**Тайна цыганского гадания. Чтение мыслей.**

Евгений Романов

**Цели «гадания»**

Ваша первая цель — показать клиенту, что вы всегда говорите ему правду, одну только правду, и ничего, кроме правды (о том, что вы говорите не всю правду, можете клиенту не сообщать).

Задав калибровочные вопросы, вы выясняете, как именно, в сопровождении каких телесных реакций, клиент соглашается с вами — или не соглашается. После этого вы говорите некую фразу, и если видите, что клиент с ней не согласен (телесные реакции, в отличие от слов клиента, выдадут вам такую информацию молниеносно), мгновенно меняете смысл фразы на противоположный. Таким образом, вызвав у клиента состояние подсознательного доверия в первые минуты гадания, вы укрепляете в процессе гадания это доверие (раппорт). Это — ваша вторая цель.

К тому времени, когда вы начнете говорить инструкции о будущем разрешении проблем клиента, раппорт будет достаточно силен, чтобы ваши инструкции стали «самооправдывающимся пророчеством» для клиента — своеобразной программой, которую он будет выполнять и которой подсознательно захочет соответствовать. Это — третья (и основная) ваша цель.

**Примерные вопросы для калибровки**

Эти предварительные вопросы — нечто вроде нейтральной светской беседы — позволяют понять, как клиент невербально (несловесно) отвечает вам «Да» и «Нет». Задавая вопросы и выслушивая ответы клиента, тщательно следите за его мимикой, жестикуляцией, движениями глазных яблок, дыханием, бессознательными движениями и т. п. Обычно бывает достаточно получить три ответа «Да» и «Нет», чтобы начать «читать мысли» партнера.

1). Вопросы о клиенте: Вас зовут (имя)? Вы родились в этом городе? У вас есть машина? У вас есть дача? Вы бывали за границей?

2). Вопросы о семье клиента: Вы женаты (замужем)? У вас есть дети? Это сын? Дочь? Вы живете вместе с родителями?

3). Вопросы о работе (учебе): Вы работаете? Учитесь? Вам нравится работа (учеба)? Вы работаете посменно? На работе есть дежурства?

4). Вопросы о вкусах и предпочтениях, хобби: Вы любите мороз? Жару? Дождь? Снег? Вам нравится загорать? Вы любите купаться? Вы употребляете наркотики? Вы любите напиваться до бесчувствия? Вы любите мультфильмы? Вы курите? Вы любите шампанское? Пиво? Водку? Коньяк? Вы прыгали с парашютом? А хотели бы? Вы плавали с аквалангом? А хотели бы? Вы катались на водных (горных) лыжах? А хотели бы? Вы умеете кататься на коньках? Вы любите сладкое? Вы любите цветы? Вы любите музыку? Вы играете на каком-либо музыкальном инструменте?

**Возможные изменения при калибровке**

ДА ———————————————————————————— НЕТ

расслаблены челюстные мышцы ———— напряжены челюстные мышцы

лицо розовеет ——————————————————— лицо бледнеет

голова идет слегка вперед —————————— голова идет слегка назад

слегка кивает головой вперед-назад — слегка качает головой вправо-влево

Меняется также мимика, жестикуляция, поза, выражение лица; по-другому может дрожать рука. Могут быть и другие изменения, заметить их в процессе гадания очень легко.

**Примерная схема процесса гадания**

Техника гадания. Вначале взять клиента за правую руку большим и указательным пальцами в области верхней трети предплечья. Затем задать любые вопросы для калибровки. Руку клиента периодически перемещать вверх-вниз для привлечения его внимания.

Если в процессе гадания вы заметили каталепсию руки (это часто бывает), можно сказать клиенту, что сейчас вы отпустите руку, и она останется неподвижной. Отпустив на несколько секунд руку и продемонстрировав, что рука действительно «застыла», можно углубить транс.

**Примерный текст гадания:**

Глядя на линии вашей руки, я отчетливо вижу по этим линиям, что в вашей жизни уже произошло одно довольно важное событие.

Оно было не очень давно. Хотя давно или нет — это относительно. Вам может казаться, что это было уже давно. (Калибруя невербальный ответ, вы выбрали свое дальнейшее поведение, в зависимости от того, соглашается ли невербально клиент с вашими словами или нет. Если «да» — все в порядке, вы угадали; если «нет» — сразу исправляете свое суждение на противоположное). Кажется, связано это событие было с женщиной. (Нет, я теперь вижу более отчетливо — с мужчиной, посмотрите сами на эту линию, она все говорит ясно, вы и сами легко можете это увидеть).

Он был старше вас. (Впрочем, нет — он был моложе).

Кажется, это был довольно близкий человек. (Впрочем, нет, это был довольно дальний знакомый. Хотя в то время, когда произошло событие, вы кажется, вообще были незнакомы). Он был выше вас. (Или почти такого же роста. Нет, он был ниже вас).

Его волосы были светлыми. (Нет, они были темными). Он вас знал довольно хорошо. (Но недостаточно хорошо, чтобы вы так считали). Событие, о котором я говорю, произошло, когда было тепло. (Но вам тогда было холодно). Было светло. (Но не потому, что был светлый день).

И именно тот человек, в то время, когда произошло это важное событие, очень хотел вам сказать одну очень важную вещь. Но он так и не сказал вам ее вслух. И я не знаю, знаете ли вы это уже или нет, но в то время как я говорю вам это, а вы глядите на свою руку и слышите мои слова, вы уже начинаете понимать, что знаете, что хотел сказать вам этот человек. И я должен вам сказать, что через некоторое время в вашей жизни произойдет еще более важное событие. (Раппорт установлен, и вы начинаете давать положительные внушения на будущее). И это событие коренным образом может изменить вашу последующую жизнь. И это изменение будет в лучшую сторону. Но при условии, что вы учтете слова того человека, который хотел вам сказать нечто важное при важном событии, которое уже было, но который так вам их вслух и не сказал, но вы уже поняли, что он хотел вам сказать. (Этой фразой вы стимулируете воображение клиента, давая ему возможность самому догадаться о том, что имеется в виду). И если вы примете эти слова к сведению, то очень важное событие, которое обязательно произойдет через некоторое время, коренным образом изменит вашу жизнь к лучшему. И это послужит тому, что то, о чем вы мечтаете, безусловно, исполнится, и та цель, которую вы перед собой поставили или же поставите, в ближайшее время будет достигнута. И при этом проблемы, которые могут быть у любого, будут разрешены с легкостью. И я не знаю, знаете ли вы уже теперь, что знаете о том, что будете знать, как легко разрешить эти проблемы. Потому что в тот момент, когда это будет необходимо, вы это сделаете сразу, как только вспомните необходимые вам слова. И жизнь ваша будет долгой и счастливой при условии, что вы будете избегать явных опасностей и держаться подальше от злобы и зависти, а стремиться к людям открытым и веселым. И любить все свои ошибки, потому что ошибки наши — это наш опыт, который мы можем использовать. А любить вам следует тех, кто вас любит. И любовью этой дорожить и ее беречь. И в самом ближайшем будущем произойдет событие, которое подтвердит то, что я вам говорю и вы убедитесь в том, что все, что слышали и поняли — верно и справедливо.