

АННА НОВИКОВА

Карты вам в руки

КАК СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
ТАРОЛОГОМ?



Анна Новикова

**Карты вам в руки. Как стать
профессиональным тарологом?**

«Издательские решения»

Новикова А.

Карты вам в руки. Как стать профессиональным тарологом? /
А. Новикова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906826-2

Эта книга не о том, как толковать карты, и не о том, как составить расклад под ситуацию Клиента. Эта книга о том, что представляет собой работа таролога, помимо ведения консультаций. Здесь вы почерпнете массу идей и советов о том, как настроиться на сеанс, как вести диалог с Клиентом, как продвигать свои услуги на различных площадках в режиме онлайн и оффлайн. Эта книга поможет скорректировать курс в вашей работе, чтобы из скромного «гадателя и толкователя карт» стать профессиональным тарологом.

ISBN 978-5-44-906826-2

© Новикова А.
© Издательские решения

Содержание

От автора	8
Для чего вы хотите стать тарологом?	9
Кто такая Анна Кассандра?	10
Детское увлечение	11
Подростковый интерес	12
Назревшая работа	13
А дальше-то что?	14
10 выводов за 10 лет работы	15
Раздел 1. Работа с картами	16
3 вида тарологов	17
1. Таролог-мистик	17
2. Таролог-реалист	17
3. Тот, кто еще не определился	17
Ведьмолология: тарологи – ведьмы или психологи?	19
Ведьма	19
Психологи	19
Тарологи	20
Как найти своего таролога?	21
Каким должен быть хороший таролог?	22
Честный	22
Ответственный	22
Опытный	22
Начитанный	23
В непрерывном развитии	24
С широким кругозором	24
Без осуждения	25
Терпеливым	25
Открытым	26
Светлым	27
Внешний вид тоже важен	27
10 заповедей таролога	29
Заповедь №1. Не ври	29
Заповедь №2. Не запугивай	29
Заповедь №3. Почитай Клиента своего, как самого себя	29
Заповедь №4. Не произноси ложного свидетельства	30
на конкурента своего	
Заповедь №5. Не пожелай Клиента конкурента своего	30
Заповедь №6. Не доставай карты понапрасну	30
Заповедь №7. Будь вежливым, но строгим	30
Заповедь №8. Признавай свои ошибки, но не унижайся	31
Заповедь №9. Будь проще и доступнее	31
Заповедь №10. Развивайся каждый день	31
Вместо послесловия	31
Как научиться гадать самостоятельно?	32
1. Внимательно изучить колоду	32
2. Всё вместе и постепенно	33

3. Регулярная практика	33
4. Записи	33
5. Терпение	34
6. Разные колоды	34
7. Подниматься над значением	34
8. Учитель	35
Как выбрать учителя-таролога?	35
Бонус	35
13 ошибок начинающего таролога	37
1. Слепая вера	37
2. Использовать 1000 и 1 расклад	37
3. Использовать 1000 и 1 значение	38
4. Толковать по одной карте	38
5. Приплетать личное отношение	39
6. Додумывать	39
7. Низкая самооценка	39
8. Неуверенность в толковании	40
9. Несоизмеримость сил	40
10. Бросать карты	41
11. Стремление доказать	41
12. Работа с нелюбимой колодой	42
13. Нежелание расширять кругозор	43
Без фильтра	45
Вера	45
Равновесие	45
Остранённость	46
Призыв	46
И всё?	47
5 лайфхаков	48
1. Узнать основу ситуации (предысторию)	48
2. Грамотно сформулировать вопросы	48
3. Прочитать карты применимо к ситуации	49
4. Сделать прогноз на ближайшее время	49
5. Дать рекомендации, совет Клиенту по поведению	50
Технические моменты	51
Можно ли гадать себе?	51
Сколько карт выкладывать?	51
Как выкладывать совет?	51
Как запомнить все значения карт?	52
Что делать в случае ошибочной интерпретации?	52
Когда нельзя гадать?	53
Как восстановить силы после сеанса?	54
1. Не переусердствуйте	54
2. Расставляйте приоритеты	54
3. Не принимайте в одно время больше одного Клиента	54
4. Между сеансами должно быть хотя бы 40 минут отдыха	55
5. Медитации или практики очищения	55
Мои техники для восстановления сил	56
Что общего между сексом и сеансом у таролога?	57

