměňuje v pověřčivost, víru v nadpřirozeno a představu, že nahoře je něco, co na nás shlíží laskavým pohledem. Osobně se nedomnívám, že člověk nutně musí věřit v nějakou vyšší sílu, aby dokázal plně vnímat nádheru života i jeho obsahu, ale uznávám, že pro mnoho lidí je to užitečný model. Představa duchovních sil je z psychologického hlediska velmi uklidňující a k její přitažlivosti přispívá kromě toho ještě skutečnost, že vyvolává velmi barvitě představy. Domnívám se, že je to velmi důležitý faktor. Snadnost, s níž si člověk dokáže něco představit, nesmírně ovlivňuje

emoční dopad takové představy - už jsme se o tom ostatně zmínili v souvislosti s vytvářením představ. Mluvili jsme také o vyvolávání paniky nevědeckými články v tisku. Pokud noviny uveřejní ledabyle ověřenou informaci o tom, že ten a ten výrobek vyvolává rakovinu, utkví tyto děsivé informace v mysli čtenářů mnohem vytrvaleji než střízlivá fakta z vědecké studie, jež snad konstatovala jediné to, že v některých výrobcích jsou přítomny určité chemikálie, které mohou být při vyšších koncentracích karcinogenní, ale jejich skutečná koncentrace v dotyčných výrobcích není zdaleka tak vysoká. Okolnost, že při nízké koncentraci může být tato chemikálie dokonce prospěšná (a často to tak skutečně bývá), už nevyvolá v našich představách tak jasné a ostré obrazy, a má proto mnohem menší emoční dopady než zavádějící představa o vysokém obsahu rakovinotvorných látek.

Stejně tak televizní pořad ukazující sestříhané nejzajímavější okamžiky vystoupení média nebo jasnovidce má mnohem větší dopad než jiný pořad, v němž skeptický vědec rozebírá věštecké a jasnovidecké metody televizních médií. Takové sdělení zasáhne jen ty, kteří pozorně poslouchají, ale jednoduché vystoupení média vyvolá jasnější a výraznější představy. Člověk si snáze dokáže představit domnělé dovednosti média než různé metody, které médium patrně používá, vědomě nebo nevědomky, aby vyvolalo dojem nadpřirozených schopností. Pozorovatel vnímá prostou a přímou příčinu a výsledek, jimž se co do účinku žádný skeptický rozbor nikdy nevyrovná. Jen vzácně se stává, že nad rozumem nezvítězí emoce.

V této souvislosti vnímám ještě další velký problém, a sice otázku identity. Představme si typického jedince, který je přesvědčen o existenci nadpřirozených schopností. Budeme laskaví a opustíme neúčinnou stereotypní představu tlusté, neúspěšné čtyřicetileté ženy s domem plným koček a bez chlapa. Do jisté míry bychom si dokonce mohli představit mnohé evangelické křesťany (vzpomínám na sebe v mladších letech a domnívám se, že jsem nebyl nijak zvlášť výjimečný). Oba zmíněné typy patrně dobře znají pocit, že si moc nerozumějí se svými vrstevníky. Mají sice přátele, s nimiž sdílejí společnou víru, ale s velkou pravděpodobností zažili posměch od lidí zvenčí. Stejně jako většina lidí, kteří mají pocit, že tak docela nezapadají do společnosti, lnou tito lidé ke své spřízněné společenské skupině. Na základě svého přesvědčení či víry získají jasnou představu o vlastní identitě. Pokud v dětství vyrůstáte s pocitem, že se vymykáte, je velmi snadné dospět k rozhodnutí, že se budete vymykat i v dospělosti. Hýčkáte si své výstřednosti a hnusí se vám představa, že se přizpůsobíte. Je to velmi častý model. I kdyby náš pomyslný Horlivý

Stoupenec v dětství neprožíval podobné pocity, v dospělosti pravděpodobně vnímá svéráznost svého přesvědčení a chce jím vymezit svou identitu. Už nejde o to, „jak se chová“, ale spíše o to, „kdo je“.

V tomto okamžiku může začít být pyšný na to, že neuvažuje racionálně: nepovažuje Víru za nesprávnou a snad i nebezpečnou věc, ale začne se chvástat svým iracionálním myšlením v kruhu a považuje je za důkaz toho, že je dobrý věřící. Takové čechrání peří je pro Horlivého Stoupence zdrojem skutečné hrdosti. Věřící nejrůznějšího druhu jsou obzvláště pyšní na svou neohroženou a slepou víru. Nezmění své přesvědčení ani tehdy, setkají-li se s nezpochybnitelnými důkazy, které hovoří proti jejich přesvědčení. Kdyby to udělali, znamenalo by to pro ně krizi identity. Samozřejmě nedokážou účinně argumentovat proti očividným důkazům a mohou se jediné vyhnout diskusi se slovy, že je to „otázka víry“. Má-li se člověk vzdát dlouhodobě a někdy i bolestně budované identity, je k tomu zapotřebí mnohem více než jen filosofická diskuse.

Další osobu může k nezvratnému uvěření přivést přesvědčivé setkání s médiem nebo jasnovidcem. Možná se setkala (Bůh jí pomoz) s médiem, které předstíralo, že dokáže navázat kontakt s jejím milovaným a nedávno zesnulým příbuzným. Tento prožitek pro ni byl možná natolik dojemný a uklidňující, že se stal podstatnou součástí jejího života. Bylo by pro ni příliš bolestné, kdyby měla svůj zážitek vnímat jinak, než jak jej předestírá médium.

Jiný člověk se možná rozhodl zabývat se alternativní terapií z ušlechtilých důvodů a v souvislosti s tím věnoval svému výzkumu a práci mnoho času i peněz. Takový člověk má v sázce příliš mnoho, než aby své přesvědčení opustil jen kvůli prozaickým důkazům. Mnohem jednodušší je důkazy zavrhnout nebo v nich najít chybu.

Napadnout něčí víru nebo přesvědčení je velmi často nevhodné a necitlivé. Mnozí lidé se domnívají, že věda je součástí jiného světa než duch a že nemá právo překračovat onu pomyslnou hranici. Je to skutečně naprosto jiný svět, ale pokud nahradíme slovo „věda“ výrazem „prozaický důkaz“, snad budeme lépe vnímat jeho důležitost. Ve světě náboženských válek a velkého byznysu s myšlenkami *new age* je otázka důkazů a vysvětlení *skutečně* důležitá. Domnívám se, že zásadní rozdíl mezi oběma světy spočívá v tomto: Horliví Stoupeneci nacházejí omluvy pro nezdary a opomíjejí je, kdežto věda nezdary vítá a využívá je k tomu, aby lépe pochopila určité principy. Člověk má plné právo rozhodnout se, že ho nezajímají nepředpojaté a prozaické důkazy, že se s radostí spolehne na svoje osobní zkušenosti nebo na nezpochybnitelnou autoritu, které

bezvýhradně věří. Může se spokojeně ubírat svou cestou, pokud mu nezáleží na tom, aby byl brán vážně v racionální diskusi o své víře a pokud kvůli své víře nikoho nevyhazuje do vzduchu. Nikdo, kdo se rozhodne nevíšmat si vědeckých důkazů a kdo při rozhodování o pravdivosti staví nade vše svou zkušenost nebo příběhy jiných lidí, nemá *nikdy* právo považovat za úzkoprsé lidi ty, kteří hledají spolehlivé a opakovatelné důkazy. To je pokrytectví nejabsurdnějšího druhu.

MÉDIA, JASNOVIDCI A ŠARLATÁNI

Poslední večer mého turné v roce 2006 mě zavedl do ospalého velšského městečka Swansea, a právě tam měl náš pětičlenný tým tvořený Peterem, Stephenem, Markem, Coopsem a vaším oddaným autorem i přenocovat. Existují společnosti, které se specializují na rezervace nevyhovujících a hlučných hotelů pro umělce na turné, ať už jsou tito nositeli Olivierovy ceny nebo jiných ocenění. Pro naši poslední velkou noc na turné jsme požadovali něco speciálního a s potěšením jsme zjistili, že nám rezervovali další oranžový a hnědý hnus s tvrdou postelí a sprchou, která připomínala spíše služby, jež by si člověk váhavě vyžádal od placené intimní společnice, ale které by rozhodně nečekal po ránu v hotelu řetězce Ramada Jarvis.

Zatímco jsem v hotelovém baru čekal na auto, které mě mělo odvézt do divadla, v televizi se staženým zvukem v koutě místnosti jsem mimoděk zahlédl Joea Pasquala v jeho pořadu *Price is Right*. V té době jsme oba měli stejného manažera. A pokud vás to překvapuje, mohu dodat, že v této chvíli můj manažer zastupuje také Bernieho Cliftona, komika, který proslul ježděním na falešném pštrosovi. Zrovna v momentě, kdy soutěžící v televizi roztočil kolo a hrál o nejvyšší výhru, jsem ucítil slabý závan odpoledního panáka a na rameni něčí ruku. „A jaký bude další číslo, co?“ Ohlédl jsem se. Těsně za mnou stál nějaký obchodník a mával mi před nosem kusem papíru, abych se mu podepsal. Připojil jsem ke svému podpisu krátký, ale vtipný vzkaz pro jeho neteř, a chlapík spokojeně a přátelsky dodal: „No jestli to není doprdele senzační!“ Měl povídavou náladu, kterou nejspíš podpořilo pivo a endorfiny vyplavené při úspěšném ranním paintballu. „Vy a Derek Acorah v jedné místnosti!“

Představa, že by někde u baru seděl Derek Acorah, se mi nějak nezdála. „Derek Acorah? Kde?“ Kdyby byl ten člověk střízlivý, jistě by mu neušlo, že moje přehnaná nedůvěřivost zřetelně prozrazuje nervózní vzrušení.

„Tamhle... tamhle je,“ pokračoval chlapík a ukazoval směrem ke skupině lidí, kteří seděli sice blízko mě, ale byli částečně skrytí za hnědým a oranžovým sloupem vyvedeným v barvách společnosti.

Absurdní, pomyslel jsem si. A potom jsem spatřil vykartáčované a odbarvené vlasy na temeni neznámého muže a záblesk zlaté náušnice. *Zdá se, že je to on.*

„To *není* Derek Acorah,“ poněkud ztuhle jsem se zasmál.

„Ale jo, je. Zavolám ho. Hej!“

A už krácel po deseti metrech oranžového a hnědého koberce, který mě dělil od muže s peroxidovými vlasy. Snažil jsem se potichu ho zadržet: „Ne! Nedělejte to!“ Ale chlapík už přistoupil ke svému cíli, který zrovna mluvil s několika kolegy.

V krátké chvíli mi hlavou proběhla spousta myšlenek. Jedna z nich byla: Kristepane, to je *Derek Acorah*. Druhá byla: *Schovej se!* Uvažoval jsem o útěku (pryč od slídivého fanouška do vstupní haly hotelu). Půjdu za ním a promluví s ním? Když to neudělám, ten chlápek mu řekne, že jsem utekl. Zrovna položil blondřákovi ruku na rameno a říkal mu: „Támhle je Derren Brown a nevěří, že jste to doopravdy vy.“ Nikdy předtím jsem nechtěl zabít člověka, ale těch pár okamžiků jsem toho chlapa doopravdy nenáviděl. Doprdeledoprdele. No dobrá, asi bych měl jít a seznámit se s Derekem Acorahem.

Vykročil jsem a zmatek a panika ustoupily opravdovým rozpakům, které jsem se snažil ukrýt někde hluboko a zamaskovat je sebevědomým úsměvem. „Nazdar,“ řekl jsem a podával jsem mu ruku. Derek Acorah se postavil a opětoval stisk. Obchodník se začal omlouvat za to, že způsobil trapnou chvíli. Oba jsme mu řekli, že je to v pořádku. Žertoval jsem o tom, že se strhne velká rvačka. Chtěl jsem obchodníka pořádně praštit do krku. Derek byl zdvořilý. Překvapilo mě, když jsem se později dozvěděl, že je mu šestapadesát; má v sobě něco drsně chlapeckého a vypadá mnohem mladší. Povídal si s hezkou dívkou s kouřovými brýlemi, které jí zakrývaly dobrou třetinu tváře. Pozdravil jsem ji a omluvil jsem se, že ruším.

Acorah řekl, že se mu z několika stran doneslo, že ho v tisku napadám. Že prý jsem řekl, že dokážu zopakovat všechno, co dělá, a že se s ním chci utkat v přímém boji kdo s koho. Nikdy jsem nic takového neřekl a ujistil jsem ho, že to není pravda. Vlastně jsem měl pocit, že pokud se něco takového vůbec stalo, byl to on, kdo pronesl takovou výzvu směrem ke mně. Vysvětlil jsem mu, že jsem nikdy neviděl žádné jeho představení, a proto jsem se v rozhovorech vždy dokázal vyhnout jakýmkoli útokům nebo urážlivým výroky na jeho adresu. Řekl jsem mu, že na přímé otázky

novinářů snad vyjadřuji svůj rezervovaný postoj vůči světu médií a nadpřirozených schopností, ale že jsem proti němu osobně nikdy nic neměl. Tomuto tématu se vždy vyhýbám.

Chvíli jsme mluvili o tom, že tisk vytváří jisté zdání rivality. Nedávno se mnou dělali rozhovor o mých názorech na smrt a pohřby a snažil jsem se odpovídat lehkým tónem. Ptali se mě na Acoraha, ale já jsem se jako vždy chtěl vyhnout jakémukoli útoku a řekl jsem, že jsem nikdy neviděl jeho představení. Tlačili mě zpátky k tématu, a proto jsem se rozpovídal o svém odporu k šarlatánství souvisejícím s médii, ale dával jsem si pozor, abych mluvil obecně. Pětiminutové povídání o širokém tématu se v článku objevilo zestručněné do dvou vět:

Otázka: Co si myslíte o Dereku Acorahovi?

Odpověď: Nesnáším všechno, co dělá, a nikdy jsem neviděl jeho představení!

Doslova. Vykřičník a hotovo. Příšerné. Další otázka byla, koho bych chodil strašit, kdybych vstal z mrtvých. Předpokládal jsem, že je to žertovná otázka. Protože jsme právě mluvili o Acorahovi, zvesela jsem odpověděl: „Dereka Acoraha. To by ho vyděsilo k smrti.“ Možná jsem si koledoval o to, aby byla moje poslední odpověď vytržena z kontextu, ale nepochybně se to k Acorahovi dostalo jako součást mého zjevného nepřátelství. Od té doby se o mně v tisku několikrát zmínili jako o „Derrenu Brownovi, který by po smrti rád strašil Dereka Acoraha“.

A tak jsem se mu ve foyer hotelu ve Swansea omlouval. Vyptával se mě na moje poznámky a já jsem ho s radostí ujišťoval, že nic z toho jsem nemyslel vážně a že novináři si všechno přibarvili. Hezká dívka u stolu se krátce zapojila do hovoru a vypadalo to, že nepostřehla jádro věci - že vůči Derekovi nechovám žádné nepřátelství. Producent sedící vedle ní jí znovu vysvětlil, že za to nemohu já, ale novináři. Dívka řekla, že při takovém soupeření může být „jen jeden vítěz“. Nepochopil jsem, jak to myslí. Domníval jsem se, že měla na mysli tisk, ale teď mám za to, že myslela Acoraha. Trvala na tom, že kdybych řekl jenom „Derek dělá svou věc a já zase svou“, novináři by z toho nemohli udělat žádné soupeření. Nepustil jsem se do vysvětlování, že moje výhrady sahají příliš daleko, než abych řekl něco tak neurčitého. Radši jsem neřekl nic.

Oba jsme byli velmi zdvořilí a Acorah řekl, že „podle mé energie poznal“, že jsem jiný, než čekal, a že ho to potěšilo. Pokračoval jsem ve svých ujištěních a ve všeobecném brblání na novináře. Ukázalo se, že

Derek má zítra vystoupení ve stejném divadle jako já dnes. Usmáli jsme se tomu a popřáli jsme si navzájem hodně štěstí. Následovala odmlka, při které jsme se na sebe usmívali a nenabídli jsme si vstupenky na svoje představení. Vtom nás přerušil kamarád, který mi přišel říct, že pro mě přijelo auto.

Cestou do divadla jsem uvažoval, jestli jsem nebyl přílišný zbabělec. Nebyl jsem jenom zdvořilý, byl jsem doslova uctivý. Takové divné setkání. Měl jsem dát více najevo své „pochybnosti“? Jaký odpor jsem cítil vůči falešným médiím a jasnovidcům? Byl natolik silný, abych se choval hrubě k člověku, kterého ani neznám? Překvapilo mě, že mé poměrně vyhraněné pocity ustoupily prostému společenskému pravidlu, které velí chovat se mile. Možná že Derekovi se stalo totéž. Možná že vzájemné očerňování mezi médii a skeptiky skrývá nevyslovený a potlačovaný záchvěv kamarádství. Strašné pomyšlení. Vyhybal jsem se tomu, abych se dostal do postavení nesmlouvavého kritika médií a jasnovidců. Život je příliš krátký. Možná že mě to téma až tak nezajímá. Možná se mi tak docela nelíbí, co dělají lidé jako je Acorah, možná že se dokonce rozohním, když mě mimo záznam rozpumpujete, ale v životě jsou lepší věci, kvůli kterým stojí za to se rozčilovat. Přesto však jsem do určité míry veřejně známá osoba a čas od času musím vyjádřit svůj postoj k danému tématu. Postoj je velmi důležitý, dokonce i když neurčuje většinu našeho každodenního života. Postoj je důležitou součástí osobnosti úspěšného baviče. Měl by být opravdový a upřímný. Ale dokonce i lidé, kteří zastávají naprosto protikladné názory a střetli se v televizním diskusním pořadu, si spolu obvykle v šatně po vysílání dají skleničku vína. Vždycky mi to připadalo divné. Slyšel jsem, jak se profesionální skeptikové přiznávají, že nedokážou vysvětlit některé události; slyšel jsem i profesionální média z televizních pořadů, jak si dělali legraci z nesmyslů, které říkají. Myslím si, že ohnivě vyjadřování vlastního přesvědčení má své místo a čas, někdy je nesmiřitelné a jindy se vytratí - třeba když jste v hale špatného hotelu ve Walesu.

Nyní bych se rád podrobněji zabýval výhradami, které chovám ke světu médií a jasnovidců. Tyto záležitosti mě nesžírají, ale protože se vztahují k některým ohavným lžím, jimiž se mnoho lidí nechá oklamat, myslím, že toto téma stojí za úvahu.

Ale ještě než začneme... Za pár dní po setkání ve Swansea se v listu *The Sun* objevil následující článek. Pokud vím, nebyl jeho zdrojem Acorah, ale tiskový zástupce té hezké dívky se slunečními brýlemi. Ukázalo se, že to byla Myleene Klassová, která s Acorahem uváděla jeho nový pořad.

Dva zneprátení podivínové známí z televizní obrazovky, Derren Brown a Derek Acorah, se v jednom hotelu střetli v hádce plné urážek.

Šestapadesátiletý jasnovidec Derek se pustil do pětaticetiletého iluzionisty Derrena kvůli tomu, že ho na veřejnosti napadal. Očitý svědek z hotelu Ramada Jarvis ve Swansea uvedl: „Derren přistoupil k Derekovi, aby ho pozdravil, ale Derek vypadal dotčeně a zeptal se: „Proč se do mě pořád navážíte?“

Derren odpověděl: „Protože už jsem takový. Nikdy jsem neviděl vaše představení, ale mám k vám výhrady.“

Oba muži se začali hádat, načež do jejich sporu vstoupila Myleene Klassová, která s Derekem moderuje jeho nový televizní program *Duchařské historky*.

Člověk obeznámený se situací uvedl: „Myleene požádala Derrena, aby nechal Dereka na pokoji. Řekla mu: ‚Máte z něj očividně strach.‘“

Než Derrena odvedl kamarád, shromáždil se kolem nich dav přihlížejících. Roztržku rozpoutal Derren, když nedávno řekl: „Až umřu, chtěl bych Dereka strašit. Nesnáším všechno, co dělá.“

Derren se proslavil svým výstupem s ruskou ruletou a tím, že „prošpikoval“ Robbieho Williamse jehlami.

Možná že Myleene kvůli svým tmavým brýlím přehlédla matoucí ironii této tiskové zprávy. Ale aspoň jsem vypadal, jako že jsem si stál za svým. Dostal jsem spoustu blahopřejných e-mailů.

CHLADNÉ ČTENÍ

Podstatou dovedností jasnovidce je takzvané „chladné čtení“. Je klíčem k porozumění, jak o vás může jasnovidec tolik vědět. Máte-li sami přesvědčivý zážitek s jasnovidcem nebo znáte-li někoho takového, mohu vám nabídnout zcela věcné vysvětlení toho, jak je něco takového možné. Je to fascinující, účinná a nesmírně manipulativní metoda. Lze ji použít skrytě v osobních i obchodních vztazích, s její pomocí lze předstírat, že umíte mluvit s mrtvými nebo číst myšlenky. Znalost techniky chladného čtení vás může ochránit před nesolidním darebákem, který vás klidně využije ve chvíli vašeho nejhlubšího zoufalství, když bude předstírat, že dokáže navázat spojení s vaším nedávno zesnulým dítětem.