Первый раз	57
Ожидания и страхи	57
Доверие	57
Внезапно не прерывать!	58
Сеанс по телефону	58
Расслабление	58
Удовольствие	58
Послевкусие	59
Раздел 2. Работа с Клиентами	60
Виды Клиентов	61
Фома неверующий	61
Фома не совсем верующий	62
Не-знаю-что-хочу	62
Слишком-много-хочу	63
Придирчивый	64
Ждун	65
Чего хочет Клиент?	66
Чего хочет Клиент?	66
Пытайте своих Клиентов	66
Конец ознакомительного фрагмента.	68

Карты вам в руки Как стать профессиональным тарологом?

Анна Новикова

Дизайнер обложки Егор Баклыков

© Анна Новикова, 2018

© Егор Баклыков, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-6826-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Обычно предисловия начинаются со слов, о чём эта книга, и кому она будет полезна. Не буду изменять традициям.

В этой книге я поделюсь своим опытом работы, ошибками, сомнениями, провалами, обучением, уроками, взлётами, признанием и советами касательно работы тарологом. Вы узнаете, как настроиться на работу с картами, где найти Клиентов и как их раскрепостить, как продвигать свои таро-услуги, какие цены назначить и почему стоит периодически их поднимать, что нужно учитывать при работе в режиме онлайн и при личных приемах и многое-многое другое.

Я не буду вас учить как толковать карты, сколько их выкладывать и по каким позициям. Эта книга не о толковании. Эта книга об остальной работе таролога помимо трактовки карт. А если быть точнее – об основной работе. Выкладка и трактовка – это 20% всей работы, а что стоит за остальными 80%? Об этом вы и узнаете из настоящей книги.

Если уж совсем проще, вы узнаете, как стать профессиональным тарологом, специалистом эзотерики, к которому Клиенты обращаются снова и снова.

Книга имеет **четыре тематических раздела**. В первом вы прочтете всё о работе с картами. О том, какие существуют виды тарологов, какие качества необходимо в себе развивать для продуктивной работы с картами и Клиентами, как соблюдать этический кодекс таролога. И, конечно, всё это приправлено примерами из моей практики.

Второй раздел — это кладёшь рекомендаций, секретов и собственного опыта работе с Клиентами. Как работать – онлайн или лично? Бесплатно или за деньги? Где брать Клиентов? Как начинать сеанс? Как вести себя при ошибочных прогнозах? Ответы на эти вопросы вы прочтете здесь.

Ну а **третий раздел** получился самым обширным, и не зря. Ведь так много талантливых тарологов упускают из своей работы такую составляющую, как продвижение услуг. Живете вы в столице, в Сибири или вообще за Полярным кругом – везде необходимы навыки и знания для вывода таро-услуг на потребительский рынок. Так что здесь вы освоите необходимую базу знаний, десятки фишек и необычных способов оформления услуг. А так как прогресс не стоит на месте, вполне возможно, что часть из них уже будут нетоповыми. Но вы-то со своим кругозором сможете их применить грамотно.

Четвертый раздел посвящен деликатной теме ценообразования, отношения к деньгам и уважения к собственному труду. Здесь вы научитесь ценить свое время и силы, а также формировать подходящую стоимость на ваши услуги. Такую, чтобы оставаться востребованным тарологом и иметь достойный доход.

Часть глав адресовано тарологам, но другая часть – Клиентам, обывателям. Будь вы начинающий или опытный таролог, да и просто любопытствующий, такие тексты вам будут одинаково полезны. Вы будете знать, с какими мыслями, опасениями, фантазиями обращается Клиент. А главное – как с этим работать.

Я нисколько не претендую на первенство и авторитет. Понравилось – применяйте сведения из этой книги. Не понравилось – не применяйте. Если вы ее приобрели, значит хотите большего, чем просто картишки раскидывать и зарабатывать за это скромные N рублей.