Ve třetí řadě svého milovaného, cenami ověřeného a nezapomenutelného televizního programu *Magie a manipulace mysli* jsem provedl následující pokus. Dali jsme dohromady skupinu pěti studentů, kteří zastávali různé názory na paranormální jevy. Žádný z nich nebyl

jejich přesvědčeným stoupencem, někteří byli dost skeptičtí. Každého z nich jsem požádal, aby do obálky umístil list papíru s obrysem své ruky a datem a hodinou svého narození a malý osobní předmět, který denně používá. Všechno bylo anonymní; neměl jsem tušení, která obálka komu patří. Řekl jsem jim, že na základě těchto předmětů se pokusím sepsat přesný profil osobnosti každého z nich. Jasnou představu o každém z nich získám pomocí astrologických a psychometrických technik.

Po několika hodinách jsem se k nim vrátil s vypracovanými profily. Poznali své obálky podle čísel. Měli si přečíst, co jsem o nich napsal, a potom nám měli sdělit své pocity. Vysvětlil jsem jim, že někteří budou mít obsáhlejší profil a jiní stručný, ale že jsem se vyhýbal neurčitým obecným prohlášením a snažil jsem se odhalit jádro každé osobnosti.

Při filmování v zahraničí jsme stejný experiment provedli i se španělskými a americkými studenty, v případě Španělů jsme využili služeb tlumočnicka. Každý účastník měl dost času, aby si mohl v klidu přečíst svůj profil, a potom jsme každého jednotlivě zpovídali před kamerou. Zajímalo nás, jak by na stupnici od jedné do sta hodnotili přesnost svého profilu. Jeden člověk z každé pětky vždy hodnotil svůj profil známkou mezi čtyřiceti a padesáti. Na tyto účastníky jsme tedy nijak zvlášť nezapůsobili. Všichni ostatní (bylo jich dvanáct z patnácti) byli naopak *nesmírně* ohromeni. Jedna dívka se domnívala, že jsem někde našel její deník a považovala celou záležitost za příliš osobní. Dvě další dívky měly stejný dojem a zdráhaly se o tom mluvit před kamerou. Mnozí říkali, že čekali několik neurčitých prohlášení, která by se mohla vztahovat na kohokoli, a překvapilo je, jak podrobné a osobní byly moje postřehy. Všichni mi dali vysoké známky za přesnost, mnohdy přes devadesát procent. Jedna dívka mi dala 99 procent.

Po těchto rozhovorech jsem studenty požádal, aby své profily promíchali, náhodně je rozdali a přečetli, aby zjistili, zda se podle nich dokážou vzájemně poznat. Jakmile si je rozdali, došlo jim, v čem je trik: *všichni dostali stejný profil*. Moje postřehy byly u všech stejné bez ohledu na datum narození, obrys ruky nebo osobní předměty. Stejný text jsem použil pro Američany a nechal také přeložit pro Španěly. Napsal jsem jej dlouho předtím, než jsem kohokoli z nich potkal.

Rozhodně nejsem první, kdo podobným způsobem „demaskoval“ čtení myšlenek. Tato metoda je známá jako „Forersův experiment“ a často se používá v univerzitních kurzech o parapsychologii. Několikrát jsem jej vyzkoušel v různých zemích a vždy jsem jej považoval za poměrně elegantní číslo. Když jsem text posílal e-mailem své producentce, aby jej

vytiskla, byla přesvědčena o tom, že profil byl napsaný pro ni. Vlastně se domnívala, že na ni šiju nějakou boudu. Později jsme poslali stejný text naší španělské překladatelce a i ona z něj měla stejný pocit. Myslela si, že se stala obětí nějakého žertu.

Postaral jsem se o to, aby se obsah profilu neukázal v televizi. Důvod byl prostý: kdybyste si vy, moji duchaplní a bystrí diváci, mohli přečíst jen několik vět z textu, snadno byste si mohli pomyslet: „To by *na mě* neplatilo.“ Přesto jsem se rozhodl uveřejnit zde celý text. Nejen že tím zvýším počet slov tohoto spisu, ale dám vám také příležitost přečíst si profil v celém jeho rozsahu, což by v televizním pořadu nebylo možné - s ohledem na strach tvůrců televizních pořadů, že televizní divák uvyklý na MTV nedokáže udržet soustředěnou pozornost déle než několik okamžiků. Máte-li chuť, můžete si nyní přečíst celý text. Vaší výhodou je, že víte o tom, že je všeobecný. Můžete se dokonce rozhodnout, že byste na něj nenaletěli. Při psaní profilu jsem měl na mysli lidi, kterým je něco málo přes dvacet. Jste-li o hodně mladší, nebo jste naopak dosáhli skotačivého podzimu života, budete mít možná pocit, že text na vás tak docela nesedí. Ale představte si, že jste člověku, který disponuje domnělými „jasnovidnými“ schopnostmi, dali k dispozici čas a datum svého narození, obrys své ruky a osobní předmět, a že naprosto neočekáváte existenci „univerzálního“ profilu. Přečtěte si následující text nezaujatě a uvidíte, jak budete reagovat.

Máte sklon k záchvatům sebezpytování. Je to v ostrém kontrastu s nápadnou schopností, kterou jste si osvojili - působíte totiž jako společensky velmi zdatný člověk, ba dokonce jako duše každé společnosti. Jenže je to jen vnější dojem. Vy sám moc dobře víte, že je to jen zdání.

Často se vám stává, že jste ve společnosti a zjistíte, že hrajete roli. Na jedné straně jste hovorný a zábavný, ale na druhé straně se stahujete do sebe až do té míry, že jen pozorujete dění kolem sebe a máte pocit, že se do něj nedokážete zapojit. V duchu si znovu opakujete rozhovory a přemýšlíte o tom, co ten člověk vlastně myslel, když řekl to a to - jsou to rozhovory, na které by si ostatní lidé ani nevzpomněli.

Jak jste se naučil zvládnout takový rozpor? Sebeovládáním. Rád stavíte na odiv klidnou a sebejistou stabilitu (ale protože je uměle vytvořená, vyvolá také zálibu v extrémech, nebo alespoň touhu být považován za extrémní typ člověka). Nejvíce je toto sebeovládání patrné ve styku s ostatními lidmi. Chráníte se tím, že si držíte lidi od těla. V minulosti vás lidé zklamali (souvisí to se záležitostmi kolem vašeho přijetí vlastní

sexuality), a proto si od nich držíte určitý odstup tak dlouho, dokud se vy *sám* nerozhodnete, že smějíte překročit magickou hranici a vstoupit do skupiny vašich blízkých přátel. Pokud se ale stane, že onen člověk zradí vaši důvěru, připadáte si ublížený a odmítnutý.

Protože máte sklon k sebezpytování, dobře si tyto věci uvědomujete. Máte však neobyčejnou schopnost zkoumat dokonce i své sebezpytování, a to znamená, že se zaobíráte tím, jaké je vaše *skutečné* já. Velmi jasně si uvědomujete své vnější stránky, které ukazujete světu, a uvažujete o tom, zda jste neztratil kontakt se svým skutečným a spontánním já.

Jste velmi tvořivý a zkoušel jste využít svou tvořivost různými způsoby. Možná se nezabýváte ničím specifickým, řekněme malbou; vaše tvořivost se patrně projevuje méně nápadnými způsoby, ale v každém případě máte živé a přesně utvářené představy, které ostatní někdy obtížně chápou. Máte na sebe vysoké nároky a v mnoha ohledech jste tak trochu perfekcionista. Bohužel to znamená, že často nedotáhnete věci do konce, protože vás šťve představa průměrnosti a nechce se vám začínat znovu. Jakmile se ale pro něco nadchnete, jde vám to velmi lehce. Je velmi pravděpodobné, že jste uvažoval o napsání románu nebo něčeho podobného, ale nepustil jste se do toho z obavy, že se vám nepodaří dosáhnout přesně toho, co chcete. Máte ale něco, co ostatním lidem často chybí - jasnou představu o věcech. Zejména v akademickém či vysokoškolském prostředí se v současnosti potýkáte s omezeními, která vám brání ve svobodném projevu.

Vaše vztahy k rodičům (jeden z nich možná už nežije nebo je vám citově velmi vzdálený) jsou vystaveny určitému tlaku. Chcete si udržet milující vztah, ale nedávné události vnášejí do vašich vztahů napětí - problém je více na vaší než na jejich straně. Vlastně to vypadá, že rodiče si neuvědomují, jak o této záležitosti smýšlíte. Je to částečně také proto, že jste si v minulosti připadal, jako byste do některých skupin nepatřil, byl jste něco jako outsider. V současné době jste se s touto rolí ztotožnil a chráníte si ji do té míry, že se vědomě nechcete stát součástí skupiny. To je jenom dobře s ohledem na vaše tvůrčí a pracovní úsilí. S nesmírným cynismem pohlížíte na všechny, kteří jsou raději součástí skupiny nebo kteří se chovají jako stádo. Vždycky pocítíte bodavé zklamání, když se po této cestě vydají vaši „blízcí“ přátelé. V duchu to vnímáte jako odmítnutí.

Díky všemu tomuto sebezpytování jste si však osvojil úžasný a suchý smysl pro humor. Duchaplně a rychle nacházíte souvislosti a díky tomu děláte vtipy, které ostatní někdy tak docela nechápou. Máte v tom takovou zálibu, že si často nacvičujete vtipy nebo pitvoříte hlas, abyste jimi na ostatní později „spontánně“ udělali dojem. To je ale zdravá touha zapůsobit

na ostatní, a přestože se za ni tak trochu stydíte, nemusíte si s tím vůbec dělat starosti.

Někdy také máte podivný pocit, že jste se měli narodit v jiném století. Možná se v tomhle tvrzení vyznáte lépe než já.

V současné době dochází k nějakým významným peněžním přesunům. To, co se dělo v nedávné minulosti, i to, co se bude dít v nejbližších měsících, představuje poměrně zásadní změnu.

Aktuálně máte velmi zajímavé vazby na Ameriku*, které vám přinesou užitečné výsledky.

Jste od přírody trochu nepořádný. Ve vašem bytě se povalují krabice fotografií, které jste nezařadil do alba; prošlé léky, polámané a nevyhozené předměty a lístky s poznámkami, které jsou už dávno pasé. S tím souvisí také to, že vám někdy chybí motivace. Jste dostatečně vynalézavý a nadaný, takže když se do něčeho pustíte, jste poměrně úspěšný, ale to vás vede také k odkládání úkolů na jindy. Snadno se vzdáváte svých snů, když vás napadne něco jiného. Ve vašem domě jsou známky toho, že jste se kdysi pokoušel hrát na hudební nástroj, ale nechal jste toho, nebo už vás to tolik nezajímá. (Možná se to vztahuje spíše k poezii a tvůrčímu psaní, o které jste se krátce pokoušel, ale potom jste od toho upustil.) Máte sklon rozhodnout se, že ta a ta věc (nebo ten a ten člověk) je alfou a omegou vašeho bytí a zůstane s vámi navždy. Měl byste ale raději postupovat metodou pokusů a omylů a přecházet od jednoho extrému k jinému, než se spokojit s málem, s nímž jsou spokojeni ostatní.

Závěr: práce na tomto profilu pro mě byla nesmírně zajímavá, protože jste svým způsobem hlavolam - což vás jistě nepřekvapuje. Jste bystrý a neobvykle otevřený možnostem, které přináší život - což není tak docela běžné. Řekl bych, že by vám prospělo, kdybyste se méně zabýval sám sebou, protože vás to poněkud odcizuje lidem. Možná byste měl také trochu polevit v kontrole, s níž ostatním předkládáte stylizovanou verzi svého já. Mohl byste pustit ostatní blíže k sobě, ale uvědomuji si, že je zde určitá temnota, kterou chcete před lidmi skrýt (z velké části spočívá v osobní/vztahové/sexuální oblasti a souvisí s vyprahlostí, která se vám nelíbí).

Jste velmi zajímavá osobnost - myslím to upřímně. Děkuji vám, že jste mi dal možnost s vámi pracovat a nabídl mi něco mnohem obsažnějšího, než s čím se obvykle setkávám.

* Pro americké studenty jsme použili „Británii“.

Nezapomínejte, že uvedený text jsem psal bez jakékoli zpětné vazby, která by mi pomáhala upřesnit podrobnosti. Text musel být obecný a pevně daný. Pokud se vám zdá, že by se mohl alespoň přibližně vztahovat na vás, nezapomínejte, že toto je pouze výchozí bod. Za normálních okolností vysílá subjekt směrem k jasnovidci mnoho neuvědomělých signálů, na jejichž základě může jasnovidec předstírat, že zná mnoho podrobností. Tímto procesem se budeme zabývat později. Prozatím si můžeme ukázat, že lidé s potěšením zjišťují, že i obecný text jako je tento je pozoruhodně přesný a osobní, přestože většina prohlášení se vztahuje na mnoho lidí, zejména v určité věkové skupině.

Z podobného cvičení můžeme čerpat jednu útěchu - a postaral jsem se o to, aby to všichni účastníci pochopili. Všichni se trápíme stejnými pochybnostmi. Zvláště chytrí lidé ve věku kolem dvaceti let mají sklon zabývat se sami sebou a přemýšlet o tom, jací doopravdy jsou. Mají sklony k sebezpytování a uvědomují si rozporuplné aspekty své osobnosti. Mnohá z výše uvedených prohlášení narážejí na obecně platné slabůstky, které má každý z nás. Formuloval jsem je ale způsobem, který lze jen obtížně vyvrátit. Ve svém textu jsem například popisoval dva protikladné typy osobnosti (introvertní a extrovertní) a začal jsem s nepopiratelnou pravdou, že každý normální člověk kolísá mezi oběma typy. Ve společnosti samozřejmě ukazujeme jinou tvář než v soukromí. Kdybych ale prohlásil: „Někdy jste docela introvertní, ale jindy se zase chováte poměrně extrovertně“, neznělo by to nijak přesvědčivě. Pokud to ale příkrášlím odkazem na všeobecně platné zkušenosti ze společenského a soukromého života a připojím zastřené sdělení o tom, že „jste *opravdu* zajímavě složitá osobnost,“ bude i takto otřepaná pravda najednou znít mnohem důležitěji.

Toto je základní dovednost chladného čtení. Umožní lidem, aby si do vašich prohlášení sami vkládali jakékoli významy. Mnozí účastníci našeho pokusu si vybrali stejnou pasáž textu, ale pochopili ji naprosto rozdílným způsobem. Není to nijak překvapivé, přes upřímný tón a mnohomluvnost zůstává text otevřený mnoha různým výkladům. Podívejme se blíže na toto prohlášení: *Jste velmi tvořivý... ale ... možná se nezabýváte ničím specifickým, řekneme malbou; vaše tvořivost se patrně projevuje méně nápadnými způsoby.* Jakými? Mohlo by to jenom znamenat, že máte přesné představy, které ostatní lidé obtížně chápou. Pokud malujete, je to trefa do černého; pokud nemalujete, bude vám lichotit, že někdo rozpoznal vaši „vnitřní“ tvořivost. V určitém životním období kdekdo psal poměrně trestuhodnou poezii nebo uvažoval o psaní románu; proto moje pozdější zmínka o „tvůrčím psaní“ s velkou pravděpodobností zasáhne většinu lidí.

Snadno se vzdáváte svých snů, když vás napadne něco jiného. Opravdu? Chcete tím říct, že přemýšlím o některých věcech tak dlouho, dokud o nich nepřestanu přemýšlet? Chráníte se tím, že si držíte lidi od těla. Držíte si určitý odstup tak dlouho, dokud se vy sám nerozhodnete, že směji překročit magickou hranici a vstoupit do skupiny vašich blízkých přátel. Správně... Takže vy tvrdíte, že mám blíže ke svým přátelům než k těm, které tak dobře neznám? Proboha, člověče, jak to děláte?

Teď už si určitě uvědomujete, jak se tato prohlášení podobají horoskopům uveřejňovaným v nedělních přílohách novin. Znovu opakuji, že někteří účastníci našeho testu říkali, že očekávali „neurčité a dvojznačné“ výroky, jaké se objevují v novinových horoskopech, a byli skutečně překvapení tím, že ve svém profilu „nic takového nenašli“. Je to velmi svůdná metoda.

Není však ani zdaleka tak přitažlivá, jako když jasnovidec hovoří s klientem ve své přijímací kanceláři. V takové situaci je klient přímo předurčen uvěřit. Mnoho lidí vyhledá jasnovidce ze zvědavosti a zapřísahají se, že mu nikdy nic neprozradí. Ale nezasvěcený si pod pojmem „nic neprozradit“ představuje něco úplně jiného, než po čem pátrá jasnovidce. Stejným způsobem, jako se i velmi inteligentní a pozorný divák nechá oklamat dobře provedeným kouzelnickým trikem, tak i „skeptický“ zájemce s velkou pravděpodobností podlehne přesvědčivému jasnovidci, pokud ovšem není zasvěcený do triků a metod, jaké používají profesionálové.

Představme si obvyklou situaci. Přichází zájemce. Většinou je to žena, která hledá pomoc a zázračné řešení. Je přístupná myšlence paranormálních schopností a vědmu jí doporučila kamarádka, která na ni nedá dopustit. Vědma pozve zájemkyni k sobě domů a chová se k ní vlídně, pozorně a přátelsky. Slibuje nejen přátelské vyslechnutí, ale nabízí také něco nepopíratelně úžasného: užití kouzelných technik v oblastech, kde selhávají tuctové a suchopárné možnosti obyčejného světa. Vědma přichází s tím nejlákavějším slibem, jaký si kdo dovede představit: bude vás bezvýhradně chápat. Svou zvláštní jasnozřivostí pohlédne přímo do jádra vašeho problému a nabídne vám řešení, jaké nikdo jiný nevidí. Hned na počátku vědma prohlásí, že ona sama nemůže vždy získat přesné informace, že jen předává to, co k ní přichází a že je na zájemkyni, jak s informacemi naloží. Vědma za to nepřebírá odpovědnost, a pokud to nebude fungovat, není to její vina.

Za této situace vědma vyhrála hru ještě dříve, než se začalo hrát. Aby dosáhla úspěchu, nemusí předvést vstřícně naladěné zájemkyni ochotné

uvěřit oslnivou ukázkou chladného čtení. Na jevišti je to něco jiného: slavné postavy z oboru, které předvádějí jasnovidické „koncerty“, musí své triky dokonale ovládat, aby bylo představení vůbec přesvědčivé. V publiku budou nepochybně sedět lidé, kteří jsou snadnou kořistí a kteří ztratili blízkého člověka a chtějí s ním navázat jakýkoli kontakt. Budou tam ale také skeptičtí a zvědaví diváci, kteří se chtějí přesvědčit, zda slavné médium skutečně dokáže to, co o sobě tvrdí.

Protože při představení není dost času na sledování nenápadných náznaků a zpětné vazby od diváka, aby médium mohlo dospět k osobnějším postřehům, bývají jeho výroky většinou poměrně obecné. Podobají se profilu, který jsem vypracoval pro pokus se studenty, ale zabývají se spíše drahým zesnulým než osobností diváka. Médium na pódiu má sice nevýhodu, že nemůže se zájemcem hovořit mezi čtyřma očima a zvýšit tak přesvědčivost svého výstupu, ale tuto nevýhodu vyváží počet přítomných diváků. Mezi lidmi v hledišti je bezpochyby někdo, komu zemřel blízký člověk určitého jména, několika lidem v hledišti zemřel otec, a tak dále. Jakmile se mezi diváky najde dostatečně truchlící a zoufalý člověk, který zareaguje na několik obecných poznámek, může začít hra, při níž se zdá, že médium sděluje truchlícímu soukromé informace o zesnulém nebo dokonce o samotném truchlícím pozůstalém. Styl těchto „poznámek“ se u jednotlivých médií bude lišit, ale jejich struktura je velmi podobná. Médium pronese výrok, na který posluchač zareaguje. Médium ho nenápadně povzbuzuje, aby uvedl více informací, a posléze předstírá, že o nich ví. Člověk nakloněný věřit médiu si odnáší dojem, že veškeré informace pocházejí od média, ale ve skutečnosti je jejich zdrojem právě on sám. Médium k tomu všemu přidá ještě řadu výroků o zesnulém nebo o jeho vztahu k truchlícímu. Výroky jsou samozřejmě formulovány tak, že se mohou vztahovat na mnoho různých lidí. Kromě toho médium zkusmo pronese i několik velmi konkrétních výroků, které patrně nezasáhnou cíl, ale přispějí k celkovému dojmu, že médium ví, o čem mluví. Všechno zní dost jednoznačně, ale je to jenom trik.