Читайте, применяйте, спорьте со мной. А если есть вопросы или вы хотите поделиться своим опытом и историями из вашей работы тарологом, напишите мне ВКонтакте vk.com/anna_kassandra или на почту: anna.kassandra@yandex.ru.

Я обязательно вам отвечу и опубликую ваши истории в будущих книгах.

Для чего вы хотите стать тарологом? Вместо введения

Для чего вы хотите стать тарологом? Хороший вопрос и все же? Что вас мотивирует? Заработок, любопытство – вдруг получится, помощь людям, «Битва экстрасенсов»?

Причин может быть много. Ту, которую вы назовёте, будет вашей мотивацией, путеводной звездой.

Итак, вы хотите стать тарологом:

- Просто для себя. Немного заглядывать в будущее, разбирать актуальные ситуации и выбрасывать лишний мусор из головы.

- Вы хотите познать себя, других, человека в целом, космические законы – в общем, понять мироздание и жить в соответствии с его законами.

- Вы уже практикующий таролог, который стремится к новым знаниям, самопродвижению, а возможно находится в состоянии тупика – бросить гадания и отложить карты подальше или найти новый подход к ним.

- Вы хотите зарабатывать консультациями. Или вы уже зарабатываете, но хочется больше и лучше.

- А вдруг получится? Вы еще не уверены, зачем вам нужно быть тарологом, но есть любопытство.

- Вы хотите помогать людям. Не просто гадать, а полноценно разбирать ситуации, давать конкретные советы и стать необходимым советчиком вашим Клиентам.

- Вы посмотрелись телевизора, сериалов «Зачарованные», «Сверхъестественное», «Гримм», «Гадалка», знаменитое шоу про экстрасенсов и начитались дешёвых журналов а-ля «Магия денег», «Современная магия». Теперь вам приспичило и самой стать «зачарованной».

Какую бы причину вы ни выбрали, помните, что её всегда можно сменить. Тогда это уже называется не причина, а модное слово «мотивация». Я занимаюсь этим, потому что, для того, чтобы. И нет ничего зазорного в том, чтобы зарабатывать консультациями на таро – профессия таролога не вчера придумана.

Равно как и нет ничего плохого в том, что вы не стремитесь никому рассказать о своем умении владеть картами. Выбор только ваш.

Я буду предельно искренней и честной в этой книге – никаких приукрашиваний и запугиваний. Только реальные истории, опробованные методы и личные знания. Как ими пользоваться, уже вам решать. Помните только, что прочитать – не значит усвоить. Запомнить – не значит понять. Применить в жизни – только так можно понять, усвоить и запомнить информацию. И только после – передавать её другим в качестве советов и рекомендаций.

Вы готовы познать работу таролога изнутри? Тогда вооружитесь стикерами, карандашами, чтобы делать пометки и выделять наиболее важные детали и смелее переворачивайте страницу!

Кто такая Анна Кассандра?

Прежде, чем выдавать вам наставления и советы, предлагаю познакомиться. Так вы поймете, доверять мне или закрыть книгу и поискать что-нибудь более подходящее.

О себе можно писать сотни страниц, а можно застопориться уже на втором предложении. Чтобы этого не случилось и не растекаться мыслью по древу, выделю несколько этапов моего становления в качестве таролога:

- Детское увлечение;
- Подростковый интерес;
- Назревшая работа.

Детское увлечение

Из подзаголовка можно понять, что картами, а точнее эзотерикой, я увлеклась с детства. Сколько себя помню – все гороскопы, страницы из газет и отрывных календарей со всякими «лунными фазами», «вещими снами», «ритуалами», «святочными гаданиями», «значениями имен» пополняли и без того пухлую тетрадь (даже три), которая хранится у меня по сей день. Мне очень нравилось читать, а главное – запоминать весь этот ворох информации. Возможно в ней я пыталась найти что-то особенное о себе, возможно это даже наследственное (мама говорила, что ее мама знала тысячу и один заговор от любой хвори на свете. Вот только держала их в голове, а не на бумаге), а возможно это простая детская вера в чудеса – есть что-то еще помимо нашего мира. Еще миры, реальности, в которых так же кипит своя жизнь.