Byl jsem jako zvědavý zájemce na mnoha spiritistických setkáních a znovu a znovu jsem viděl pořád stejné postupy chladného čtení. Následující dialog je sestříhanou a slepenou verzí několika dlouhých rozhovorů, které jsem si nahrál na magnetofon. Upravená verze představuje poněkud lepší „poměr zásahů do černého“, než kolik jich bylo ve skutečnosti nebo kolik bychom jich za běžných okolností očekávali. Vyškrtnl jsem velkou část rozhovoru, která neobsahovala nic jiného než dohady ze strany média a záporné odpovědi diváka. Jinými slovy řečeno, záznam vypadá mnohem

lépe než skutečný rozhovor. Mějte to prosím na paměti. Médium byl překotně hovořící asi dvacetiletý mladík v černé košili, kterého byste si snadno mohli představit jako iluzionistu nebo provozovatele pojízdné svatební diskotéky. Osvojil si všechny řečové projevy média: některé hlásky vyslovoval staromódním a přemrštěným způsobem, přestože mimo jeviště se choval a mluvil úplně jinak. V hledišti seděly převážně starší ženy, ale tento rozhovor se odehrál mezi ním a asi čtyřicetiletou ženou:

Médium: Zachytil jsem staršího muže; říká mi, že se chce spojit s někým, kdo je mezi námi. Jmenuje se James nebo Jimmy. Pro koho to je, prosím? Řekněte mi, jestli je tady někdo takový.

Žena z publika (*asi čtyřicetiletá*): Je to Jim. To bude pro mě.

M: Zdravím vás, drahoušku. Postavte se, prosím. Říká mi, že se s vámi chce spojit. Je to váš tatínek, zlatíčko?

Ž (*pláče*): Ano, to je táta...

M: Ale zlatíčko, už jste se pro něj naplakala až dost. Říká, že se máte vzchopit, a směje se. Smával se hlučně, že?

Ž (*přikyvuje*)

M: Říká, že byl vždycky duší každé společnosti - někdy jste se ani nedostala ke slovu, že, drahoušku? (*Souhlas?*) Není to dávno, co zemřel - zdá se mi, že je to jenom pár let, mám pravdu? (*Nesouhlas.*) Vy prý říkáte, že *máte pocit*, jako by to bylo nedávno. Já vím, že už je to delší doba, ale vám to tak nepřipadá, že? Jemu se po vás také stýská, zlatíčko; říká, že jste vždycky byla jeho holčička. Říkal vám tak, že? Jeho malá holčička? Měl pro vás nějakou hezkou přezdívku? Ukazuje mi, že to bylo něco tady, na co zemřel (*ukazuje si na hrudník*) a že to vzalo rychlý konec, bylo to tak, že? Ukazuje mi tyto věci, aby vám dokázal, že je to opravdu on, abyste věděla, že je tady, drahoušku. Měl taky nějaké potíže se zády. Řekněte mi, jestli mám pravdu.

Ž: Potíže se zády, ano. Bolela ho záda.

M: Už má klid, drahoušku. Říká, že jste se o něj vždycky starala. Aha, nedávno jste našla nějakou jeho věc, něco mi ukazuje, ale nevidím, co to je. Leskne se to, je to něco červeného, ale co to je? Co jste to našla? (*Nejistá a váhavá reakce.*) No, já nevím drahoušku, vy jste to našla, já ne. Jenom vám říkám, co mi ukazuje. Řekněte, až si vzpomenete. Myslím, že mi ukazuje manžetové knoflíčky.

Ž: Ano, jeho manžetové knoflíčky! Mám je doma!

(*Obecenstvo se směje.*)

M: Říká, že si nemusíte vyčítat, že jste je dala... Simonovi? Je to Simon?

Chtěla jste je někomu dát? Je to váš syn?

Ž: Ne.

M: Říká, že jste uvažovala o tom, že je někomu dáte, a že si to nemáte vyčítat. Je to tak správně?

Ž (*nejistě*): Ano.

M: Ostatní duchové tady se smějí. Říkají, že je pořád bojovník. Určitě si vždycky myslel, že všechno ví nejlíp, nemám pravdu, drahoušku? Nerad uznával, že se v něčem mýlil. Pořád je stejný, vůbec se nezměnil, dokonce ani jako duch. Silná povaha. Říká, že můžete vyhodit jeho staré brýle. Co to znamená?

Ž: Nechala jsem si jeho brýle.

M: Říká, že to nebyly jeho oblíbené - neměl je moc rád.

Ž: Ne.

M: Říká, že máte několik jeho fotografií, ale že nejsou v albu, drahoušku. Staré fotky, ale nejsou v albu. Je na nich on a nějaká stará dáma. Máte je v krabici. Ve skříni, ukazuje mi je.

Ž: Ano, to je pravda.

M: Říká, že jste si je dříve prohlížela častěji než teď. Líbí se mu, když si je prohlížíte, i když jsou mezi nimi některé snímky, které nemá rád. Nevycházel dobře s bratrem? Kdo byl Tony? Nebo Terry?

Ž: Je tam snímek s bratrem. Neznám žádného Tonyho.

M: Je to ten snímek s bratrem. Říká mi, že se mu nelíbí. Vzpomeňte si na Tonyho nebo Terryho, drahoušku, řekněte mi, kdo je to. Chce něco říct.

Ž: Myslím, že měl spolupracovníka, který se mohl jmenovat Tony.

M: Správně. Z práce. Máte říct Tonymu, že má u sebe něco, co patřilo otci. Něco, co nevyřídili, než otec odešel... Pověsila jste něco na stěnu v předsíni, drahoušku, je to obrázek zvířete? (*Váhání.*) Nebo jste něco sundala ze stěny? Je to pes, drahoušku?

Z: Měli jsme psa.

M: Ten pes spával na chodbě, drahoušku, a otec říká, že pes taky umřel. Byl to kokršpaněl, ne? Tak trochu směska, drahoušku?

Ž: Ano.

M: Pořád ho vidí, i když je duch. Neměl ho vždycky rád, když pes ještě žil, co?

Ž: Ne (*směje se*).

V tu chvíli se duch ztratil a muž vystupující jako médium řekl jiné starší dámě v publiku, že ztratila manžela, „báječného muže“, který měl potíže s očima.

Jak muž věděl, že otec jedné z divaček se jmenoval Jim a zemřel? Nevěděl to, ale publikum získalo takový dojem. Muž jenom nahodil možná jména, James a Jimmy, která mohla označovat některého z diváků nebo někoho, kdo „odešel“. Když na jméno zareaguje mladší žena, odhadne, že se jedná o jejího otce. V rádiu jsem slyšel jedno slavné médium, které se vykroutilo z nepodařeného odhadu úžasnou přesmyčkou: „Ne, ale byl pro vás jako otec; byl to vlastně duchovní otec. Považoval vás za dceru.“ To nemá chybu.

Manžetové knoflíčky? Dobrá, žena měla odhadem pět let na to, aby na něco takového narazila. Hádání barvy (lesklé, něco červeného) zvyšuje působivost zásahu a jeho slova znějí přesněji. Médium může trousit velmi specifické informace, a pokud se pozůstává „nechytí“, je to její chyba. Médium zde koneckonců působí jen jako zprostředkovatel. Tlumočí, co mu duch říká. Není jeho vina, když posluchač nenajde shodu.

Potíže se zády? Toto je velmi časté tvrzení všech jasnovidců a médií a obecně se hodí na většinu starších lidí.

Pes? Médium hádá „kokršpaněla“ (velmi běžné plemeno s několika různými varietami), a potom naznačí, že by to mohl být kříženec. Z ženina souhlasného „ano“ vyplývá, že se může jednat o jakoukoli psí směs. Vzpomeňte si, že nepadlo ani slovo o tom, že žena měla či má psa. Médium jen mluvilo o „obrázku zvířete“, který pověsila nebo sundala ze zdi v předsíni. Mám dojem, že by postačil jakýkoli obrázek čehokoli.

Pokud se týká starých fotek, je to velmi často používaný trik, který jsem také začlenil do svého univerzálního profilu. Kdo z nás nemá staré fotografie ve skříni? I když žena z obecenstva řekne, že žádné nemá, médium může trvat na tom, že ano, a říci jí, aby je začala hledat, protože jedna fotografie je důležitá. V tom spočívá další trik: pokud nějaký výrok média nezasáhne cíl, může jej médium ihned převést v událost, která se teprve stane, nebo která se stala a dotyčný člověk o ní neví.

Není žádným překvapením, že diváci, kteří *nepřišli* s úmyslem navázat kontakt se zemřelým, nepovažují představení za zvlášť přesvědčivé. V televizi, kde je mnoho médií jako doma, lze sestříhat několikahodinové sezení do dvacetiminutového působivého pořadu. Pokud má médium vlastní televizní program, setká se před natáčením s diváky a ptá se jich, zda má někdo zájem setkat se s někým konkrétním. Důvěřiví diváci plní naděje mu ochotně řeknou všechno, co potřebuje. Později při natáčení může médium použít získané informace doplněné o odhady a prvky chladného čtení. Vyvolá tak věrohodný dojem, že skutečně komunikuje s přítomným duchem.

Jeden můj kamarád pracoval na přípravě televizního programu, mezi jehož hosty byl i člověk vystupující jako médium. Kamarád mi vyprávěl typický příběh. Před začátkem filmování se běžně dělají kamerové zkoušky, aby členové štábu věděli, kam mají mířit kamery a kde má kdo být. Přivedli také ženu, která vystupovala jako vědma, aby si vyzkoušela svůj výstup. Usedla s moderátorkou a začala jí vykládat tarotové karty. Nešlo o nic jiného než o ukázkou chladného čtení, ale moderátorka ochotně doplňovala chybějící informace a řekla, že jí nedávno zemřela matka a další podobné skutečnosti. Při filmování naostro znovu došlo na vykládání karet, ale vědma tentokrát moderátorce řekla, že jí nedávno zemřela matka. S využitím všech informací získaných při kamerové zkoušce předvedla velmi působivý výstup. Na moderátorku to samozřejmě neudělalo dojem, ale má v popisu práce vypadat užasle. Neinformovaní diváci byli samozřejmě ohromeni.

Metoda práce se známými informacemi se označuje jako „horké čtení“. Proslulá Doris Stokesová, která cestovala po světě se svým vystoupením, byla v mnoha ohledech předchůdkyní mnoha proslulých médií, jak je známe dnes. Doris Stokesová byla energická postarší dáma, jejíž zjev a vystupování vlídné sedmdesátileté babičky jí propůjčovalo značnou věrohodnost. Její růžolící tvář na lehce rozostřených fotografiích zdobila obálky různých brožovaných knih a její vystoupení mívala velmi dobrou návštěvnost. Po její smrti se začaly šířit zvěsti, že při svých představeních v zájmu zvýšení působivosti a věrohodnosti používala komparsisty. Jistá žena mi vyprávěla příběh, který mi umožnil nahlédnout do Dorisinych metod, jež jsou dnes již dostatečně známé.

Syn oné ženy nedávno tragicky utonul a o neštěstí psaly místní noviny. Přibližně v téže době měla ve městě vystoupit Doris Stokesová a její tisková kancelář jí připravovala půdu. Lidé od Doris Stokesové patrně narazili na zprávu o tragédii* a ženě zatelefonovali. Řekli jí, že slavné médium ví o její tragické ztrátě a chce jí předat vzkaz od syna. Věnují jí bezplatnou vstupenku na vystoupení, aby jí Doris mohla vzkaz vyřídit. Matka se ptala, zda by Doris nemohla vyřídit vzkaz jen po telefonu. Nebylo to možné, proto žena souhlasila, že přijde. Požádali ji, aby si oblékla něco červeného, aby ji Doris snadno poznala.

* Později vyšlo najevo, že členové týmu Doris Stokesové procházeli místní tisk a podobné zprávy cíleně hledali. Spoléhali také na informace získané z velkého počtu zoufalých dopisů od truchlících lidí, kteří čekali na příjezd Stokesové do jejich města.

Žena usedla do hlediště v červené blůze. Stokesová vyšla na pódium a hovořila s několika lidmi z hlediště. V určitém okamžiku, když se poněkud zapletla a několikrát se zmýlila, se obrátila a ukázala na tuto ženu. „Je tady jedna dáma v červeném, a právě jsem se spojila s malým chlapcem, který říká, že je to jeho maminka. Jste tady, drahoušku?“ Žena poslušně zvedla ruku a vstala. „Ztratila jste ho... Říká, že se utopil, je to pravda?“ Ano, je to pravda. „Jmenuje se Jack.“ Ano, tak se jmenoval. Diváci užasli. „Říká, že vás miluje a že jste tomu nemohla nijak zabránit. Děkuji vám, drahoušku, můžete se posadit. Bůh vám žehnej.“ Všichni tleskali.

Tato žena byla naprosto zhnusená a rozzlobilo ji, že byla tak průhledným způsobem zneužita. Doris Stokesová předváděla její tragickou ztrátu před tisíci lidmi jen proto, aby udělala dobrý dojem. Něco podobného se děje, když médium vystupuje v televizi: nejprve hovoří s diváky, ale kromě toho má v obecnstvu vždycky své soukromé klienty. Ubozí klienti mají přijít do studia pod záminkou, že médium pro ně bude možná mít zprávu od jejich zemřelých blízkých. Nikdo se nezmíní o tom, že médium tyto lidi zná a ví o jejich trápení, a takto je využije pro velice působivé představení. Je zřejmé, že pozve právě ty, kteří mají největší sklon propuknout v pláč.

Jednou večer po představení jsem si povídal s jedním chlapíkem, jehož kamarád měl na venkově starou hospodu. Hospoda měla být dějištěm televizního vystoupení jistého média, které mělo pracovat s různými energiemi a duchy, jež médium ve starém stavení objevilo. Místní lidé znali duchařské historky i příběh o vraždě, který byl součástí historie hospody. Vědělo se také, že televizní štáb se vyptával místních lidí a sháněl další informace o příběhu. Muž vystupující v úloze média si zcela bez námahy mohl opatřit podrobnosti o děsivé minulosti hostince. Stačilo se jen zeptat štábu. Filmování proběhlo v pořádku a médium podle očekávání odvedlo skvělou práci při spojení s duchy; dokázalo dokonce uhodnout chmurné detaily strašení a s tím související vraždy. „Problém byl v tom,“ pokračoval chlapík, který mi historku vyprávěl, „že majitel hospody si před několika lety sám vymyslel vraždu i duchy, aby svému hostinci dodal zajímavou minulost.“ Samozřejmě že majitel hostince nic neprozradil a byl rád, že jeho podnik má reklamu, ale věděl, že tam nikdy k žádné vraždě nedošlo a že médium je podvodník. V tom vězí háček práce s předem známými údaji: pokud začnete pracovat s falešnými informacemi, vypadáte jako hlupák.

Média a vědmy se často brání tím, že svým klientům a divákům přinášejí útěchu. V některých vzácných případech to snad může být omluvou pro strašné lži. Ale pokud skutečně lžou, co je opravňuje k

domněnce, že truchlící lidé potřebují zrovna jejich lži, aby se cítili lépe? Zejména jsou-li lháři vedeni nepochybně sobeckými a nikoli altruistickými motivy. A jestliže opravdu lžou, co si asi myslí o lidech - neboť se setkávají zejména s jejich důvěřivostí? Nedávno jsem mluvil s jedním novinářem, který před časem dělal rozhovor s jistým proslulým médiem. Jeho manželka se o stoupencích svého muže v jednu chvíli vyjádřila jako o „těch kreténech“. Novinář - k mému zklamání a pravděpodobně také ke své hanbě - tuto část rozhovoru nikdy neuveřejnil. Snad se obával, že by to bylo příliš diskutabilní.

Média a jejich paranormální schopnosti se v té či oné formě vyskytují již velmi dlouho. V různých obdobích ale vypadají a znějí různě. Ty, které to zajímá, nebo kteří se snad domnívají, že chladné čtení je můj vynález, bych rád upozornil na dlouhou tradici nekonvenční literatury, ve které lze najít ponaučení o těchto záležitostech. Mám-li jmenovat některou z lepších současných knih, uvedu vynikající a rozsáhlou práci Iana Rowlanda *The Full Facts Book of Cold-Reading*. Ostatní publikace jsou otevřeněji zaměřené na rádoby jasnovidce a mohou posloužit jako objasňující literatura pro každého, koho nikdy nenapadlo zpochybňovat poctivost lidí, kteří vystupují jako média. Zamyslete se nad následujícími výňatky z jedné knihy, staré anonymní americké publikace nazvané *Pages from a Medium's Notebook* (Stránky ze zápisníku média). Je určena pro ty, kteří si chtějí vydělávat na živobytí jako médium:

Prosté „skutečnosti života“ musíme přibarvit - musíme jim dodat tajuplnost, barvitost, přitažlivost, tragičnost, detail a něco navíc. Potom také musíme vystupovat jako lidé, musíme se dychtivě chopit výhody, kterou nám dává naše inteligence, a dobýt si místo na slunci. Jestliže naše úsilí na klienta hluboce zapůsobí, bude o tom vyprávět sousedům, vytvoří další dojem (obvykle přehnaný), a výsledkem bude další případ - návštěva dalšího člověka (klienta).

Neexistuje nic takového jako opravdové médium, tedy osoba, která může z vlastní vůle komunikovat s duchy zesnulých a přijímat od nich vzkazy. Stejně tak neexistuje člověk, který může přesně a opakovaně předpovídat budoucí události. Takové předpovědi nejsou opravdové, ale jsou jako takové pronášeny.

Nezapomínejte, že čím je člověk utrápenější, tím je důvěřivější. Nervozita je viditelnou známkou trápení a lze ji vyčíst z tváře a chování

každého člověka.

Když za vámi přijde klient, měli byste mu být duševně nadřazení... Proto neváhejte zaujmout nadřazený postoj, i když jej nemusíte dávat klientovi najevo. Je to ve vašem vlastním zájmu, neděláte to pro klienta!

Shlížejte v duchu na tohoto ubohého tvora, všimněte si náznaků a rozvíjejte je. Mějte na mysli, že pokud se vám podaří (nebo nepodaří) úspěšný výklad, dostanete svůj honorář. Zaměřte své myšlenky na to, abyste pomohli tomuto bratrovi nebo sestře a přinesli jim uspokojení. Oni budou oplátkou šířit pověsti o vaší dobré práci a přivedou k vám další přátele, kteří rovněž přispějí k rozmnožení vašeho bankovního účtu.

Pokud chcete obchodně využít spiritismus, musíte jej dostat k lidem. Nejvýnosnější cestou je náboženské shromáždění v kostele a jiná shromáždění. Při těchto příležitostech se setkáváte s pečlivě vybraným a vnímavým obecenstvem - užaslým a očekávajícím vaše slova... Je to součást duchařské branže.

Většina lidí nebere média a jasnovidce vážně a všechno, co jsem až dosud uvedl, jim připadá samozřejmé. Ale některé nebohé duše berou média velmi vážně a mnozí závisí na jejich radách. Snad je to jejich vlastní pošetilá chyba. Je to docela možné. Londýnská rozhlasová stanice LBC vysílá ke své hanbě každý pátek „hodinku s médiem“. Telefonoval mi kamarád, aby mi popsal jeden rozhovor mezi médiem a nešťastníkem, který zavolal do rádia. Kamarád si to pamatuje přesně a přísahá, že vůbec nepřehání kvůli zvýšení komického účinku:

Posluchač: Mám v domě klavír. V noci častokrát slyšíme, jak z něj vychází jeden tón, je to vysoké C. Máme doma taky hodně koček,* ale nemůže to být kočka, protože víko klavíru je zavřené. Nevíte, co by to mohlo být?

Médium: No, mohlo by to být několik věcí. Jeden můj kamarád je ladič pian a říká, že když se otepluje, jako je tomu právě v těchto dnech, mohou se vnitřní součásti klavíru maličko roztahovat, struna může tu a tam zavadit o kladívko a vydat tón. To se může stát.

Posluchač (*nepřesvědčeně*): No, možná...

* To mě nijak nepřekvapuje.

Médium: Víte, vysoké C je taky velmi zvučný tón z energetického hlediska, dokáže rozezvučet čakry v domě a rozezpívat víly. To by se také mohlo stát.

Posluchač (*potěšeně*): Páni... ano, to zní dobře. *Možná* by se ty struny mohly prodlužovat, ale to mi připadá trochu přitažené za vlasy - ale stejně vám děkuju. Myslím, že máte pravdu. Moc vám děkuju.

Rozezpívat víly. Nad podobnými obraty vždycky žasnu. Jak vůbec někdo může brát tyhle „vědmy“ vážně? Je to doopravdy legrace, dokud si ovšem neuvědomíte, že stejná bezostyšná kráva člověku patrně nabídne, že mu za tučný honorář pomůže navázat kontakt se zemřelým dítětem, jehož ztrátu tak těžce nese.