В общем, росла я девчонкой любознательной: смотрела сериал «Зачарованные», ждала святков, чтобы нагадать себе чего-то эдакого, а затем взяла в руки карты.

Ничего особенного в них не было – простые до безобразия, разберется даже полный профан. На каждой карте были привычные изображения игральных карт с несколькими подсказками. Например, если этот пиковый валет лежит рядом с червовой шестеркой, это означает то-то, а если лежит с перевернутым бубновым тузом – то-то. Оракул, одним словом.

Гадала на них на раз-два, затерла изображения до неузнаваемости, значения уже давно запомнила. О чем я тогда спрашивала карты и какие ответы получала, сейчас даже и не вспомню. Но мама с сестрой тогда отзывались, что все предсказания сбывались.

Как-то они заметили, что карты простые в действии, и начали сами их использовать. Но не тут-то было – карты стали врать. Вот вам и первое правило таролога – никому и никогда не давать свои карты.

После череды неудач, мама с сестрой оставили карты в покое, но только не я.

Подростковый интерес

Не даст Бог соврать, кажется, это был 2003 год. Я тогда училась то ли в 7-ом, то ли в 8-ом классе. Маме по почте пришел очередной книжный каталог издательства «Эксмо». Перелистывая его в сто пятый раз (интернета не было, книги дома перечитаны – оставалось листать каталоги), я снова и снова останавливала свой взгляд на колоде карт таро. Сомнения, конечно, были. Это ведь не просто картишки или на худой конец оракул. Это ТАРО. Но всё же выпросила у мамы эту колоду.

Помню, с каким трепетом я открывала посылку, распечатывала большую коробку с картами и руководством к ним, как впервые взяла их в руки... А хотя нет, не помню.

В сознании осталось только воспоминание, как я сижу на кухне за столом, аккуратно застеленным вафельным полотенцем, и делаю первые расклады для себя и о себе. По сей день не могу понять мифа, почему гадать себе нельзя. А на ком еще тренироваться, как не на себе?

Какие вопросы задавала и как интерпретировала карты, я тоже не помню. Но в душе остался восторг – теперь у меня есть таро! Я настоящая гадалка!

Я очень рада, что первая моя колода оказалась именно Ошо Дзен таро. Никаких заморочек с мастями и арканами, никаких пугающих карт, никакой путаницы со значениями. Всё предельно ясно, просто и очень красиво. Карты имеют великолепную прорисовку и слово-подсказку. Так что нырять в книгу-руководство мне почти и не пришлось. Гадала и всё тут.

Раскладами не пользовалась. Попрактиковала их первое время – те, что в руководстве были – дальше работала только с вопросами. Мне даже в голову не пришло, что на каждый вопрос или тему нужны какие-то свои расклады. По-моему, всё очевидно: есть вопрос – выкладывай карты и получи ответ.

И, конечно, я и подумать не могла, что гаданию на картах можно у кого-то поучиться! Мне 14—15 лет, я живу в маленьком городе Кемеровской области, учусь в школе как «типичный ботаник», дома читаю книги, смотрю телек, гулять не хожу. Откуда мне было знать, что существуют другие люди, которые тоже владеют искусством гадания на картах таро?

Поэтому я не вижу ничего удивительного и тем более невозможного в том, что можно стать тарологом-самоучкой. Это ведь эзотерика, ее руками не пощупаешь. Ее можно только чувствовать и понимать.

Что я действительно не могу понять – как можно самостоятельно научиться петь или играть на инструменте? Нужен слушатель со стороны, который скажет: «Ты лажаешь». И тем не менее музыкантов-самоучек пруд пруди. Так чем тарологи хуже?

Назревшая работа

Будучи студенткой второго курса, я стала гадать девчонкам в общежитии. Денег за это брать почему-то было стыдно, так что скромно просила 50 рублей за весь сеанс. Отзывы уже тогда были восторженными. Хорошо помню случай, как девушка старше меня на год пришла в мою комнату с вопросом: «Мне тут сказали, ты гадаешь?».

Какое предсказание я ей выдала, тоже не помню, но это точно касалось ее отношений с парнем. Так эта девушка уже минут через десять встала с моей койки в слезах с фразой: «Анька, ты – пи..ц». Оказалось, это был комплимент. Я нагадала точную точность, правдивую правду, которая кольнула студентку и вызвала такую реакцию.