Mám dojem, že lidé raději považují tyto šarlatány za neškodné šejdíře nebo jim věří, že mají nějaký zvláštní „dar“ - jinak by museli připustit, že jejich lži jsou natolik odporné a vykořisťovatelské, až je hanba na to vůbec jen pomyslit.

Ještě než mě falešní jasnovidci a vědmy obviní z podvádění, neodpustím si jednu závěrečnou poznámku. Jsem často nepoctivý, pokud se týká mých metod, ale vždy poctivě přiznávám svou nepoctivost. Při každém vystoupení říkám, že míchám dohromady „kouzla, sugesci, psychologii, manipulaci a komediantství“. Spokojeně se přiznávám k podvádění, je to součástí hry. Doufám, že divák se částečně baví i tím, že neví, co je skutečné a co ne. Jsem hlavně a především bavič a dávám si pozor, abych nepřekročil jakoukoli morální hranici, za níž bych manipuloval s rozhodováním lidí nebo ovlivňoval jejich víru. Velmi často používám chladné čtení, ale ve zcela jiných souvislostech. Jasnovidci a média vám řeknou, že je to doopravdy a vyzvou vás, abyste jim otevřeli své nejhlubší soukromí. Já vám říkám, že to není doopravdy, a vyzývám vás, abyste se bavili a podrželi si určitý skeptický odstup. To je důležitý rozdíl.

DALŠÍ PŘÍKLADY ŠVINDLOVÁNÍ S CHLADNÝM ČTENÍM

Je zajímavé vědět, že chladné čtení je jen málokdy otázkou rozpoznávání nepatrných náznaků řeči těla, přestože vnímavost vůči mimoslovním signálům je v kontaktu mezi čtyřma očima nepochybně užitečná. Podstata triku je jazyková a zanedlouho vás seznámím s několika svými oblíbenými technikami, které jsem objevil v příručkách nebo během

sledování médií při práci.

Slovní kličky

Úžasná klička „Ano, ale byl vám duchovním otcem“ může působit trochu průhledně, ale podobnou obrátku na místě použije médium pokaždé, když od klienta slyší zápornou odpověď. Například výrok „Máte trochu vznětlivou povahu, která vás může dostat do potíží“ se může setkat se souhlasem nebo nesouhlasem. Pokud klient souhlasí, médium může pokračovat: „Není to bezdůvodné, ale je to něco, co si uvědomujete. Víte také, že vaši blízcí vás na to neradi upozorňují, protože se obávají, že byste se stáhli do obrany. Vaše aura mi ukazuje, že byste se na to určitě měl zaměřit, protože to stojí v cestě navázání mnoha nových vztahů.“ Jestliže se původní prohlášení setká s nesouhlasem, může je médium překroutit třeba takto: „Neznamená to, že se začnete vztekat nebo křičet. Navenek jste si osvojil uvážlivé a klidné jednání. To je vaše silná stránka. Ale když vás rozčílí vaši blízcí, dokážete se uvnitř opravdu rozlítit. Může to vést k ukvapeným reakcím, kterých později litujete. V duchu si přehráváte rozhovory nebo dokonce těžko usínáte, protože se snažíte vyřešit něco, co vás trápí. Na lidi, kteří vybuchnou a potom na to snadno zapomenou, se díváte se směsicí posměchu a lehké závisti. Za vašim klidným zevnějškem se skrývají skutečné vnitřní tlaky. Představuji si labuť: navenek je klidná a kultivovaná, ale kdyby lidé věděli, jaká prudkost a sebekritika se skrývá uvnitř, byli by překvapení.“ Původní výrok je nyní naprosto obrácený a nepůsobí jako mylný, ale spíše jako pronikavý postřeh.

Nedávno jsem v jednom americkém televizním pořadu slyšel vynikající rozhovor klienta s médiem, který zcela zřejmě vycházel z tohoto principu. Nezapomínejte, že i v tomto případě sledujeme sestříhanou verzi, která působí lepším dojmem:

Médium: Ten prsten, co nosíte... cítím, že je od vaší babičky.

Žena: Ne.

Médium: Nebo od někoho, kdo se o vás staral jako babička, i když to nemusela být vaše skutečná babička.

Žena: Ne.

Médium: Ale vaše babička vám dala prsten, že?

Žena: Ne.

Mezi chytrým kličkováním a zoufalstvím je jen tenká hranice.

Konkrétní odhady: Rowland uvádí tento příklad: „Před vaším domem vidím stát modré auto.“ Pokud klient jezdí v autě, které by se dalo popsat jako modré (je to poněkud nepřesný popis barvy, neboť se může týkat celé barevné škály od tyrkysové po modrostříbrnou), pokud před vedlejším domem stojí modré auto, pokud před dům přijeli řemeslníci v modrém autě, pokud klient mívá modré auto nebo pokud ho nedávno navštívil někdo s modrým autem - to všechno se dá považovat za trefu. Nenastane-li žádný z uvedených případů, může médium klientovi říci, aby si dával pozor na modré auto. Rázem je z toho předpověď důležité události, která nastane v budoucnosti. Dokonce i velmi specifické údaje, například „Vychází mi z toho, že velmi důležitý měsíc bude březen - mělo by to být někdy na začátku měsíce, kolem dvanáctého... A je tam dáma s dlouhými vlasy“ se mohou vykládat jako předpověď budoucí události, narození, smrti nebo dne, kdy mohla nastat jakákoli událost, ať už souvisela s dlouhovlasou dámou, nebo ne. Jakmile je nalezena souvislost nebo jakmile si klient na něco vzpomene, začne připisovat médiu velmi přesný výrok, i když ve skutečnosti nic přesného řečeno nebylo.

Konkrétní vzpomínky: Když jsem používal některé formy chladného čtení svým vlastním způsobem, často jsem odkazoval na vzpomínky svých klientů, o nichž jsem v žádném případě nemohl vědět. Jsou to zase jenom výroky, které se vztahují na mnohé z nás, nebo zkušenosti, jež máme všichni - ale pokud zasáhnou cíl, vyvolají obrovskou odezvu. Vezměme například výrok: „Vidím jasné náznaky nehody, která vás potkala v mladším věku a kterou jste si od té doby několikrát v duchu přehrál. Vidím vás ve vodě, propadáte panice. Uklouzl jste a upadl, někdo vás vytahuje... Je to váš táta?“ Pokud to není přesné, mohu z toho udělat nějakou záležitost v souvislosti se záplavami nebo jen s vodou. Druhá vzpomínka je tato: „Je tady jedna nehoda z doby, kdy jste byl mladší. Máte bratra? Myslím, že je u toho. Je to autonehoda. Asi nedaleko vašeho domova. Vidím auto - myslím, že je červené. Nemyslím, že to bylo moc vážné, ale v té chvíli to bylo hrozné.“ Pokud to neseďí, mohou vzít zpátky kteroukoli z podrobností. Přinejhorším mohu klientovi doporučit, aby si na to zkusil vzpomenout. Je to další běžný způsob, jak přenést nezdár na nešťastníka, který vás poslouchá.

„POČESTNÁ“ MÉDIA

Co si počít s dobromyslnými lidmi, kteří jsou upřímně přesvědčeni o tom, že mají spiritistické nadání? Nejsou to podvodníci. Nezískávají své dovednosti z knih, které jsem citoval dříve. Ale přesto se zamyslete nad závěrečnými postřehy z knihy *Stránky ze zápisníku média*:

„Úspěch vždy plodí úspěch“ a s přihlédnutím k lidské povaze není pochyb o tom, že polovina lidí (na shromáždění spiritistického spolku) se domnívá, že má schopnosti média. Rádi by rozvinuli své schopnosti a osvojili si příslušné dovednosti (protože jste je seznámili se vším, co děláte...), aby i oni vydělávali stejné peníze jako vy.

Takže médium začne pořádat kurzy (já jsem to udělal). Kavky přicházejí na školení dvakrát nebo třikrát týdně a učí se, jak se stát médiem. Pokračuje to tak dlouho, jak dlouho vydrží všechny tlaky - finanční i jiné. Samozřejmě že za lekce se přiměřeně platí. Se skupinou o deseti nebo dvaceti lidech a při poplatku dva a více dolarů za člověka JE TO výdělečné. Mnoho studentů se skutečně domnívá, že si osvojili určité dovednosti, a začnou působit jako média. Nemám obavy, že by byli zvlášť dobří, dokud později nezískají určitý přehled a nepřistoupí k problému ze směru, o kterém mluvím v celé této knize.

Někteří z vás si možná vzpomenou na první díly mého pořadu *Mind Control*, který se vysílal v letech 2000 až 2001. Pro jeden z dílů jsme nafilmovali scénu, kterou jsme nikdy neodvysílali. Představa byla taková: Půjdu do střediska, kde se školí média, a budu je pozorovat při práci. Potom přivedeme do místnosti člověka, kterého nebudu znát já ani média, a každé médium určí stručný profil tohoto neznámého člověka. Potom sestavím jeho profil také já svými metodami (neznámý člověk zjistí, že můj profil je mnohem přesnější) a nakonec sestavím profil několika přítomných médií a podle všeho na ně udělám nesmírný dojem. Konečný výsledek: vypadám nejlépe ze všech. Hurá, dejte mi cenu BAFTA.

Přijeli jsme filmovat na první jasnovidickou akademii. Přivedli mě do středečního večerního studijního kroužku, do skupiny deseti posluchačů jasnovidectví, kteří se pravidelně scházeli, aby zdokonalovali svoje dovednosti. Byly to většinou ženy nejrůznějšího věku. Žádná z nich nevystupovala na veřejnosti. Většina z nich nikdy neslyšela o metodě chladného čtení. Nezdálo se, že by některá z nich chtěla být považována za nejzajímavější osobu v místnosti. Poněkud mě zklamalo, že žádná z nich se

nepokusila tajně zjistit jakékoli informace o našem pokusném subjektu.

Na začátek sezení pronesli všichni účastníci společnou modlitbu a nechali do skupiny vstoupit různé potřebné druhy energie. Někteří účastníci zjistili, že už vnímají určité věci, o něž by se měli podělit s ostatními. „Jean, mám dojem, že máš nějaké potíže v práci a že se to zlepší...“ a tak podobně. Instruktor je v tom chvíli povzbuzoval, a potom jsme obrátili jejich pozornost ke zkušebnímu subjektu.

Následovaly tři hodiny postupné ztráty vůle k životu. Znovu opakuji, že když vidíte média v televizi, sledujete sestřih nejlepších okamžiků. Nedávno vysílala televize pořad, v němž různá média soutěžila o titul nejlepšího britského média. Jistý iluzionista, s nímž udržuji přátelské vztahy, působil při této události jako pozorovatel. Navzdory slibům, že soutěžící média budou vystavena skutečné zkoušce, nešlo o nic jiného než o zábavu pro diváky, které televizní producenti se svou typickou blahosklonností považovali za naprosté zabeďněnce. Proto při soutěži nepanovaly žádné „přísné podmínky“, které by vyloučily úmyslné či neúmyslné podvádění. Se skeptiky (mezi něž patřil i můj přítel) se zacházelo jako s nudnými patrony, kteří nevědí, co je to zábava. Sledoval jsem jednu scénu, při níž média dokázala poměrně přesně uhádnout, co se skrývá v obálce. Přestože jim přitom jeden z rozhodčích vydatně pomáhal povzbudivými úsměvy a pokyvováním, úspěšnost jejich odhadů mě zaujala. Zatelefonoval jsem kamarádovi, který byl u toho, a zeptal jsem se ho na to. Řekl mi, že dvě minuty, jež jsme viděli v televizi, byly sestřihány přibližně z hodiny mlčení a dohadování. Producenti bohužel také rozhodli o tom, kdo ze soutěžících bude ve výsledném programu vypadat nejlépe, takže diváci neměli možnost sledovat poctivý záznam neúspěšného snažení soutěžících médií.

Při našem filmování se lidé ze štábu snažili neusnout, když deset neškodných a sympatických, ale bezradných médií pronášelo věty typu: „Vidím vás, že sedíte v autobuse, který jede nesprávným směrem. Říkám vám to něco? Možná to není autobus. Mohlo by to být něco jiného, třeba nějaký vztah.“ Pokusné subjekty se poctivě snažily být zdvořilé, ale spravedlivé, a v průběhu několika hodin se média se svými výroky nevyhnutelně musela několikrát trefit. Dlouhovlasý student měl skutečně v úmyslu cestovat „do Afriky, do Asie nebo... tak vůbec“ (oblíbený cíl). Jedna dívka si skutečně koupila novou postel a žasla, že to jedno médium rozeznalo. Několikrát jsme se dočkali jisté úlevy v podobě dlouho očekávaného, ale nijak výrazného souhlasu pokusných subjektů. Zde je aspoň jeden nezapomenutelný dialog:

Médium: Cítím, že žijete sám, nebo snad s někým bydlíte.

Subjekt: Ehm...

Médium: Ano, určitě žijete sám, nebo s jinými lidmi.

Subjekt: Můžete se vyjádřit konkrétněji?

Instruktor (*rozzlobeně*): Bydlíte sám, nebo s někým? Jedno, nebo druhé!

Subjekt (*v rozpacích*): No, bydlím tak trochu u rodičů.

Instruktor (*zhurta*): Dobře, takže s jinými lidmi, je to tak? Nemůžete tady jenom tak sedět a nic neříkat, blokujete tím energii.

Dokončili jsme natáčení spolu s profily, které jsem vytvořil já sám (bez použití jasnovidectví). Když jsem jedné ženě ze skupiny řekl, jaké číslo měl dům, kde kdysi bydlela, jeden z jasnovidců mi řekl: „Proč nepřiznáte, že pracujete s aurou? Určitě to děláte, protože aura uchovává informace jako jsou čísla domu.“ Páni. Člověk by vůbec nepotřeboval adresář. A to byl učitel z londýnské jasnovidecké akademie.

Uvědomili jsme si, že tohle nikdy nebude fungovat. Bylo nám jasné, že žádný příčetný člověk nevydrží sledovat celý nesestříhaný záznam, aniž by mu to způsobilo újmu. Záznam bylo nutné zkrátit nejvýše na pět minut. Máme tedy ukázat jenom podařené okamžiky, což vyzní neúměrně příznivě pro média, nebo nemáme vydařené okamžiky zařadit vůbec, nebo máme ukázat jenom jeden, což by bylo nespravedlivé? Číslo jsme vyřadili z programu.

Pozorováním a posloucháním těchto „počestných“ médií jsem dospěl k závěru, že o metodě chladného čtení nevědí vůbec nic. Tak trochu mi připadalo, že se každý týden setkávají, aby si vzájemně pohladili svoje ego (jejich ochota potvrdit si vzájemně svoje výroky byla mnohem vyšší, než bývá u obyčejných klientů) a naučili se pronášet nejasné výroky, zbožňovat intuici a zdůvodňovat nezdary. Pokud chtějí utrácet svoje peníze a vynakládat svůj čas na to, aby se naučili předstírat určitou dovednost, nic mi do toho není, ale je smutné dívat se na to, jak se nechávají klamat. Člověk uvažuje o tom, zda si instruktoři uvědomují, že jde o podvod, a zda sami úmyslně podvádějí. Hranice mezi klamem a upřímností je někdy neostrá, ale existuje zřetelná hranice mezi člověkem, který využívá řečové triky k získání mnoha kladných odpovědí, a člověkem, který je upřímně přesvědčen, že jako médium dokáže proniknout do situace druhého člověka. Podvodníci samozřejmě většinou znějí lépe.

Je sice snadné a důležité pohnat k odpovědnosti zjištěného jedince, který v honbě za penězi pošlapává vzpomínky vašich blízkých; méně jasné ale je,

zda jsou v sázce důležité věci jen proto, že se někteří lidé mylně domnívají, že rozvíjejí své paranormální schopnosti. Možná na tom nijak zvlášť nezáleží. Ale některé věci je dobré mít na mysli, když se setkáme s těmito „jasnovideckými školami“ nebo jednotlivci, kteří věří, že mají určité nadání. Za prvé, člověk si většinou vzpomene na morální úpadek naprosté většiny profesionálních jasnovidců. Nováček nebo stoupenec se nevědomky dostává do světa plného šarlatánů a pokleslých zábavních dovedností. Nechci házet všechny samozvané jasnovidce do jednoho pytle, ale tyto skutečnosti mohou zpochybňovat platnost jejich vzorů a usilování. Za druhé je zde také společenská otázka. Copak se rozumný a vyrovnaný člověk nezhrozí, když se jeho jinak příjemný partner ve společenském hovoru zmíní, že je jasnovidce? Přes veškerou svou toleranci a společenskou zdvořilost se od takového člověka odtáhneme, jako by se zrovna přiznal, že věří na Ježíška. Přemýšlím o tom, zda vhodnou odpovědí na tyto pochybnosti je: *Věřte si samozřejmě čemu chcete, ale pokud byste kvůli tomu měli vypadat jako hlupáci, raději o tom nemluvte.* Samozřejmě že vždycky narazíte na někoho, koho zaujmete tvrzením, že vidíte jeho auru, protože spousta lidí vám uvěří všechno, co jim napovídáte, a většina lidí je natolik zaujatá sama sebou, že je vůbec nezajímá, co jim chcete říci. Ale na jednoho člověka, kterého zaujmete, určitě potkáte šest nebo sedm jiných, kteří vás odepíšou jako blázna. A pokud se domníváte, že vám tyto záležitosti dodají jistou výstřední důstojnost, mýlíte se. Ani kacířství ještě neznamená, že máte pravdu. Galileo nebyl geniální jen proto, „že se mu smáli“.

Už jsem se zmínil o tom, jak je těžké vzdát se postojů, s nimiž člověk spojuje svou identitu. Ještě bych k tomu dodal, že zastánce nadpřirozených jevů (psychických, náboženských a jiných) před sebou má nepřeborné množství snadných odpovědí. Svět se stává místem, které lze vysvětlit prostřednictvím jakékoli kosmické síly, kterou si věřící vybral. Je-li člověk zastáncem paranormálních jevů, může všechny úžasné, tragické nebo velkolepé události vysvětlit různě: Boží pomstychtivostí, přílivem energie nebo štěstí. Vzpomínám si, že jsem sledoval zpravodajství krátce po přírodní katastrofě, kdy vlna cunami zničila rozsáhlé oblasti v Asii. Reportér hovořil s knězem, který pomáhal při záchranných pracích. Položil mu dobrou otázku a já jsem s napětím čekal na odpověď: „Neotřásla taková událost vaší vírou?“ Pokud si dobře vzpomínám, kněz odpověděl: „Právě naopak. Zrovna včera jsem mluvil s jedním mužem, který utrpěl těžká zranění a umíral v nemocnici. Krátce před smrtí přijal Ježíše jako Spasitele. Bůh tady vlastně dělá skutečné zázraky a je úžasné být u toho.“ *Cože?!*

Naštěstí jsem si jistý, že kněz tuto zvrácenou intelektuální zbabělost více než vynahradil svým úsilím při péči o nemocné a raněné. Mnohem působivější by ale bylo, kdyby připustil, že je krajně obtížné najít rozumné odpovědi na tyto otázky.

Kromě toho je pravda, že vědění a zkoumání nepotlačují zvědavost, ale rozvíjejí ji. Ať už je náš vkus jakýkoli, obecně dokážeme lépe ocenit hudbu, výtvarné umění nebo víno, pokud o nich alespoň něco málo víme. Rádi si něco přečteme o oblíbených zpěvácích nebo umělcích, protože máme dojem, že když víme o způsobu jejich uvažování a tvorby, dokážeme lépe ocenit jejich dílo. Znalost vědeckých zákonů a skutečností nikterak neoslabí náš upřímný úžas a podiv nad krásou tohoto světa. Právě naopak. Stejně tak lze tvrdit, že psychologické triky stojící v pozadí mnoha zdánlivě paranormálních událostí jsou skutečně *mnohem* zajímavější než nadpřirozené vysvětlení - právě proto, že jsou z tohoto světa a vypovídají mnohé o složitosti a tajemnosti lidských bytostí, které se na jedné straně nechají přesvědčit takovým klamem, a na druhé straně jsou ochotné jej spáchat. Čtete-li tuto knihu, nepochybně se zajímáte o schopnosti lidské mysli. Nic tak nesnižuje cenu těchto schopností jako domněnka, že máme paranormální vlastnosti. Laciné odpovědi jsou pro laciné myslitele.

Osobně nechápu, proč někdo potřebuje paranormální jevy nebo řekněme Boha, aby mu náš svět a náš život připadal zajímavější a tajemnější. Chápu ale, že takové přesvědčení přináší jednoduché odpovědi, jež mají svou přitažlivost. Je mi jasné, že tyto jednoduché odpovědi a prostý smysl jsou pro některé lidi neodolatelné - zvláště pak pro ty, kteří jimi byli zasaženi v nízkém věku. Znovu opakuji, že právě tato neodolatelnost a otázka, proč tomu tak je, je nepochybně mnohem uhrančivější než předstírané koncepce, jež se mohou zrodit v myslích věřících.