Позже, кстати, этой же девушке я нагадала «какое-то важное событие в любви, очень значимое, большое, объединяющее вас с любимым» – на картах выпал Туз жезлов. Это почему-то я запомнила. Тогда я практиковалась на таро да Винчи.

На карте изображен младенец как символ начала нового этапа в жизни.

Через какое-то время девушка в слезах пришла к моей соседке по комнате (я на выходные уехала домой) и хотела передать слова благодарности за мое гадание, но вместо этого просто разревелась: «Он меня замуж позвал!».

К слову, еще позже она еще у меня гороскоп для своего мужа заказывала. В нем я обозначила, что мужчине в жизни очень много придется иметь дело с огнем. Так вот – он работает пожарником!

Так постепенно я пришла к выводу – пора на этом зарабатывать, ну хоть чуточку.

Быстро создала группу ВКонтакте и стала ждать.

Но Клиенты тысячей не повалили, а я переехала из общежития на квартиру и вышла на дипломирование. И только спустя несколько месяцев после диплома (2012 год) я начала работать с Клиентами. Не просто чуть-чуть гадать себе и паре подружек, а устраивать сеансы со слезами, восторгами и чаем с плюшками.

Спасибо «Халяве в Томске», собственной мудрости и, конечно, всей Вселенной за эти первые шаги на поприще таролога. Клиенты шли чередой. Лучше всего работало «сарафанное радио» и вышеупомянутая «Халява в Томске». Я хоть начала брать за сеанс 500 рублей.

Был очень короткий период, когда я пыталась ставить цену за каждую рассмотренную тему, но быстро это отбросила – мне нравилось говорить с Клиентами, объяснять, открывать глаза на их жизнь. А для этого я могла на картах рассмотреть сотни вопросов и десятки тем. Так что «безлимитный тариф» меня (и Клиентов) больше устраивал.

В 2014 году пришла идея обучать желающих этому мастерству. Расписала весь курс, разделив его на четыре занятия, запостила несколько объявлений и стала ждать. Первая ученица появилась не сразу – может через пару-тройку недель. Я училась вместе с ней: она – гадать, я – обучать.

А потом понеслась! С каждым новым учеником/ученицей, каждым мастер-классом я добавляла что-то новое, убирала ненужное, оттачивала умения как могла и очень много читала. Нет, не о таро, а классику эзотерики – Рерихов, Абрамова, Блаватскую и т. д.

А дальше-то что?

В данный момент я в декрете. Ребенок занимает всё моё время. Эти строки я писала с телефона в Google docs, пока доча сопела у меня на груди.

Я очень соскучилась по личным приемам, мастер-классам, тренингам, видеотрансляциям и просто по живому общению. Но всё, что я сейчас могу: проводить консультации в режиме онлайн, вести паблик и читать, читать, читать. А еще немного писать для вас.

У меня есть грандиозная мечта превратить свою работу в настоящее дело всей жизни с официальным оформлением, названием и выходом на международным (а как же!) уровень. Примерное представление у меня есть, осталось только еще до фигища всего узнать, прочитав, освоить, а потом и реализовать, но... только, когда доча подрастет.

Вообще рассказывать о своей деятельности – крайне увлекательно. Смотришь на свое детище со стороны, объективно оцениваешь опыт и трезво заглядываешь в будущее. Вот, к чему я пришла за эти более чем 10 лет работы с картами и людьми.