Přesto se mi ale líbí představa, že existují duchové a andělé. Přitahují mě velké příběhy o paranormálních jevech. Mám je v oblíbě hlavně proto, že si vychutnávám vzrušenou obrazotvornost, jakou vyvolávají. „Neznámo“ v nás probouzí určité rozechvění. Jsou to ale jenom příběhy. To, že lidé dosud mnohému nerozumějí, ještě neznamená, že tomu neporozumějí někdy v budoucnu. Nejdříve musíme pochopit a určit vnější hranice „normálního“ a „smyslového“, a teprve potom o něčem můžeme prohlásit, že je to „paranormální“ nebo „mimosmyslové“. Jestliže k něčemu automaticky přistupujeme jako k paranormálnímu, oklestujeme tím svou zvědavost a ochotu učit se. Používáním prostých nálepek a jednoduchých významů, jež uspokojí ty, kteří nechtějí přemýšlet, a urážejí ty, kteří přemýšlet chtějí, připravujeme sebe, svou mysl, svůj svět a svůj vesmír o

jejich nesmírnou složitost a různorodost.

Řečeno slovy Douglase Adamse (jehož cituje Richard Dawkins v úvodu své pozoruhodné knihy *The God Delusion*): „Krásu zahrady můžeme vnímat i bez toho, abychom věřili, že v jejích zákoutích žijí víly.“

ZÁVĚREČNÉ ÚVAHY

Budu k vám upřímný. Dělal jsem si starosti. Když jsem včera odpoledne usedl ke stolu, abych začal psát tuto knihu, a současně jsem sledoval celou první řadu seriálu *Ztraceni*, obával jsem se, že různé kapitoly knihy nebude držet pohromadě nic jiného než laciná vazba a neurčitý dojem, že souvisejí s nepostižitelnými zájmy vašeho oddaného a neobvykle vonícího autora. Obzvláště mě soužilo, že moje neskromné výpady proti pseudovědě nemusí jít zrovna dohromady s tématy jako je zlepšování paměti nebo mizení mince. Rád bych si myslel, že přes moji popletenost jsme společně proklopýtali džunglí nejasností a nedbali jsme na dunění a burácení rozpaků; pobili jsme polární medvědy nejistoty a smířili jsme se s tím, že nás nikdo nezachrání z tohoto ostrova rozrušení, na kterém jsme skončili po havárii našeho letadla plně naloženého rozmarně působivou stylistickou nepravidelností. Možná že když Charlie říká: „Zatraceně, nikdo nás nedostane z tohoto zatraceného ostrova,“ mluví o každém z nás.

Ale přesto jsme se nakonec nějak dostali k volně vymezenému tématu - k obdivu k tomu, jakými triky nás může šálit naše mysl. A snad jsme také našli několik vodítek k tomu, jak bychom mohli ovládnout spolehlivé principy, na nichž tyto triky spočívají, nebo jak bychom je mohli využít k dobrému. Teší mě, že jsme došli tak daleko, a jestli vám někteří lidé z vaší církve říkají, abyste tuto knihu nečetli, my ostatní jsme na vás ohromě pyšní, protože jste natolik dospělí, že jednáte podle svého.

Ale rád bych řekl ještě něco. Zním jednoho chlapíka, který umí velice dobře napodobovat hlasy. Poměrně zdařile napodobuje různé lidi a zvládne také různé zvukové efekty. Některé jsou docela překvapivé. Je nesmírně nadaný a jeho umění je velice působivé. Ohromně se mi líbí, když mě imituje, a mám z toho dětinské potěšení. A je to velice milý chlapík.

Přesto je ale těžké promluvit s ním normálně, protože si nemůže pomoci a neustále se snaží udělat dojem. Jeho obvyklý hlas jako by patřil Alanu Partridgeovi. Nedokáže nahrát vzkaz do záznamníku, aniž by předstíral, že je někdo jiný. Je jako magnetofonová páska se záznamem svých hlasových projevů. Nějakou chvíli je to velice zábavné, ale po čase to začne být protivné, stejně jako může být protivné předstírání úsměvu a neupřímné lichotky. Je to škoda, protože je to doopravdy sympatický a přitažlivý mládenec, nakažlivě temperamentní a odhodlaný. Ale protože se snaží neustále udělat dojem, začíná být nesnesitelný.

Vím, že i já jsem byl „ten chlápek, co pořád kouzlí“. Stejně jako mnoho iluzionistů jsem si velmi rychle zvykl dělat dojem na své vrstevníky, ztratil

jsem odstup a začal jsem být směšnou a současně smutnou postavou. Patrně jen díky tomu, že jsem začal profesionálně vystupovat na veřejnosti, pro mě tato role ztratila nádech dobrodružství a současně s tím mě opustila touha předvádět triky, když jsem ve společnosti jako soukromá osoba.

Jsou-li pro vás metody a techniky popsané v této knize nové, budete z nich nejspíš nadšení a budete se chtít před lidmi pochlubit s tím, co jste se naučili. Rozhodně to udělejte, protože bych považoval za svůj neúspěch, kdybych neponoukl vaši mysl k činnosti a nedal vám podněty, se kterými byste si mohli hrát. Ale pokud se rozhodnete, že některou z technik budete používat trvale a uděláte z ní součást své osobnosti, měli byste také pochopit sílu zdrženlivosti. Dopad toho, co není řečeno. Prosím vás, nebuďte dotěrní nebo nudní patroni. To bych si nikdy neodpustil.

Pokud se vydaří jakékoli představení, člověk na pódiu vycítí, jak jej publikum vnímá. Komikové by mohli vyprávět o výměně energie, která nastává mezi nimi a obecenstvem a která jim umožňuje přizpůsobovat vystoupení proměnlivé náladě diváků. Mám vlastní zkušenosti z každodenního vystupování v dlouhých (ba dokonce absurdně dlouhých) představeních jednoho muže před nesmírně různorodým obecenstvem. Začala mě bavit hra, při níž se snažím zaujmout každého jednotlivého diváka. Došel jsem k jednomu zdánlivě protismyslnému poznání, co dělat v případě, že obecenstvo ztrácí zájem. Stojíte-li na pódiu a reflektory vám vypalují sítnici, nemáte sebemenší šanci *vidět* lidi, pro které vystupujete. Nemáte jiné zrakové vodítko než několik prvních řad nadšených návštěvníků.

Protože nic nevidíte, můžete míru nadšení nebo spokojenosti diváků odhadovat jedině sluchem. Komika nejvíce zajímá smích; já při svém vystoupení očekávám smích, ticho, šeptání a lapání po dechu ve vypjatých okamžicích. Někdy i nepatrné rozptýlení způsobí, že žert vyjde naprázdno. Jindy kvůli akustice sálu diváky vůbec neslyším a po celou dobu představení mám nepříjemný dojem, že se vůbec nikdo nebaví. Zdaleka nejspolehlivějším ukazatelem zájmu publika je to, zda lidé kašlou. Kašláním je nepochybnou známkou, že člověk se přestává soustředit na vystoupení a začíná se tak trochu nudit. Někde jsem zaslechl, že dobré vystoupení na veřejnosti spočívá v „umění donutit diváky, aby přestali kašlat“. Ta myšlenka se mi docela líbí. Jak dlouho nechat doznít určitý okamžik, jakým směrem posunout projev - to vše je do značné míry určeno bronchiálními projevy tisícovky lidí. Brzy jsem přišel na jedno ponaučení, směřující proti všem přirozeným instinktům člověka, který stojí na pódiu a předvádí se publiku: jakmile začnou diváci ztrácet zájem a začnou

pokašlávat, *musíte se ztišit*. Možná byste chtěli začít mluvit hlasitěji, dělat rozmáchanější gesta a vynutit si tak jejich pozornost, ale základem je ztišit se. Pokud to uděláte, lidé se musí také ztišit a soustředit, aby vás slyšeli, a neuvědoměle začnou tušit, že se na pódiu děje něco zajímavého.

Umělá a zveličená forma společenské interakce v divadle nám může naznačit, jak se předvádět i ve skutečném životě. Už nějakou dobu se zabývám tím, jak zaujmout a upoutat pozornost lidí. Velká část mého já si přeje, aby si lidé podrželi určitou nedůvěru vůči tomu, co jim předvádím, a aby ji využívali i v jiných oblastech života, pokud s nimi někdo ošklivě manipuluje. Moje bavičské já, které si užívá dramatické a tajemné prvky vystoupení, potřebuje vyvážit skepsi v řadách publika vírou v mé dovednosti. Oba pocity by spolu měly v ideálním případě tak trochu soupeřit a vytvořit zajímavé napětí. V ideálním případě. Vím ale jistě, že pro mnoho lidí jsem jenom nesnesitelně a nepokrytě nafoukaný fracek. Ale nechejte mě, abych klamal alespoň sám sebe.

Když už mluvíme o pohrávání s přesvědčením v divadelním kontextu, vím ještě o jednom ponaučení, které souvisí s prvním: *méně je více*. Lidé vycházejí z informací, které jim dáte. Vyslechnou si vaše slova a posoudí je s mírou nedůvěry, která je jim vlastní. Někteří lidé bezvýhradně věří všemu, co jim kdo řekne, ale ti obvykle sedí doma a hledí na televizi nebo mají napilno s tím, aby poslali deset liber prvnímu člověku ze seznamu v řetězovém dopisu. Pokud vám záleží na tom, abyste lidem řekli nebo ukázali, jak jste zajímaví, vyvoláte tak akorát zpočátku zdvořilý zájem, který nakonec vystřídá znechucení. Jestliže lidem ponecháte něco, co mohou objevit sami, stanete se pro ně skutečným zdrojem okouzlení. Pokud se vám zdá, že ztratili zájem, zvolněte a nenaléhejte na ně.

Jestli to všechno vezmete za správný konec, stanete se vzácnou a zvláštní osobou. Stoupenci NLP, které znám, se honosí svými komunikačními schopnostmi. Je jistou ironií, že potřebují každému dát najevo, jak jsou zábavní, a snad právě proto patří mezi ty nejméně zábavné lidi, jaké znám. Dalším extrémem jsou křesťanští fanatikové, kteří na ulicích kážou slovo Páně. Neuvědomují si, že na jednu vnímavou duši, která snad vstřícně zareaguje na jejich dotěrné výkřiky, připadají stovky dalších, v nichž jen utvrdili přesvědčení, že všichni křesťané jsou padlí na hlavu. Lidé bývají často nemožní propagátoři své vlastní víry.

Doufám tedy, že tato kniha vyvolá určité nadšení pro hrstku podivných stránek naší mysli. Doufám, že najdete dobré využití pro pár věcí, které jsem vám ukázal, a že přitom nezapomenete, že důkaz je důležitější než jakákoli ideologie. A pokud už se rozhodnete mluvit o těchto věcech a

sdílet je, doufám, že to budete dělat obratně a chytře, že si budete uvědomovat sílu zdrženlivosti a oceníte kouzlo tajemství. A prosím vás, legrační hlasy přenechejte jiným.

KORESPONDENCE

V lednu roku 2002 jsem dostal e-mail od jistého muže, který velmi ostře protestoval proti jedné epizodě z mého televizního pořadu *Mind Control*, v níž jsem nějakému chlapíkovi pomohl vyhrát peníze na prohrávající los psích dostihů ve Walthamstow. Onen muž napsal dopis pro Channel 4 a poslal mi kopii. Nepostřehl skutečnost, že po vysílání jsme sázkové kanceláři nahradili škodu, a tvrdil: „Jestliže spáchal takový zločin v přítomnosti televizních kamer, co asi tak dělá, když u toho televize není? Používá svoje dovednosti k tomu, aby dostal do postele (možná bych měl spíše napsat znásilnil) ženy, aby rozbíjel vztahy?“ O kousek dál pokračuje: „Dovedete si představit, jak by to vypadalo, kdyby byli všichni jako pan Brown? Zločin, nepoctivost, podvádění, kam se jen člověk podívá! Svět je dost hrozné místo k životu i bez takových lidí... Možná byste panu Brownovi měli navrhnout, aby si vydělával na živobytí poctivě a podílel se na životě společnosti úctyhodným způsobem, jako to děláme my, slušní a zákonů dbalí občané. Ten člověk by se měl naučit dodržovat pravidla.“ Byl jsem natolik zmatený tím, co vůbec přiměje člověka psát takové dopisy, že jsem si to vzal k srdci (obávám se, že je to více, než co udělali lidé na Channel 4).

Typ neinformovaného teoretického moralizování, které slýcháme od trvale našťavaných lidí, jejichž zábavou je čtení bulvárních plátků, je jedním z odpudivých a děsivých aspektů naší společnosti. Jestli se s něčím takovým ještě jednou setkám, bez váhání napíšu strohý dopis do rubriky *Názory* a v první rozhlasové telefonické debatě, na kterou narazím, řeknu všechno, co si myslím. Přesto ale pravidelně dostávám dopisy od nejrůznějších lidí, kteří mají vyhraněné názory na to, co dělám. Tyto často dojemné dopisy a e-maily obsahují všelicos - od tragických proseb smrtelně nemocných lidí, kteří ve mně spatřují svou poslední naději, až k hluboce nenávisným výlevům.

Někde mezi tím jsou dopisy od cizích žen, které jsou upřímně přesvědčeny o tom, že spolu máme romantický vztah nebo že jsme dokonce manželé. Jiné dopisy vysvětlují mou roli v islámském náboženství, nesčetní lidé reagují na to, co považují za jasnovidné zprávy, které jim posílám, a v souladu s tím mi vyhrožují žalobami. (Tyto dopisy už nekončí v mé poštovní schránce ani v příchozí poště mého počítače. Jen málokterý pronikne přes kafkézní (nikdy nepoužívám slovo *kafkovskou*) vrstvu mého managementu.) Z dárků, které dostávám, naskakuje husí kůže a nechci se o nich na tomto místě zmiňovat ze strachu, že bych tím povzbudil jejich

odesílatele. Kdybych vám pošeptal, jaké věci dostávám, otrávil bych vám celý den.

Napadlo mě, že bych na závěr knihy mohl citovat několik e-mailů a dopisů, které jsem dostal, abyste si mohli udělat představu o tom, jaké reakce vzbuzuje moje práce. Vybral jsem dopisy, které mi připadají zajímavé, pronikavé nebo poutavé. Chci také poděkovat jejich autorům za to, že mi napsali. Zachoval jsem samozřejmě jejich anonymitu.

Derren Brown

Od: [REDACTED]
Komu: info@derrenbrown.co.uk
Odesláno: 28. října 2002 00:35
Předmět: dotaz

Omlouvám se za divnou otázku, ale staví Darren svojí práci jenom na psychologické sugesci? Ptám se proto, že by mě zajímalo, jestli si myslí, že jeho „experimenty“ dokazují existenci mimosvětské energie? Nemluvím teď o Bohu, ale o neviditelných buněčných vibracích.

[REDACTED]

Derren Brown

Od: [REDACTED]
Komu: [REDACTED]
Odesláno: 11. dubna 2002 00:58
Předmět: Derrenovi - s láskou a lítostí

Můžete zaměřit svoje schopnosti na něco jiného než na tvorbu bohatství?
Vaše schopnosti jsou mimořádné, ale nejsou výjimečné.
Někteří z nás mají přirozenou schopnost číst intuitivně myšlenky.

Když jsem jako dítě chodila londýnskými ulicemi, v duchu jsem viděla nebezpečná i bezpečná místa a překonávala jsem je díky svým vrozeným a mimořádným schopnostem.

Chápu vaše motivy: jako dítě jste byl vždycky ten slabší, říkal jste hovadiny, skrýval jste svoje skutečné pocity. Bylo snadné vás ovládnout a nejspíš vás ovládala vaše matka, byla Němka, v ortodoxním smyslu?

Považoval jste se za malého a někdy máte ten pocit i dnes, ale třpyt ve vašich dospělých očích prozrazuje vaše dnešní pocity.
Nejste žádný strážný.

Kdy se už konečně přestanete předvádět s těmi klasickými metodami manipulace a konečně odhalíte svoje skutečné já a dokážete, že jste „někdo“?

Blahopřeju k vašemu senzačnímu fixlování.

[REDACTED]
[REDACTED]

Derren Brown

Od: [REDACTED]
Komu: info@derrenbrown.co.uk
Odesláno: 3. prosince 2002 14:50

ahoj...

(promiň mou angličtinu, sem cizý student)
vyděl sem hodně programů o tobě na channel 4
a chci to skusit pro sebe...
přijedu do Londýna 22. prosinec z Bournemouth
můžeš říct, jestli nějaké vystoupení 22. nebo 23. protože odjedu 23. prosinec
chtěl bych od tebe (jestli můžeš) ukázat hodně věcí co umíš...
(jestli můžeš u sebe doma v neděli... sem hodně bojavý... a chci být u toho sám)
znovu promiň jestli sem napsal něco sprostě

děkuju

Připojte ke svému vzkazu fotografie pomocí MSN 8. První dva měsíce používání ZDARMA*. <http://join.msn.com/?page=features/featuredemail>

Potřebuju se DOSTAT DO LEPŠÍ SPOLEČNOSTI SE SVÝM KOUZELNICKÝM UMĚNÍM CHCI BÝT CELEBRITA A HVĚZDA A POTŘEBUJU AGENTA ABY MI V TOM POMOHL POTŘEBUJU SE DOSTAT NA TY ÚŽASNÝ VEČÍRKY CELEBRIT, KAM CHODÍ BOHATÝ A SLAVNÝ LIDI, TŘEBA NA VEČÍRKY ELTONA JOHNA NĚKDE MUSÍ BÝT NĚKDO KDO TY LIDI ZNÁ A MŮŽE MĚ TAM DOSTAT NEBO TAM MÁ KAMARÁDY NEBO MÁ KONTRAKTY NA KRÁLOVSKOU RODINU PROTOŽE JÁ SE CHCI DOSTAT DO AMERIKY A CHCI SE PROSLAVIT A CHCI SE SEZNÁMIT SE SAMEM ROBSONEM WALTONEM CHCI SE VÁLET A ŽÍT SI JAKO PRASE V ŽITĚ, TO DOOPRAVDY CHCI ZA MOŘEM NA MĚ ČEKÁ URČITĚ VÍC PŘÍLEŽITOSTÍ PROTOŽE JSEM KREATIVNÍ UMĚLEC MYSLÍM TO DOOPRAVDY VÁŽNĚ A NECHÁM SI PORADIT OD DŮLEŽITÝCH LIDÍ A TYHLE KONTAKTY JSOU PRO MĚ VELICE DŮLEŽITÝ PROTOŽE JSEM RÁD STŘEDEM POZORNOSTI CHCI OPRAVDOVOU ODPOVĚĎ A PROSÍM ŽÁDNÝ KECY.

Derren Brown

Od: [REDACTED]
Komu: info@derrenbrown.co.uk
Odesláno: 3. listopadu 2002 01:21
Předmět: Derrenova soukromá adresa - je to...

Moc se mi líbil pořad *Mind Control*.

Řekl jsem si, že nebudu zkoušet, jestli dokážu zjistit jeho soukromou adresu. Spoléhal jsem se na to, že Derren vypustil nějaké stopy nebo tak něco. Žádný tlak. Tohle mě napadlo:

14 Westgate Avenue, Londýn SW11
A potom 141 Westgate Avenue, Londýn SW11.

S pozdravem

[REDACTED]
[REDACTED]

Derren Brown

Od: [REDACTED]
Komu: info@derrenbrown.co.uk
Odesláno: 12. dubna 2003 17:29
Předmět: Globální symbolismus

Vážený pane / vážená paní,

byl bych vám velmi vděčný, kdybyste se mohl zeptat Derrena na globální projev hadí symboliky, která je rozšířená všude, když se na ni zaměříte.

Užasl jsem, když jsem tyto věci viděl na zdánlivě nevinných místech jako je třeba logo Britského Telecomu - noha a paže je evidentní hadí symbol.

Nemůžu si pomoci, ale mám pocit, že se tu děje něco zlověstného. Narážím také na spoustu jiných různých symbolů zapálených pochodní a tak dále.

Mohli byste se Derrena zeptat, co si o tom myslí, a poslat mi jeho úvahy?

Díky

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

talk21 Vaše bezplatná přenosná a soukromá adresa na webu na
<http://www.talk21.com>

XXXXXXXXXX

Od: [REDACTED]
Odesláno: 7. července 2004 12:03
Komu: [REDACTED]
Předmět: Buh

Derrene,
s potěšením konstatuji, že mi přestaly padat vlasy a přestal jsem tloustnout a konečně jsem vstoupil do proudu magie.
Jmenuji se xxxxxx a potřeboval bych tvou pomoc. Jsem přesvědčený, že ty a já před sebou máme hodně společné práce. Moje adresa je:

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

tel.: [REDACTED]

e-mail: [REDACTED]

Bydlím v komunitě, takže je velice pravděpodobné, že telefon zvedne někdo jiný. Doufám, že nás Bůh brzy svede dohromady. Těším se, že se mi ozveš.

[REDACTED]

Michaeli,
díky za tvůj e-mail. Požádal jsi mě, abych byl konkrétnější, takže ti řeknu kdo jsem. Jsem Boží Syn. Jsem Beránek a moje duše je Ježíš Kristus. Prosím, předej tuto informaci Derrenovi, bude pro něj určitě zajímavá. Netrpělivě očekávám tvou odpověď.

[REDACTED]

Derren Brown

Od: [redacted]
Komu: info@derrenbrown.co.uk
Odesláno: 30. března 2003 01:29
Předmět: kdyz se usmivate

Vážený pánové / vážené dámy.

Pane, v sobotu 29. března jsem sledoval váš pořad na programu Channel 4. Bylo osvobozující vidět někoho, kdo chápe energii lidské mysli. Líbilo se mi, jak jste využil duchovní energii k zasazení nehmotné, ale smrtící rány. Jsou chvíle, kdy bych rád dělal totéž některým lidem, ale zdá se, že vševědoucí mi v tom brání. Doufám, že se někdy setkáme. Je příjemné vidět člověka, kterému to svižně a bleskurychle myslí.

S úctou váš [redacted]

Pro ty, kteří chápou. Oživená hlína nebo kosmický prach s vědomím.

[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
Předmět: [redacted]

sobota 8. ledna 2005

Vážený pane Browne,
jste chytrý, ale současně jste idiot. Nemyslím si to z důvodů, které by vás možná napadly. Proč? Protože jste negativní depresivní člověk, který je natolik inteligentní, že takový být nemusí. Nevykazujete o nic více vědění než kterákoli z vašich zákeřně vybraných obětí. Děláte medvědí službu všem, sebe nevyjímaje, protože lidstvu nepřinášíte nic pozitivního. Zneužíváte základní potřeby lidí, potřebu být milován, potřebu neodlišovat se a nevypadat jako nejhorší dravec. Využijete lidi ke svému zisku a potom je odhodíte stranou. Děláte to pro svůj sobecký prospěch, a to je idiotské. Byla bych ráda, kdybyste se distancoval od své minulosti a dorostl v dospělého muže. Když to neuděláte, zůstanete v nevědomosti o své duševní zaostalosti. Hotový idiot.

S úctou
Molly Kapsářka

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

13. 6. 04

Milý Darrene,
omlouvám se. Myslel jsem, že jste přijel do Londýna, abyste se se mnou utkal. Přišel jsem na vaše představení první večer (7. 6. 04), abych vám ukázal, že jsem silnější a mocnější než vy. Když jsem si uvědomil, že jste do Londýna nepřišel proto, abyste se se mnou utkal, okamžitě jsem vám poslal svého džina, aby vám pomohl na jevišti. Jsem si jist, že jste poznal jeho přítomnost, když vkročil na jeviště.
Můžete si ho ponechat, určitě vám bude dobře sloužit.
Darrene, nejste mistr Jedi, jak o vás píšou v časopisu Empire. Ale přesto jste vynikající člověk.

Mistr léčitel NLP
džin Tamer, školitel
nejmocnější žák dr. Richarda Bandlera

[REDACTED]

PODĚKOVÁNÍ

Na vzniku této knihy se vědomě i nevědomky podíleli tito lidé:

Doug, můj vydavatel. Děkuji mu za jeho upřímnost, porozumění a celkovou genialitu. Čtenář by také měl vědět, že za jakékoli typografické chyby nebo stylistické nedokonalosti jsou přímo odpovědní lidé z Dougova týmu.

Vivien Garrettová, Emma Musgraveová a Claire Wardová z nakladatelství Transworld zaslouží moje poděkování za to, že snášely moje neustálé švindlování.

Coops, můj osobní asistent. Děkuji mu za jeho neustálou oddanost a příjemnost, když by mohl pracovat jako redaktor nebo divadelní režisér. Nikdo jiný nemá osobního asistenta, který jezdí na skateboardu. Jsou to zvláštní lidé.

Michael Vine, můj manažer. Děkuji mu za jeho lásku a za zbývajících 80 procent tohoto obchodu.

Greg Day, můj tiskový mluvčí. Patří mu moje díky za to, že se o mě stará, a za všechno (kromě toho, že mě dostal do GMTV po *Ruské ruletě*).

Lara Jordanová, moje kamarádka. Mám za to, že naše přátelství pomáhalo formovat mé názory na některé věci, o kterých se zmiňuji v této knize. Díky, žes mi pomohla, abych se v sobě lépe vyznal.

Nigel Walk, můj nejstarší kamarád (je mu 108 let). Skvělý, zvědavý křesťan a můj průvodce v dobách, kdy jsem byl věřící. Patří mu mé díky za to, že snášel moji svéhlavou cestu.

Obrovské díky zaslouží také:

Andy Nyman, můj vynikající kamarád a neocenitelný spolupracovník. Děkuji mu za to, že mě během let obdaroval tolika skvělými nápady a dovolil mi, abych si za ně přisvojil všechny zásluhy. Díky za všechno.

Andrew „nemusíme být přátelé“ O'Connor, můj kamarád a kolega

výkonný producent. Děkuji mu za jeho názory na divadlo a za to, že mě našel. Bez něj byste o mně nikdy neslyšeli a tato kniha by nikdy nikoho nezajímala. Děkuji mu za to, že neztratil důvěru v mé schopnosti. Nakonec jsem se naučil připravovat si svůj zatracený čaj sám.

A jako vždycky si moje díky za svůj vliv zaslouží také: máma a táta, Andrew Newman, Kevin Lygo, Anthony Owen, Stefan Stuckert, Debbie Youngová, Simon Mills, Jono Smith, Shooterovi, Katie Taylorová, Sharon Powersová, Adam Adler, Mephisto, Jonathan Goodwin, John Dalston, Jeremy Wooding, Dan MacDonald a Teller. A samozřejmě policie ve městě Jersey.

DOPORUČENÁ ČETBA A CITOVANÁ LITERATURA

KOUZLA

**Mark Wilson, *Complete Course in Magic*
(Running Press Book Publishers, 1991)**

Po přečtení této knihy jsem se pustil do opravdového kouzlení. Kniha je obsáhlá a zabývá se vším - od stolních triků s mincemi a kartami až k pódiovým iluzím, které můžete předvádět doma.

**Jean Hugard, *The Royal Road to Card Magic*
(New Dawn Press, 2004)**

Pokud chcete vstoupit na cestu profesionálního švindlování, začněte právě u této knihy. Budete ji ale muset hledat - seriózní knihy o magii v knihkupectví Waterstone nevedou. Přepetejte se u místního obchodníka s potřebami pro kouzelníky.

PAMĚŤ

**Harry Lorayne, *How to Develop a Super Power Memory*
(Frederick Fell, 1996)**

Klasická práce pochází ze 40. let 20. století - mám doma velmi půvabné první vydání - a od té doby vyšla ještě mnohokrát. Lorayne je velmi úspěšný kouzelník a odborník na paměť. Kniha se podrobněji zabývá některými zásadami, které jsem nastínil.

**Dominic O'Brien, *Learn to Remember*
(Chronicle Books, 2000)**

O'Brien je dnes patrně nejvýznačnějším světovým odborníkem na paměť a na toto téma napsal mnoho knih. Toto je poněkud lyrický úvod do tématu a patrně není tak užitečný jako jeho přímočařejší práce *How to Develop a Perfect Memory*, která je v současné době rozebraná.

**Kenneth L. Higbee, *Your Memory*
(Marlowe & Co., USA, 2001)**

Kniha přináší vyvážený přehled paměťových technik a pohled na povahu samotné paměti. Higbee se otevřeně a pragmaticky staví k určitým

oblastem zlepšování paměti, jež jiné knihy z oboru často přehlížejí. Velmi doporučuji.

**Frances Yates, *The Art of Memory*
(Pimlico, 1992)**

Nádherné dílo o dějinách paměťových technik a mnemotechniky. Nepřináší mnoho praktických rad, ale zato fascinující pohled na málo známé a esoterické téma.

**Jonathan D. Spence, *The Memory Palace of Matteo Ricci*
(Penguin Books Australia, 1994)**

Pokud jste představou paměťových paláců nadšení stejně jako já, doporučuji vám nejlepší knihu na dané téma. Ne že by bylo z čeho vybírat. Nejedná se o praktickou příručku typu „jak na to“, ale spíše o obsáhlé historické a akademické dílo. Nepochybně vás bude inspirovat k tomu, abyste se ponořili do spletitého systému, který vás nesmírně obohatí.

HYPNÓZA A SUGESCE

**Graham F. Wagstaff, *Hypnosis: Compliance and Belief*
(Saint Martin's Press, 1998)**

Wagstaff nabízí důležitý behavioristický přístup k chápání hypnózy. Přes zjevná omezení behavioristického náhledu se jedná o cenný a soudržný argument proti názoru, že hypnóza je něco magického.

**Jay Haley, *Jay Haley on Milton H. Erickson*
(Brunner Mazel Inc., 1993)**

Příjemné čtení o tomto zdánlivě výjimečném chlapíkovi a jeho metodách, ale doporučuji brát s rezervou.

**Michael Heap (ed.) *Hypnosis: Current Clinical, Experimental and Forensic Practices*
(Croom Helm, 1998)**

Rozhodně to není snadno stravitelná příručka, ale obsahuje několik dobrých skeptických úvah o NLP a Ericksonovi.

NEUROLINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ

Na úvod obecná poznámka: domnívám se, že první Bandlerovy a

Grinderovy knihy stojí za přečtení. Osobně bych se vyhnul většině pozdější literatury od jiných autorů. Vyhněte se také kurzům.

**Richard Bandler & John Grinder, *Frogs into Princes: Neuro-Linguistic Programming*
(Real People Press, 1979)**

Povinná četba pro každého, kdo se zajímá o NLP. Fascinující čtení a dobrá kniha o používání NLP při uskutečňování změn.

**Richard Bandler & John LaValle, *Persuasion Engineering*
(Meta Publications Inc., USA, 1996)**

Bandlerova příjemná kniha o prodejních metodách. Velice se mi líbila.

**Richard Bandler & John Grinder, *Trance-Formations*
(Real People Press, 1981)**

Kniha o práci s transem v rámci NLP. Zábavná četba, ale nedoporučuji ji číst jako první knihu z oboru. Je vhodná jen pro nadšence nebo rádoby léčitele.

**Richard Bandler, *Magic in Action*
(Meta Publications, 1992)**

Zápisy Bandlerových hovorů s různými klienty. Předběžná znalost metody může být ku prospěchu, ale při čtení brzy zjistíte, že Bandler je mnohem chytřejší a důvtipnější, než by se zdálo. Nesmírně zajímavá četba, z níž tryská Bandlerovo charisma.

**Richard Bandler & John Grinder, *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson*
(Meta Publications, USA, 1975)**

Práce, která stála na samém začátku. Je méně zábavná než jejich pozdější knihy a Bandler tvrdí, že upustil téměř od všeho, co je v ní napsáno, ale přesto ji lze považovat za zajímavý úvod k četbě Ericksona a za klasické dílo v oboru.

KOGNITIVNÍ ILUZE

**Massimo Piattelli-Palmarini, *Inevitable Illusions: How Mistakes of Reason Rule our Lives*
(John Wiley & Sons Inc., 1996)**

Velmi příjemná a srozumitelná práce o tom, jak nás naše mysl dokáže ošálit. Uvádí mnoho zdánlivě paradoxních příkladů týkajících se vrhání kostek, házení mincí, chorob a neotevřených krabic.

**Rüdiger Pohl, *Cognitive Illusions*
(Psychology Press, 2004)**

Pohl sestavil antologii akademických prací na dané téma. Výsledkem je vyčerpávající soubor, i když pochopitelně méně zábavný než kniha Piattelli-Palmariniho. Výborný spis o novém vědním odvětví.

SKEPTICISMUS A VĚDA

**Daniel E. Moerman, *Meaning, Medicine and the „Placebo Effect“*
(Cambridge University Press, 2002)**

Pojednání o placebo efektu se zabývá i takovými otázkami jako je barva a balení léků a význam, jenž připisujeme užívaným lékům.

**Dylan Evans, *Placebo: Mind Over Matter in Modern Medicine*
(HarperCollins, 2004)**

Tato kniha se mi líbila ze všech nejvíce. Je to skvělé čtení; pojednává o síle, možnostech a omezeních placebo efektu. Stojí za přečtení, jestliže se alespoň trochu zajímáte o kterékoli odvětví medicíny.

**Dick Taverne, *The March of Unreason: Science, Democracy and the New Fundamentalism*
(Oxford University Press, Oxford, 2005)**

Vynikající a důležitá práce, která si nebere servítky a opírá se do zelené lobby (po právu) za to, že nadřazuje ideologii nad důkazy. Taverne tvrdí, že vstřícný vztah mezi médii a nátlakovými skupinami znamená hrozbu pro vědecký pokrok a je silně nedemokratický. Hledá skutečné důkazy hovořící pro a proti tak neoblíbeným pojmům jako jsou geneticky upravené plodiny a znovu a znovu dokazuje, že naše obavy jsou vítězstvím mediálně zmanipulovaných citů nad skutečností a rozumem. Je to kniha, kterou budete chtít koupit svým ekofundamentalistickým přátelům. Pokud ji nebudou číst, knížka v tuhé vazbě je dost těžká, abyste je s ní mohli praštit po hlavě.

PSYCHOLOGICKÉ EXPERIMENTY

Stanley Milgram, *The Individual in a Social World: Essays and Experiments*

(Longman Higher Education, 1977)

Tato kniha obsahuje zprávu o slavném Milgramově experimentu „poslušnosti“. (Pro ty z vás, kteří jej dosud neznáte: je to experiment s domnělými elektrošoky, který jsem prováděl v pořadu *The Heist*.) Kromě tohoto mezníku sociální psychologie obsahuje Milgramovo dílo mnoho fascinujících myšlenek a dalších experimentů. Je to skvělé čtení psané srozumitelným stylem. Obsahuje dokonce i kapitolu o pořadu *Candid Camera* (Skrytá kamera).

Lauren Slaterová, *Opening Skinner's Box: Great Psychological Experiments of the Twentieth Century*

(Bloomsbury, 2004)

Chvíli mi trvalo, než se mi tato kniha začala líbit. Autorčin květnatý styl není tak docela v souladu s akademickou povahou jejího tématu. Zpočátku mi kniha připadala mnohomluvná, spekulativní a hloupá, ale po chvíli si mě získala. Zejména kapitola o závislostech je překvapivě působivá. Kniha se čte skoro jako pohled spisovatele beletrie na nejznámější psychologické experimenty minulého století a svým způsobem do nich „vnáší život“. Z tohoto úhlu pohledu je to docela strhující a příjemné čtení.

INTERPRETACE NEVĚDOMÉHO CHOVÁNÍ

Malcolm Gladwell, *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*
(Penguin, 2006)

česky: *Mžik: jak myslet bez přemýšlení* (Dokořán 2007)

Nikdy se nenabažím vyprávění o tom, jak se Gladwell po svém příjezdu do Londýna chtěl setkat právě se mnou (jak mi bylo řečeno). *Mžik* je velmi čtivá a zábavná kniha o vytváření přesných a okamžitých úsudků; vychází z rozmanitého okruhu témat. Podle mého osobního názoru jí škodí nedostatek skepse. Gladwell ochotně a bez omezení přijímá tvrzení svých informačních zdrojů. To je důvodem, proč mi kniha připadá poněkud nadnesená a méně kontroverzní, než jsem doufal. Oprávněnost mé námitky je podle mého mínění podpořena skutečností, že jsem byl jediným člověkem, s nímž se Gladwell chtěl v Londýně setkat.

**Aldert Vrij, *Detecting Lies and Deceit*
(John Wiley & Sons, Chichester, 2001)**

Úžasná práce o odhalování lži. Vrij je jedním ze skutečných odborníků a velkých experimentátorů ve svém oboru; ve své knize přináší spoustu podrobností a výzkumných výsledků. Kniha je určena pro profesionální odhalovače lži, ale i pro studenty a akademiky. Je jednou z relativně malého počtu seriózních prací na toto téma.

**Stan Walters, *The Truth about Lying: Everyday Techniques for Dealing with Deception*
(Sourcebooks, 2000)**

Bezprostředně srozumitelná kniha o rozeznávání lží bude nepochybně zajímat mnohé čtenáře. Tato oblast je však mnohem ošidnější a hůře pochopitelná, než se vám budou snažit namluvit mnohé populární knihy zabývající se tímto tématem.

**Peter Collett, *Book of Tells*
(Bantam Press, 2004)**

Obsáhlý a srozumitelný průvodce v oblasti řeči těla a neúmyslně prozrazených signálů. Zábavné čtení pro zaujaté začátečníky.

**Paul Ekman & Erika Rosenbergová, *What the Face Reveals*
(Oxford University Press, USA, 2005)**

Nesmírně obsáhlé pole pro výzkum. Ekman a Rosenbergová kodifikovali všechny možné pohyby obličejových svalů a umožnili tak lidem dostatečně obeznámeným s jejich systémem osvojit si zdánlivě nadlidskou schopnost rozeznávat drobné prchavé záchvěvy, nepatrnou mimiku a rozporuplné výrazy, které prozrazují naše skutečné emoce. Jedná se spíše o akademické dílo než o příručku typu „jak na to“, ale pro nadšence je to výborné čtení.

**Paul Ekman & Wallace V. Friesen, *Unmasking the Face*
(Malor Books, 2003)**

Tato kniha je srozumitelnějším úvodem do Ekmanova díla a zahrnuje mnoho cvičení, jež vám pomohou rozvíjet vnímavost při studiu lidí. Vynikající věc.

NÁBOŽENSTVÍ, SKEPTICISMUS A PARANORMÁLNÍ JEVY

**Richard Dawkins, *The God Delusion*
(Bantam Press, 2006)**

Tu a tam se mě lidé ptají, která je moje nejoblíbenější kniha. Až donedávna jsem na tuto poněkud ošemetnou otázku odpovídal, že *Boswell's London Diaries*. To už ovšem neplatí. Mého oblíbeného šviháka odsunul na druhé místo Dawkins (až na několik novinářů z listu *Times* tím patrně nikoho neokouzlím). Lituji jedině toho, že Dawkins nepřestává psát knihy a dělat televizní pořady, které bych chtěl psát a dělat já. Kniha *The God Delusion* je velmi významná obrana ateismu. Systematicky se zamýšlí nad všemi aspekty víry a „důkazy“ Boží existence. Tuto knihu doporučuji každému statečnému věřícímu (nikoli zbabělému, hluchému a slepému typu věřících) nadanému dostatečnou inteligencí k tomu, aby dokázal zpochybnit svou víru. Tato kniha může změnit život mnoha čtenářům, včetně těch, kteří krouží kolem agnosticizmu nebo provinilé vlašné víry. Pro ateisty jako jsem já je to návyková a úžasná četba, která přesvědčivě a vyčerpávajícím způsobem argumentuje proti omylům náboženské víry. V násilnické době, kdy bychom se měli spíše stydět za slepou víru, je to argumentace, která by se měla dostat do popředí bez omlouvání a uctivého našlapování po špičkách.

**Richard Dawkins, *A Devil's Chaplain*
(Weidenfeld & Nicolson, 2003)**

Těm, které bezprostředně nepřitahují Dawkinsovy dobře známé vědecké práce, doporučuji výbornou sbírku úvah na různá témata, z nichž číší radost ze života ve světě, který se nemusí uchýlovat k náboženské víře nebo k víře v paranormální jevy. Byla to první Dawkinsova kniha, kterou jsem četl, a okamžitě jsem se stal jeho nadšeným obdivovatelem. Jeho úvaha o hrůzných událostech 11. září byla odrazovým můstkem pro další myšlenky, které vedly k napsání knihy *The God Delusion* a ke vzniku imponujícího dvoudílného televizního pořadu *Root of all Evil*, který vysílala stanice Channel 4.

Bertrand Russell, *Sceptical Essays* (Routledge, 1992) a *Why I am not a Christian* (Routledge, 2004)

česky: *Proč nejsem křesťanem a jiné eseje* (Orbis 1961)

Klasická a působivá četba od mistra racionalismu. Povinná četba k danému tématu.

Burton L. Mack, *Who Wrote the New Testament?: The Making of the Christian Myth*

(HarperCollins, 1995)

Velmi čtivá a důkladná kniha o tom, jak byl sestaven Nový zákon. Začal jsem číst tuto knihu jako vlažný věřící, a když jsem ji dočetl, byla má víra v troskách. Jakmile si uvědomíte, že Bible nezachycuje historii a že biblický příběh o vzkříšení Krista nelze považovat za důkaz existence Boží, všechno se rozpadne na kusy. Vynikající věc.