10 выводов за 10 лет работы

1. Научиться можно всему и самому, надо только делать.
 2. Кто бы что ни говорил, а слушать нужно себя.
 3. Обыватели ничего не смыслят в эзотерике, но с пеной у рта доказывают обратное.
 4. Нужно каждую минуту работать над собой.
 5. Лучший пример – собственный пример.
 6. Все спрашивают одно и то же, у всех одни и те же проблемы – обстоятельства только разные.
 7. Сотни говорят: «Работать над собой трудно», единицы спрашивают: «Как это правильно делать?».
 8. Всегда есть чему поучиться в том деле, где ты уже знаешь всё.
 9. Нельзя зазнаваться – Вселенная сразу щелкает по носу. Но и недооценивать себя тоже нельзя – пропадет всякое уважение к тебе.
 10. Надо любить свое дело и тех, ради кого ты им занимаешься. Клиенты рассказывают потрясающе-ошеломительные истории и дарят колоссальный опыт, а ты им за это – пинок для осознанности, «леща» для веры в себя и чай с плюшками для радости.
- Это не конец, а только начало. Спасибо, что верите, доверяете, спрашиваете и читаете!! Люблю Вселенную и каждого из вас.
- P.S. А почему Анна Кассандра? Да звучит красиво и всё тут. Никогда не придумывала специального рабочего псевдонима. «Кассандра» как-то сама приклеилась.

Раздел 1. Работа с картами

Этот раздел не о том, сколько карт выкладывать и как их толковать. А о том, как настроиться на работу с ними, как соблюдать этику таролога, как восстанавливать силы. И обо всем том, что входит в вашу работу, даже если вы делаете первые шаги на поприще таролога.

Умение толковать карты – это мизер всей вашей работы. Необходимо иметь представление о законах мироздания. О том, откуда вам поступает информация, которую вы считываете с карт. Об особенностях, отличиях и сходствах работы тарологов и психологов. Без психологии в нашей работе никак.

И, конечно, вам необходимо определиться, каким тарологом вы намерены стать – супермегапрофи «звездой» или скромным тарологом. А может всего по чуть-чуть?

3 вида тарологов

Возможно благодаря своей наблюдательности вы выявите куда больше видов.

Обязательно поделитесь своими размышлениями со мной по адресу: anna.kassandra@yandex.ru и vk.com/anna_kassandra.

А пока представляю вам 3 вида тарологов. Подумайте, к какому из них себя причисляете вы?

1. Таролог-мистик

Этот таролог не столько продвигает таро-услуги, сколько магическую подоплеку таковых. Всюду у него духи таро, выход в астрал или вход в транс, особые ритуалы, медитации и техники на картах таро. Но самой работы с картами, ответов на насущные вопросы, взаимодействие с Клиентами тут не разглядеть.

Весь паблик или профиль такого таролога пестрит заумными текстами, магической атрибутикой, готичными картинками ведьм с длиннющими ногтями, заговорами или заклинаниями, которые помогут изменить ход любого предсказания.

А если их не использовать, то обязательно всё пойдет наперекосяк. Если не вызвать дух таро, то информация по картам не пойдет. Если негативные карты не закрыть позитивными, то всё станет только хуже. Если, если, если... продолжите сами.

2. Таролог-реалист

Такой таролог обычно твердо стоит на земле, имеет (относительно) широкий кругозор и ясный язык изложения. Вместо черной магии, страшилок и астральных сущностей, он использует карты по назначению. Грамотно формулирует вопрос, дает детальный ответ. Толково объясняет суть своих услуг, рассказывает своим читателям любопытные факты из мира таро и эзотерики в целом.

Пусть его паблик будет полон текстов о психологии отношений, рекомендациями на день и новомодными мантрами, обещающими богатство и процветание. Но несмотря на это разнообразие тем, свою работу с картами он приближает к действительности. Вместо зауми и витиеватостей – конкретные примеры, рекомендации, ясные прогнозы. И, конечно, никаких запугиваний в стиле «Если ваша жизнь не складывается, обратитесь ко мне на консультацию, пока не стало совсем поздно». Пример из реальной жизни, кстати говоря.

3. Тот, кто еще не определился

Такой таролог необязательно новичок в работе с таро, но в деле продвижения своих услуг – однозначно. Стремясь быть в топе, шагать в ногу с трендами, такой таролог вроде все ясно-понятно излагает, максимально приближенно к реальности. Но порой уходит в заоблачные выси или астральные погружения. От этого его язык пестрит новомодными словечками (смысл которых он и сам не всегда понимает), консультации превращаются в помесь гадания, магических ритуалов и духовных практик. А Клиенты до конца не осознают, на чем специализируется такой таролог – на работе с картами, на магических ритуалах или на духовных практиках?