Tim Callahan, *Secret Origins of the Bible*

(Millenium Press, USA, 2002)

Zajímavá a příjemná kniha zasazující Bibli do kontextu srovnávací mytologie. Výše citovaná Mackova kniha ale poskytne lepší přehled o nezbytné historii.

Randall Helms, *Gospel Fictions*

(Prometheus Books UK, 1990)

Stručnější průvodce po historických chybách Nového zákona.

Sam Harris, *The End of Faith: Religion, Terror and the Future of Reason*

(Free Press, 2006)

česky: *Teror v mysli boží: globální vzestup náboženského násilí*
(Centrum pro studium demokracie a kultury, 2007)

Vynikající kniha přináší argumenty o nebezpečí náboženské víry v dnešní době. Výborný doplněk k Dawkinsově knize *The God Delusion*. Harris je skvělý spisovatel a jeho kniha je přesvědčivá, ale domnívám se, že opomíjí mnohé důvody, proč se někteří mladí muslimové zapojují do teroristických aktivit.

Mark Juergensmeyer, *Terror in the Mind of God: The Global Rise of Religious Violence*

(University of California Press, 2003)

Pokud se vám líbí Harrisova kniha a chcete se dozvědět víc, toto je vhodná další četba vztahující se k danému tématu.

Daniel C. Dennett, *Breaking the Spell: Religion as a Natural Phenomenon*

(Allen Lane, 2006)

Vynikající zpochybnění náboženství, ale není tak svěží a návykové jako *The God Delusion*.

Michael Shermer, *How We Believe: Science, Skepticism and the Search for God* (Owl Books, New York 2003) a *Why People Believe Weird Things: Pseudoscience, Superstition and Other Confusions of Our Time*

(W. H. Freeman & Co., 1997)

Shermer píše výborně o podstatě víry a tyto dvě knihy stojí za přečtení.

Stuart A. Vyse: *Believing in Magic. The Psychology of Superstition* (Oxford University Press Inc., USA, 2000)

Dobrá alternativa ke knize *Why People Believe Weird Things*. Obě knihy pojednávají o základních otázkách.

John Diamond, *Snake Oil*

(Vintage 2001)

Autor psal knihu v době, kdy umíral na rakovinu. Působivý útok na svět alternativní medicíny, která se Diamondovi vnucovala v posledních měsících života. Je to také nesentimentální a hrdinská výpověď muže, jenž se odmítal vzdát své důstojnosti tváří v tvář odvětví, jemuž zoufalí lidé těžko odolávají.

Francis Wheen, *How Mumbo-Jumbo Conquered the World: A Short History of Modern Delusions*

(HarperPerennial, 2004)

Velmi příjemný pohled na vzestup pověřivosti a iracionality na společensko-politickém pozadí. Opravdu doporučuji.

David Marks, *The Psychology of the Psychic*

(Prometheus Books UK, 2000)

Příjemné čtení pojednávající o některých pikantních tématech kolem pseudovědy: proč lidé těmto věcem věří, a hodně také o Gellerovi.

Robert Todd Carroll, *The Skeptic's Dictionary: A Collection of Strange Beliefs, Amusing Deceptions and Dangerous Delusions* (John Wiley & Sons Inc., 2003) a James Randi, *An Encyclopedia of Claims, Frauds and Hoaxes of the Occult and Supernatural*

(St Martin's Press, 1997)

Příjemné základní příručky o všech typech pseudovědeckých nesmyslů.

Ian Rowland, *Full Facts Book of Cold Reading*

(2000)

Existuje několik knih o chladném čtení (metodě, kterou používají média a jasnovidci, aby vám řekli všechno o vás a vašich zemřelých příbuzných), ale Rowlandova je nejlepší. V současné době ji lze získat pouze na jeho internetových stránkách.

Anonym, *Confessions of a Medium*

(Micky Hades International, 1976)

Tuto knihu budete muset dlouho hledat. Při pátrání po „podvodných médiích“ možná najdete jiné podobné knihy. Mnohé staré knihy pojednávají o odhalování temných médií viktoriánské éry, ale tato kniha je návodnou příručkou pro soudobé podvodníky.

DALŠÍ CITOVANÉ PRÁCE

108 Erickson, Milton H., Rossi, Ernest L. (1980), „The Indirect forms of Suggestion“, in Rossi E. L. (ed.). *The Collected Papers of Milton H. Erickson on Hypnosis*, vol. 1, New York: Irvington, str. 452-477.

108 McCue, P. (1988), „Milton H. Erickson: a critical perspective“, in Heap M. (ed.), *Hypnosis: Current clinical, experimental and forensic practices*, Croom Helm, str. 257-267.

147 Cody, Steven G. (1983), *The stability and impact of the primary representational system in neurolinguistic programming: a critical examination*, University of Connecticut dissertation.

178 Lykken, D. T. (1988), „The Case against polygraph testing“, in Gale, A. (ed.), *The Polygraph Test: Lies, Truth and Science*, London: Sage, str. 111-126.

180 Ekman, Paul (1989), „Why lies fail and what behaviours betray a lie“, in Yuille, J. C. (ed.), *Credibility Assessment*, Dordrecht: Kluwer, str. 71-82.

180 Ekman, Paul (1992), *Telling lies: clues to deceit in the marketplace, politics and marriage*, New York: Guilford Press, str. 184-201.

180 Ekman, P., Friesen, W. V. (1969), „Nonverbal leakage and clues to deception“, *Psychiatry*, vol. 32, str. 88-105.

180 Ekman, R., Friesen, W. V. (1982), „Felt, false and miserable smiles“, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 39, č. 6, str. 1125-1134.

181 Frank, M. G., Ekman, P. (1997), „The Ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies“; *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 72, č. 6, str. 1429-1439.

187 Ekman, P., O'Sullivan, M. (1991), „Who can catch a liar?“, *American Psychologist*, vol. 46, str. 913-920.

188 dePaulo, B. M., Pfeifer, R. H. (1986), „On-the-job experience and skill at detecting deception“, *Journal of Applied Personal Psychology*, vol. 16, str. 249-267.

221 Skinner, Burrhus Frederic (1948), „'Superstition' in the Pigeon“, *Journal of Experimental Psychology*, vol. 38, str. 168-172.

222 Wagner, M. V., Morris, E. K. (1987), „'Superstitious' behaviour in children“, *The Psychological Record*, vol. 37, str. 471-488.

222 Koichi Ono (1987), „Superstitious behaviour in humans“, *Journal of Experimental Analysis of Behaviour*, vol. 47, str. 261-271.

231 Hyman, Ray (1999), „The Mischief-Making of Ideomotor Action“, *The Scientific Review of Alternative Medicine*, podzim-zima.

AUTOŘI FOTOGRAFIÍ

Helen Duncanová provádí zhmotnění „Peggy“, 6. ledna 1933: Mary Evans Picture Library / Harry Price Collection; Helen Duncanová vytváří ektoplasmu při zkoušce, kterou prováděl Harry Price: Mary Evans Picture Library / Harry Price Collection

Eusapia zvedá stolec, Miláno 1892: Mary Evans Picture Library; Ethel Post-Parrishová: Evans Picture Library

Názorná ukázka levitace stolku: foto James Cooper

Skupina lidí při práci se spiritistickou tabulkou: Fortean Picture Library; portréty Bertranda Russella a Richarda Dawkinse od Derrena Browna: laskavě poskytl Derren Brown; určování pohlaví nenarozeného dítěte pomocí kyvadla: © Janine Wiedel Photolibrary / Alamy; Derren Brown a Andy Nyman při udělování ceny Lawrence Oliviera v roce 2006: laskavě poskytl Andy Nyman

Ruská ruleta: © Rex Features; filmování pořadu *Messiah*: © Rex Features

REJSTŘÍK

- Acorah, Derek 239-243
Ad Herennium 73-74
Adams, Douglas 265
AIDS 233
akupunktura 229-230, 233
Akvinský, sv. Tomáš 73
Allen, Woody 63 *pozn.*
alternativní medicína 223-236
amnésie, posthypnotická 152-153
analgesie, hypnotická 117-118
analýza rukopisu 176
anglická fotbalová liga, finále 90-93
antidepresiva a placebo 235
aspirin 232
autismus 207-208
autohypnóza 106
autosugesce 49-50
- Banachek 53
Bandler, Richard 139-142, 147, 148, 157,167
barvy 122
Beard, dr. 53
Beecher, Henry, „The Powerful Placebo“ 234
Berglas, David 53
Bernheim, Hippolyte 105
Bertrand Joseph, *Calcul desprobabilités* 199
Bible 19, 24
Bishop, Washington Irving 53-54
Braid, James 105
Braille 13-14
Brown, J. Randall 53
Brunel, Isambard Kingdom 202
Bruno, Giordano 73
Burger, Eugene 41
bylinné léky 226
bystrost úsudku, test 188-189

Canasta, Chan 54
Carsonová, Rachel, *Mlčící jaro* 207
Cicero, *De oratore* 73
cílená vazba 149-151
Clifton, Bernie 239
Clinton, Bill 186
Complete Course in Magic 21
Custudio di Faria, abbé José 105

čarodějnictví 20
čísla 80-86
dlouhá 86
čtení myšlenek 174-176

Dawkins, Richard 23, 229, 230, 232
The God Delusion 25, 265
DDT 207
Derren Brown hraje ruskou ruletu v přímém přenosu 28
detaily
množství 190
neobvyklé 191
špatně pochopené 191
detektor lži 178
dezorientační metody 168-170
Diamond, John, *Snake Oil* 225, 229, 232, 233, 236
DiGaetani, John L., *Penetrating Wagners Ring* 62 pozn.
dítě, předpovídání pohlaví 50, 52
dokazování kruhem 212-213
Duchařské historky 243
Duchennův znak 180
duševní stav, jeho přisuzování 191
dvojitě slepé testy 227-230

echinacea 224
Ekman, Paul 180-181
Elliotson, John 105
emoční procesy 178-179
energie čchi 104, 224
epilepsie 105, 124, 127

Erickson, Milion H. 106-108, 130, 140
Esdaile, John 105
Evans, Dylan, *Placebo* 234-236

fantazie 131
fotbalové výsledky, učení z paměti 89-92
Forersův experiment 244
frenologie 104
Freud, Sigmund 105, 142
Friesen, Wallace V. 180

Geertz, Clifford 202
geneticky upravené plodiny 206
gesto naznačující potěškání 182
Gillam-Smith, Nick 21
grafologie 176
Gray, John 208
Greenpeace 206
Grinder, John 139, 140, 142, 147

halucinace 118-123
negativní 111-112, 121-122
Harris, Sam, *The End of Faith* 198, 210 *pozn.*
Harris, Thomas, *Hanibal* 72, 76, 77
The Heist 26, 114, 116, 147
historiky 107, 216-221
Hitchens, Christopher 210 *pozn.*
hlas
tón 130
výška 187-188
hlava a tvář, pozorování 180-181
hodnocení platnosti výroků 189-190
homeopatie 228-229, 233
horké čtení 254-255
hráčův omyl 196-197
Hume, David 207, 210
Hyman, Ray 231
hypnotické jevy, zdánlivě jedinečné 115-116
hypnóza 20-21, 101-139

jak ji provádět 124-127
nebezpečí 124-127
příprava subjektu 132
teorie „zvláštního stavu“ 109
hypnóza (jako odborný výraz) 105

Charcot, Jean-Martin 105
chemoterapie 225, 229
chiropraktikové 231-232
chirurgie, bezbolestná 113-114, 116, 117-118
chladné čtení 243-261, 262
chodidla, pohyby 184
Chomsky, Noam 142

ideomotorický pohyb / sugesce 47-52, 135-136
interakce, jejich popis 190

„já“, jeho užití 186
jasnovidci a média 22, 27, 104, 203, 218-219, 237, 239-265
počestní 260-265
jezuité 73
Ježíš Kristus, vzkříšení 24-25
jízda poslepu 53
jména, zapamatování 93-96
Jung, C. G. 142

kampaň proti zneužití hypnózy na jevišti 124
karty
míchání 38-39, 42-43, 45
pořadí v hromádce 86-90
tričky 37-40, 54
kinestetické reakce 146
kineziologie 230-231, 232
Klassová, Myleene 242-243
klíčová karta 37-40, 56
kódovací systém obličejových aktivit 181
kódy PIN 80, 82
kognitivní iluze 196
komparsisté 27, 253

komplikace, nečekané, ve vyprávění 191
komunikace
bezděčná 173-176
bezděčná, klíčové oblasti 180-192
metody 138
konfirmační zaujatost 210-213
kontrolní proces 179
kontrolní seznam věrohodnosti 191
kopanec na konec 40
Kreskin, Úžasný 55
krystaly 220, 221
křesťanství 19, 23-26, 209, 212-213, 237-238, 255, 270
kurzy hypnózy, internetové 138-139
kyvadlo 50-52

Laub, Denny 53
LBC, rozhlasová stanice 257
léčba fobií 155-159
levitace paže 134-136
Lewinská, Monica 186
Los Angeles Times 109
lži, jejich rozeznání 177-192

magie (jako odborný výraz) 110
Magie a manipulace mysli, televizní pořad 48, 243
magnetismus 104-105
McCue, O. 108
McKenna, Paul 113
Melchett, lord 206
mentalismus 27
Mesmer, Franz Anton 104-105
Messiah 82
metody nedorozumění 168-170
metody vytváření těsné vazby 149-151
Milgram, Stanley 114-115
Mind Control 40 pozn., 89, 261
Minds, časopis 53
mnemotechnika 66-70
modelování 140-141

moderátoři, televizní 173-174
Monty Hallův problém 199
most Clifton Suspension Bridge 202
motivace 164
motivační prvky 115-116
mozek, levá a pravá polovina 61
mrkání 184
multikulturalismus 202
myšlenkové pasti 195-202

náboženství 203, 209-210, 236, 237, 264
nadpřirozeno, víra v ně 209-223
náhody 213-216
Nancy, univerzita 105
napětí/uvolnění 132-133
napodobování 141-142, 267
návrh 130
náznaky lži 177-192
nestrukturované vyprávění 190
neviditelnost 111, 112, 120-121
new age, hnutí 19, 22, 52, 203, 220-221, 223, 227, 238
NLP (neurolingvistické programování) 62, 139-150, 152, 154, 167, 177, 255, 269
noční pomočování, léčba 106-107
nohy, překřížení nebo natažení 184
nosorožec, imaginární 118-120, 123
Nový zákon 24
Nyman, Andy 116, 165, 209

obrazné vyjadřování 185-186
The Observer 151
očitý svědek, hlášení 130
očkování, trojkombinace 207-208
odhady, konkrétní 259
odrážení 149-151
oko
infekce, simulovaná 101-103
kontakt, přerušení 177, 183
pohyby 145-147, 184, 188-189

zavření 129
Ono, Koiči 222
opakování, jeho důležitost 97-98
opravy, spontánní 191
osobní změna, nástroje 149-170
osvícenství 206, 208
ovládání bolesti 117-118

Pages from a Medium's Notebook (Stránky ze zápisníku média)

256-257, 260

paměť 59-98

eidetická 61

fotografická 61

nedostatek vzpomínek 33

umělá 76

paměťové paláce 72, 75-80

Parade, časopis, *Zeptejte se Marilyn* 199

paradox 199

paradox Bertrandovy krabice 199

paranormální jevy, víra v ně 22-23, 236-239, 265

Pasquale, Joe 239

pesticidy 207

Pharmaceuticals Society of Great Britain v. Boots Cash Chemists 60, 72

Piattelli-Palmarini, Massimo 197

placebo efekt 117, 224, 226, 230, 234-236

počestnost

jasnovidců a médií 260-265

při vystoupení 27-28, 258

ujištění o 186

pohyby rukou 181-184

pohyby těla, napodobování 149-150

pochybnosti o vlastní výpovědi 191-192

poslušnost 102 *pozn.*, 112-117, 123, 138

poslušnost, experiment 114-115

postmodernismus 202

pověřivé myšlení 206-213

pravdomluvnost, její známky 189-192

The Price is Right, televizní pořad 239

princip prevence 206

probuzení subjektu 136-137
proces složitosti obsahu 179
prodejní techniky 143-144, 123, 185
profily osobnosti 176
propojovací systém 64-71
prsty, bubnování 183-184
předpovídání pohlaví nenarozeného dítěte 50,52
představy, hra s nimi 152-154
předstírání ze strany subjektu 112-115, 123
viz také poslušnost
„přesmyk“, metoda 167
publikum, udržení jeho zájmu 268-269
puritáni 73

radost z podvádění 179
ramena, jejich pohyby 185
reiki 217-218, 223-224
relaxace
metody 110-111, 128-129, 131-132
nahrávky 109
Ricci, Matteo, *Pojednání o mnemotechnice* 73
Robbins, Anthony 140, 148, 168
Rowland, Ian, *The Full Facts of Cold-Reading* 255, 259
rozeznávání nepatrných pohybů 53-56
Ruská ruleta, televizní pořad 162
Russell, Bertrand 23, 204
rychločtení, kurz 61-63

řeč
její reprodukce 190-191
její zpomalení 187
řeč těla 178, 258
klíčové změny 179
rozpoznání klamu 177-192
stále prvky 176

Sampson, Wallace 231
Scarfe, Gerald 101
Séance, televizní pořad 26

sebedůvěra 168-170
sebeobrana 168-170
sebepodceňování 191
sestry Foxovy 47
Shakespeare, William, názvy jeho her 77-80
Simonides z Keu 73
Skinner, B. F. 221-223
slepota 13-14
slovní klíčky 258-260
směrování a vedení 128-129, 136, 137-138
smluvní právo 59-60
sofisté 148
spiritismus 27, 47-50, 250-253, 257
spiritistická tabulka 26, 46-50, 52, 54
Steadman, Ralph 101
Stokesová, Doris 254
stolní iluzionismus 40-41
strach z pavouků 155-157
sugesce
posthypnotická 131-132, 137-139
triky s ní 46-56
sugesce a práce s tělem 134-136
sugesce smyslových vjemů 131, 134
The Sun 242
svépomocné metody 168
synchronicita 214-215
systém míst 72-75, 97-98
záchytné body 80
systém pomocných slov 78-79, 80-90

škrábání na nose 176

Taverne, Dick 203, 206-207

Taylor, Martin 20

Teller 36

This Is Your Life, televizní pořad 54

tón hlasu 130

trans

jako pojem 131 *pozn.*

lehké fáze 132-133
prohloubení 133-134
znovuvytvoření 136
trik s kavkou 37
trik s mincí 33-37
tváře
čtení 180-181
zapamatování 93-94

ťukání do stolu 48, 52


ukazování 181-182
ukotvení 198
úsměvy, falešné 180-181

věda a relativismus 202-208
Vernon, Dai 45
vizualizace 67-68
vjemové systémy, primární 143-145
Vrij, Aldert, *Detecting Lies and Deceit* 190
vyhýbavé odpovědi 186
vykládání tarotových karet 27, 253
Vykoupení z věznice Shawshank 217
vymyšlené prostory 76-77
výrazy tváře 180-181
Vyse, Stuart, *Believing in Magic* 222
vysvětlení, stručná 186
výška hlasu 187-188
vzpomínky, specifické 260

Wagner, Gregory, Morris, Edward 222
Wagstaff, Graham, *Hypnosis: Compliance and Belief* 113, 116, 121,
123
Walters, Stan, *The Truth about Lying* 185
Wilde, Oscar 160
Williams, Robbie 243
Wonder, Tommy 36

základní čára (v řeči těla) 179-180, 187-188

zasazení do souvislostí 190
zelené hnutí 206
změny normálního chování 179-180
Ztraceni 267



**DERREN
BROWN**
MAGIE
A MANIPULACE MYSLI

Z anglického originálu *Tricks of the Mind*
vydaného roku 2006 nakladatelstvím Transworld Publishers v Londýně
přeložila Hana Loupová.

Převzatou obálku (Claire Ward/TW s použitou
fotografií autora od Robina Matthewse)
pro české vydání upravil a knihu graficky zpracoval Pavel Růt.

Odpovědná redaktorka Helena Stießová.

Technický redaktor Milan Dorazil.

Vydalo nakladatelství Argo,
Milíčova 13, 130 00 Praha 3,
argo@argo.cz, www.argo.cz,
roku 2007 jako svou 1047. publikaci.

Sazba Petr Teichmann.

Vytiskla tiskárna Těšínské papírny.

Vydání první.

ISBN 978-80-7203-942-5

Naše knihy distribuuje knižní velkoobchod KOSMAS

sklad: V zahradě 877, 252 62 Horoměřice

tel: 226 519 383, fax: 226 519 387

e-mail: odbyt@kosmas.cz

www.firma.kosmas.cz

Knihy je možno pohodlně zakoupit v internetovém knihkupectví

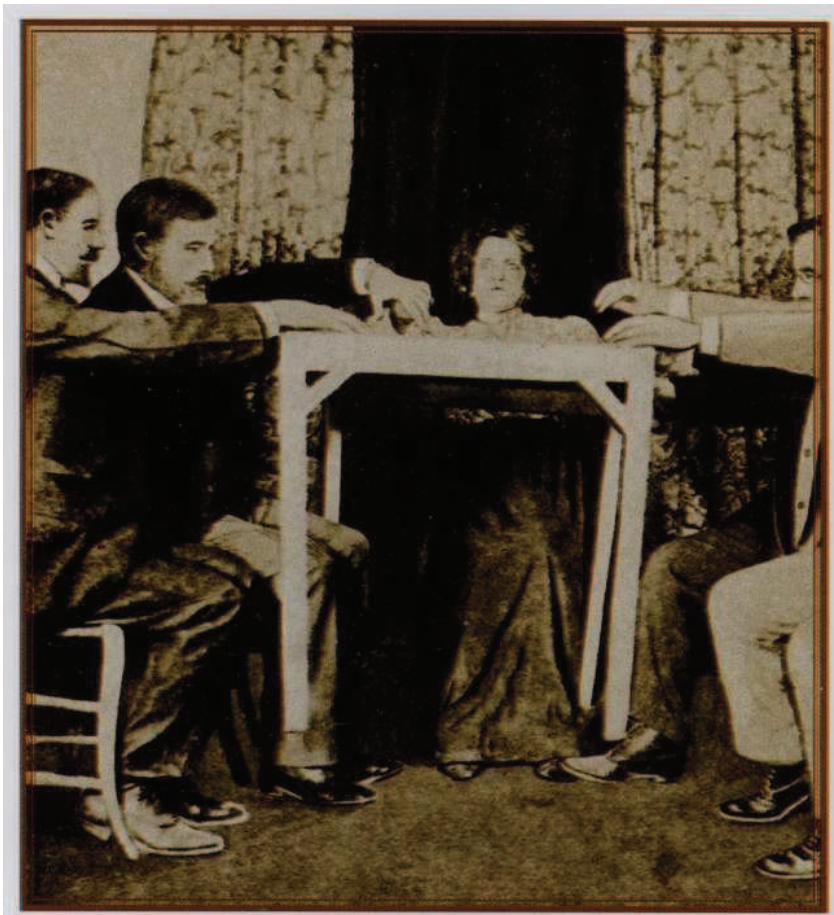
www.kosmas.cz

Fotografie zachycuje médium Helen Duncanovou, která během seance vytváří ekto-plasmatickou postavu. Duncanová byla později obviněna z podvodu a uvězněna. Díky tomu se stala hrdinkou pro novodobé spiritualisty, kteří jsou odhodláni očistit její jméno.



Další snímek média produkujícího ekto-plasmu. Přihlížející se Nadpřirozených výronů nesměli dotknout - snad z obavy, že by si mohli všimnout, že ekto-plasma výrazně připomíná mušelin nabarvený světélkujícím barvivem.



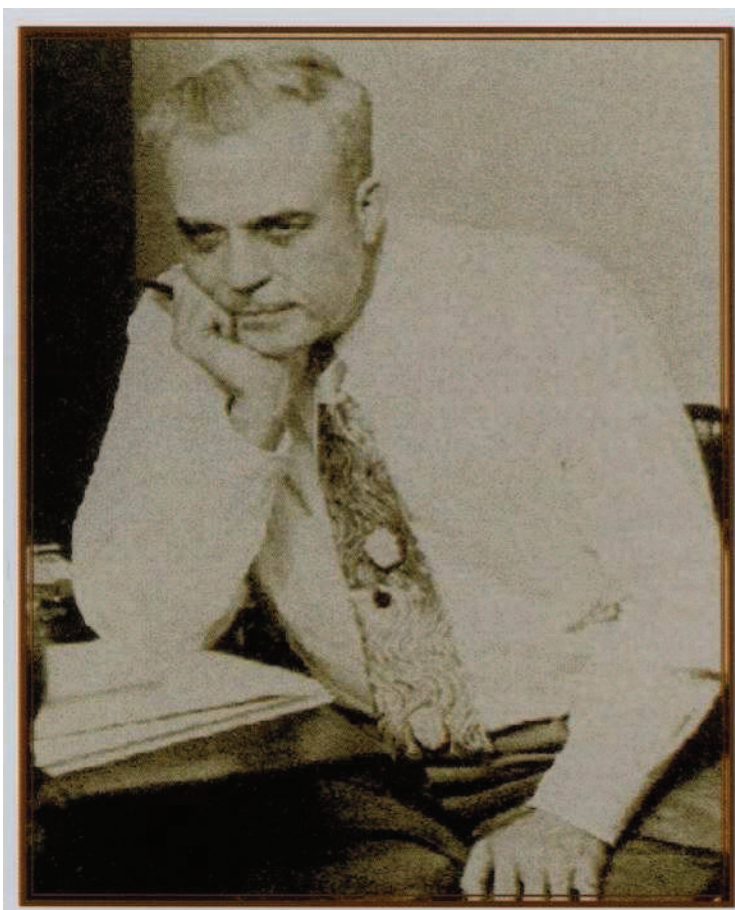


Klasická a rozkošná iluze vyvolaná během spiritistické seance. Médium a jeho společníci používali různých kouzelnických triků k zvednutí stolku.

Dole: Nádherně strašidelný snímek z roku 1953 zachycuje médium Ethel Post-Parishovou, která právě vyvolává svou indiánskou průvodkyni jménem „Stříbrná kráska“. Post-Parishová má na Floridě dodnes svůj kostel.



Milton H. Erickson,
zakladatel ericksonovské
hypnoterapie a guru mnoha
hypnoterapeutů. Jeho práce
se stala inspiračním
základem pro NLP, ale já se
domnívám, že se dnes
Erickson obrací v hrobě.



Sestry Foxovy (zleva
doprava): Margaret, Kate a
Leah. V roce 1848 stála
tehdy dvanáctiletá Kate a
patnáctiletá Margaret u
zrodu záhadného klepání ve
zdech jejich domu. Brzy
poté podnikly turné po USA
i v zahraničí a zahájily tak
duchařskou mánii, z níž se
později stalo spiritistické
hnutí. V době, kdy se
přiznaly k podvodu (třukání
ve zdech vyluzovaly
společným hlasitým
luskáním prsty), už bylo
příliš pozdě na to, aby bylo
možné zarazit nové
spiritistické náboženství.





Moderní levitace stolku. Autor ve svém domě předvádí badateli dr. Robertu Smithovi (který působí jako vědecký pracovník na University College v Londýně) zvedání stolku.



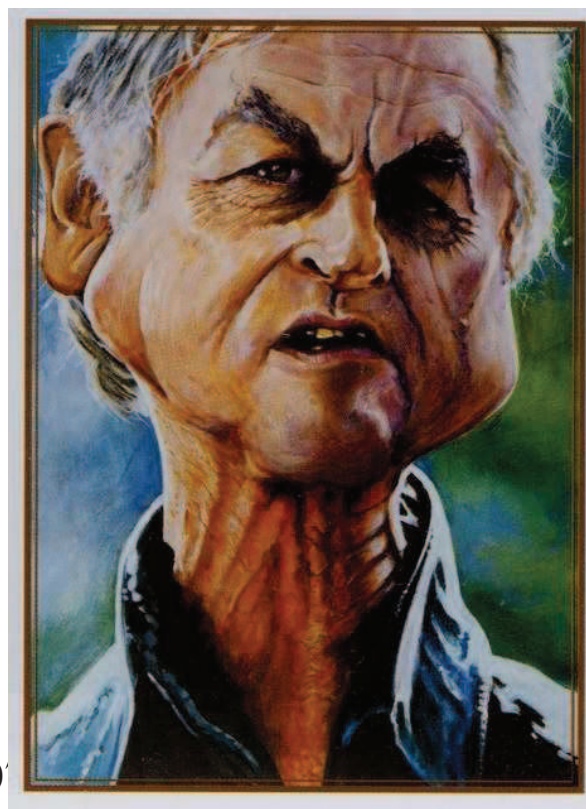
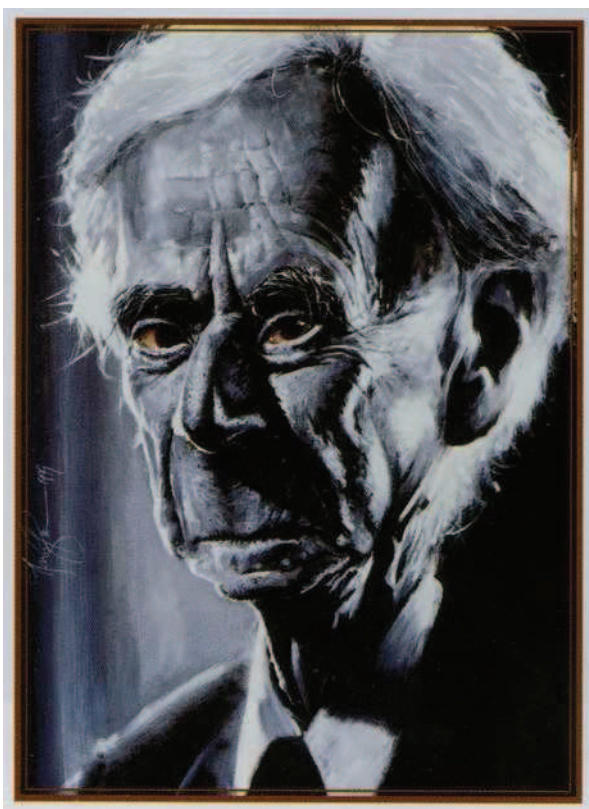
Po skončení ukázky seděl Smith chvíli beze slova a bez hnutí a potom řekl: „Do prdele. Nechápu, jak je to možné.“



Provizorní spiritistická tabulka: důvěrně známá a strašidelná ilustrace ideomotorického pohybu v praxi. Účastníci seance pohybují destičkou, aniž by si to uvědomovali.

Můj portrét Bertranda Russella, nejvýznačnějšího britského filosofa uplynulého století, který významně ovlivnil epistemologii a logiku. Russell byl morálně i politicky přímočarý a byl dvakrát vězněn. Četba jeho sbírky rázných a rouhačských esejů *Proč nejsem křesťanem* je zdrojem čirého potěšení.

Můj portrét Richarda Dawkinse, evolučního biologa a význačného představitele moderního ateismu. Po teroristických útocích z 11. září je nutné zabývat se náboženskou problematikou. Uvidíme, zda hlasitý křik Dawkinse a jemu podobných bude mít žádoucí účinek.

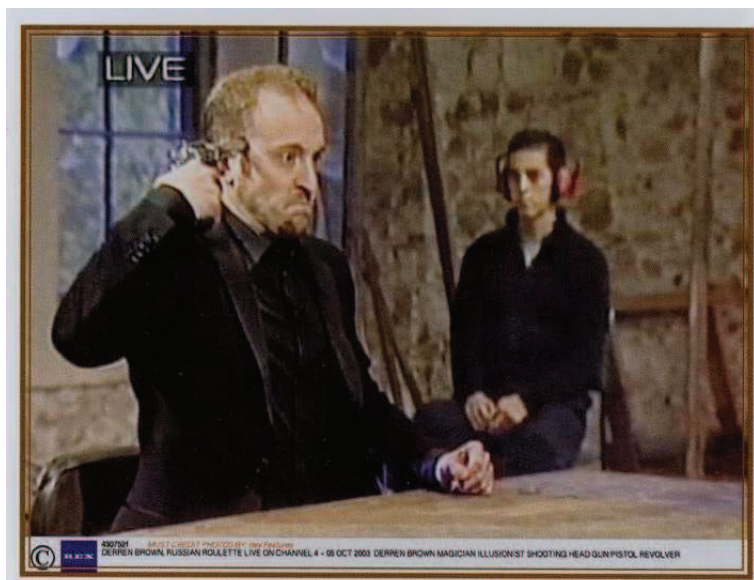




Žena „předpovídá“ pomocí kyvadla pohlaví nenarozeného dítěte. Všimněte si, jak podvádí: Může tvrdit, že kyvadlo svým pohybem předpovídá narození chlapce, ale nenápadně nechává svou šálu předpovídat opačný výsledek, aby pokryla obě možnosti.

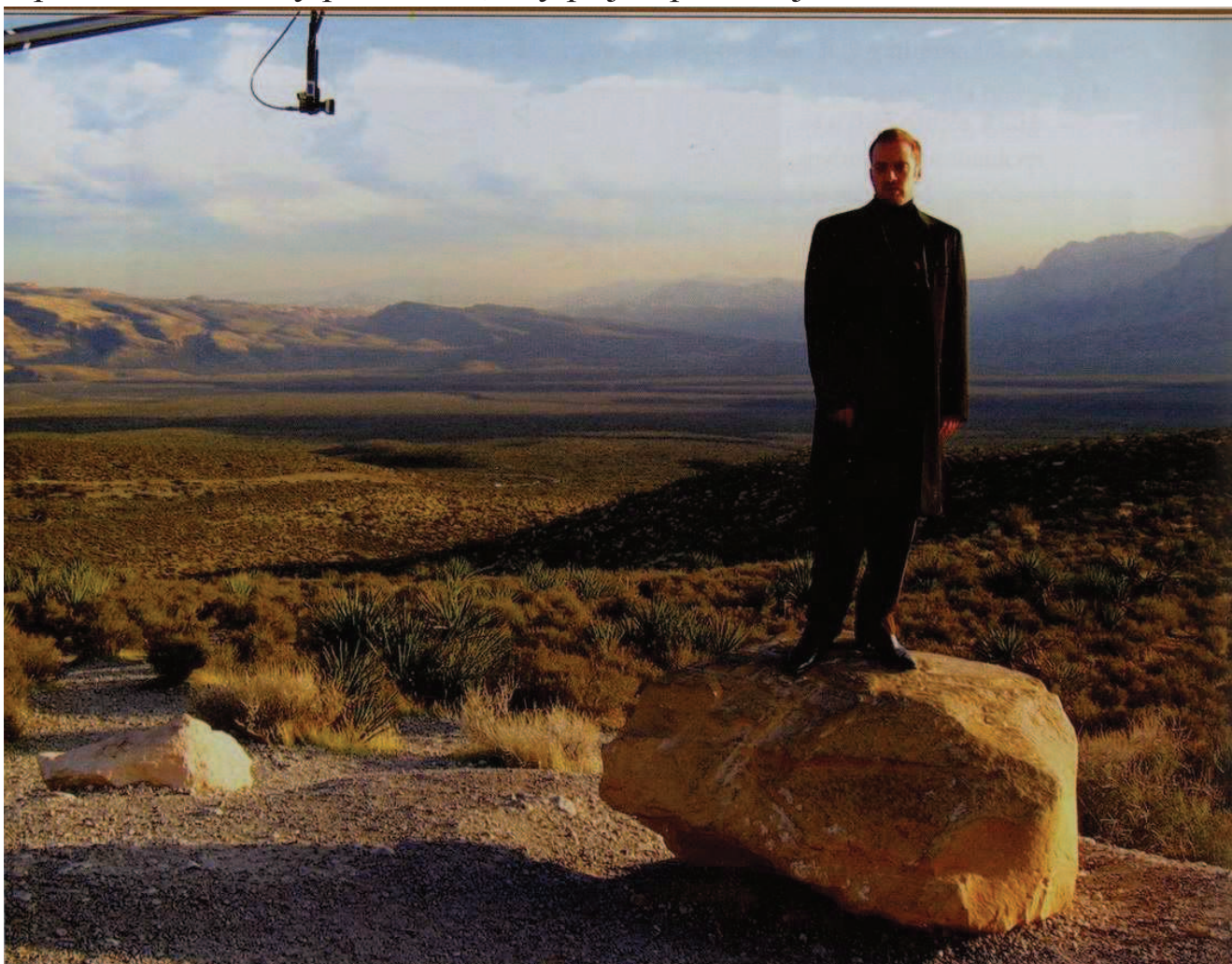
Autor těchto řádků se spoluautorem Andym Nymanem při předávání ceny Olivier Award za nejlepší zábavný program v roce 2006. Oceněným programem se stalo představení *Something Wicked This Way Comes* uváděné v londýnském Cambridge Theatre, které režíroval Andy Nyman. Cena Olivier je ta nejvýznamnější na světě.





Ruská ruleta (2003): Snažím se zajistit si místo ve vánočním televizním pořadu *Top TV Moments 2003*. V té době se v našem televizním vysílání rozšířily jako mor takzvané „reality show“ a já jsem chtěl zjistit, jak dalece lze jít vstříc voyeuristickým choutkám diváků.

Televizní program *Messiah* (2005): Obracení lidí na křesťanskou víru dotýkáním. Chtěl jsem zjistit, jak snadno lze vlivné lidi v systému paranormální víry přesvědčit, aby přijali podvod jako skutečnost.



Derren Brown

Magie a manipulace mysli

Z angličtiny přeložila Hana Loupová

Muž, který dovede zruinovat kasino, uhodnout váš PIN a přimět vás k dobrovolnému vydání kreditní karty, zpřístupňuje veřejnosti své objevy v zákoutích lidské mysli, a nadto nabízí jedinečnou mapku oněch zákoutí. Pojd'te se podívat, kde skutečně vznikají kouzla. Tahle kniha není trik.

Derren Brown svými televizními i živými vystoupeními okouznil a ohromil miliony diváků. Jeho nepochopitelné iluze a dechberoucí vystoupení - například Seance, Ruská ruleta nebo Loupež - posunuly hranice možného a vyvolaly bouřlivou polemiku. Nyní charismatický iluzionista poprvé odhaluje tajemství svého úspěchu, a předkládá je v knize, která je přesně taková, jako jeho kouzlení: zábavná, kontroverzní a vyzývavá.

Magie a manipulace mysli (Tricks of the Mind, 2006) vás seznámí se strukturou a psychologií kouzel. Derren vás naučí rozumět náznakům skrytým v lidském chování a naučí vás poznat lháře. Rozebírá otázky a odpovědi kolem hypnózy a ukazuje, jak na to. Nezištně se rozděluje o recepty na výrazné zlepšení paměti. Svůj pátravý zrak upírá také na oblast paranormálních jevů a vysvětluje, proč někteří z nás cítí potřebu těmto jevům věřit. Zkoumá moc sugesce a prozradí vám, jak se na jedno posezení zbavit všemožných fóbií.

Derren se narodil roku 1971 v Croydonu ve Velké Británii. Předčasně vyspělý a záhadný mladík rád maloval, pěstoval obsedantní zvyky a nešťastnou náhodou zapálil sousedův člun. Na univerzitě v Bristolu studoval práva a němčinu a Bristol si zamiloval. V té době začal předvádět svá kouzla v barech a restauracích a pořádal příležitostná hypnotizérská představení. Roku 1999 byl požádán, aby pro televizní stanici Channel 4 připravil pořad, jehož náplní by bylo čtení myšlenek. Tak vznikl program vysílaný pod názvem Derren Brown: Mind Control. Pořad zaznamenal okamžitý úspěch a přinesl Derrenovi příjemnou undergroundovou slávu, kterou považoval za „nedostatečnou“.

Později následovaly druhá a třetí série pořadu Mind Control a v říjnu roku 2003 vyvolal Derren mezinárodní rozruch tím, že si v živém televizním přenosu zahrál ruskou ruletu. Zajistil si tím nechvalnou proslulost na veřejnosti a velký byt v Londýně. Následovaly další televizní pořady, mezi jinými i Derren Brown: The Seance, který vzbudil nejvíce negativních ohlasů v dějinách televize. Čeští diváci se s Brownovými kousky mohli seznámit poprvé v roce 2006, kdy byla odvysílána série pořadů pod názvem „Magie a manipulace mysli“.

Kvůli své pracovní zátěži je Derren dvaapadesát týdnů v roce vyčerpaný a podrážděný. Stále žije v Londýně s velkou sbírkou vycpaných zvířat a fatalistickým papouškem. Všechny volné víkendy tráví malováním a rád dostává dárky.

„Jako nejdiskutovanější evropský čtenář myšlenek s bradkou ve stylu čínské dynastie Ming a jako bývalý mistr tance ča-ča vám nabízím podrobný pohled na metody a způsoby myšlení, díky nimž jsem se stal neslušně bohatým člověkem a současně tím nejlepším, co potkalo televizi od doby vynálezu krájeného chleba. Zlepšete svou paměť. Naučte se hypnotizovat. Čtete myšlenky. To všechno najdete v této knize.“

Ve své první knize zkoumá Derren Brown tajemné záhady kouzel, zpochybňuje víru v nadpřirozeno, akupunkturu i Boha, a vrhá světlo do nejtemnějších koutů lidského mozku. A kromě toho se s čtenáři podělí o tajemství svého řemesla. Fascinující a podnětná kniha může navždy změnit způsob vašeho myšlení!