Более того, чтобы в паблике было больше подписчиков и лайков, таролог-который-еще-не-определился примешивает астрологию, нумерологию, общение с умершими, картинки

с мудрыми цитатами, китайскую или индийскую философию, а еще принципы рейки и шаманизма. Чтоб уж наверняка угодить потенциальному Клиенту.

Вы можете посчитать меня ханжой или узконаправленным тарологом с таким же узким кругозором, но я вас уверяю – от того, что вас, как таролога, кидает из астрала в черную магию, а оттуда в Шамбалу пролетом через мир людей, ваша работа не станет понятнее Клиентам, и спрос на нее не взлетит до небес. Как говорится: «Если всем давать, сломается кровать». Определитесь со своим направлением деятельности. Продвигайте именно его. Астрологию, нумерологию, рейки, духовные практики можно предлагать Клиентам, но не в одной куче, а в качестве дополнения к основным услугам. Но для начала определитесь с тем, кто вы – таролог, астролог, астропсихолог, ведический нумеролог? Если вы и швец, и жнец, и на дуде игрец, это не гарантирует вам потока Клиентов. Скорее это их запутает и отпугнет.

Смотрите трезво на действительность. В пачке чипсов вы не найдете детское питание, батончики для диабетиков и супы быстрого приготовления. Максимум, что производители делают – кладут в упаковку с чипсами маленькую коробочку с кетчупом или другим соусом. Но заметьте, это в дополнение, а не в качестве основного продукта.

Ведьмолология: тарологи – ведьмы или психологи?

Один из самых распространенных мифов о тарологах: таролог ничего не смыслит в картах. Он беседует с Клиентом как психолог и говорит то, что Клиент хочет услышать.

Однажды у меня брали интервью накануне святок. Один из вопросов так и звучал: сеанс у таролога – не гадание, а психологическая консультация? А ведь такое мнение сидит в головах у тысяч обывателей.

А другая часть людей считает гадалок отродьем сатаны, которые то и дело, что наводят порчу на безобидных Клиентов. Бог с ним, будь такое мнение редким. Так эти стереотипы передаются из уст в уста, даже без малейшего анализа, где правда, а где вымысел.

Предлагаю разобраться, чем отличаются тарологи, психологи и ведьмы.

Ведьма

Нет, современные ведьмы не имеют ничего общего со стереотипными представлениями о бородавках на коже, взлохмаченными волосами и морщинистыми руками.

Нынешние ведьмы идут в ногу со временем: работают дистанционно, дают рекламу в соц-сетях, заказывают магическую атрибутику в интернет-магазинах, пользуются транспортом, а не метлой, прилично одеваются и красятся. В общем, в толпе вы их можете и не заметить.

Ведьма – не значит чёрная колдунья, которая только и хочет – насолить всем и каждому одним взглядом или пересчитав ваши зубы, если вы ей улыбнётесь.

Ведьмы по-разному работают, как тарологи и психологи. У каждой ведьмы свои методы, Клиенты и услуги.

Одни занимаются целительством, белой магией или изготовлением ритуальных атрибутов. Другие ушли в чёрную магию со своими приворотами, отворотами и наворотами. Третьи – мастера на все руки. Они и йога-рейки-шаманы, и наколдовать чего-нибудь могут.

В общем, разнообразия им не счесть.

5 слов о современных ведьмах:

1. Ведьма – не значит злая.
2. Ведьмы внешне могут ничем не выделяться.
3. Ведьмы могут гадать, ворожить, колдовать. Но необязательно, что они умеют всё и сразу.
4. Ведьмы для гадания могут использовать карты, и необязательно таро. А могут гадать на бобах, костях (кубиках), иголках и т. д. Но не каждая, кто гадает на бобах – ведьма.
5. Ведьмы и тарологи не конкуренты. Сферы их деятельности могут пересекаться, но методы работы и результаты различны.

Психологи

Есть замечательная история о девушке, которая по окончании психфака долго не могла найти толковую работу. Затем она научилась гадать на таро – к ней пошли Клиенты. Постепенно она поднимала цены на свои услуги. Теперь её Клиенты – чиновники и полицейские.

Психология очень помогает в работе таролога. Но далеко не каждый таролог – психолог. Да вам крупно повезёт, если вы найдёте таролога-психолога или таролога, который хоть немного смыслит в психологии.

Психологи тоже бывают разные. Кто-то действительно помогает Клиентам, а кто-то лишь деньги башляет за свои консультации, имея диплом психолога, но не имея знаний.

Почему-то бытует мнение, если обращаешься к психологу – у тебя не всё в порядке с головой. «Ты что больной? Ты псих?».

Но если обращаешься к тарологу, ты ещё хуже – псих и мистик.

Оба стереотипа ничем не подкреплены. Некоторые просто любят посудачить на пустом месте.

5 слов о психологах

1. Не все дипломированные психологи – толковые специалисты.
2. Не все толковые специалисты – дипломированные психологи.
3. Психологи применяют в своей работе карты, но не таро, а ассоциативные. Так что это не гадание, а консультация в чистом виде.
4. Не все психологи, которые гадают на таро – толковые тарологи.
5. Умения, знания и опыт психолога нисколько не зависит от его возраста.

Тарологи

В эпоху, когда карты таро доступны как хлеб, когда разнообразие колод зашкаливает, а способ их изготовления упростился до наличия принтера в вашем доме, овладеть картами теперь может любой. Хоть тётя Клава на пенсии, хоть Наташа из 7а класса. Причем понимание сути гадания и качество проведения сеансов нисколько не зависит от возраста или способности запомнить информацию. Другое дело, умение грамотно анализировать информацию, выдавать её в нужной форме и количестве определённом Клиенту и, конечно, стремление учиться.

Некоторые тарологи параллельно изучают руны, биоэнергетику, астрологию, психологию. И магию в том числе, что не делает всех тарологов чёрными ведьмами. Опять же нет смысла просить таролога провести ритуал или избавить от порчи, если сам таролог не предоставляет такой вид услуг.

Как я часто говорю, таролог – передатчик (переводчик, посредник, если хотите) информации свыше для людей.

На самом деле каждый человек способен получить и усвоить подсказки свыше без посредников, но не каждый это делает, и не каждый об этом знает.

Тарологи с помощью карт считывают информацию из Вселенной, переводят её на человеческий язык. И если таролог молодец, то ещё даёт рекомендации по развитию Клиентам. Или хотя бы рекомендует подходящую литературу.

5 слов о тарологах

1. Наличие диплома или сертификата об окончании обучающих курсов по картам таро нисколько не гарантирует высокое качество проведения консультаций. Так же как и отсутствие дипломов не говорит, что таролог-бездарь. Самоучки-гадалки не такая уж и редкость.
2. Не каждый таролог вам подойдёт. Но поискать именно своего таролога стоит.
3. Хороший таролог не осуждает, не запугивает, а направляет.
4. У каждого таролога свои принципы и методы работы. Не ждите, что все работают одинаково.
5. Тарологи терпеть не могут, когда их проверяют. Например: «расскажите что-нибудь о моём прошлом» или «А другой таролог на этот вопрос мне иначе ответил».

Как найти своего таролога?

Вот несколько рекомендаций: внимательно изучите набор услуг таролога, что он обещает и как именно работает (онлайн, лично). Читайте отзывы его Клиентов – если их вообще нет, стоит задуматься.

Бесплатно погадать не просите – уважайте этот труд.

Если вы хотите волшебного разрешения всех проблем, ищите ведъм или включите ТВЗ.

Если хотите выговориться, ищите психолога.

Если хотите найти решение насущных задач и действовать самостоятельно, ищите таролога.

Каким должен быть хороший таролог? Идеал, к которому стоит стремиться

Честный

Это значит, говорить правду такой, какой бы горькой или неприятной она ни была. Нет смысла приукрашивать или смягчать информацию для Клиента, чтобы понравиться ему. Или чтобы не причинить ему душевную боль. Пардоньте, до такого состояния он (Клиент) сам себя довел. Вы – проводник информации свыше, которая идет по картам. Именно проводник, а не фильтр. Говорите как есть. Порой «надавать лещей», пригрозить кнутом куда эффективнее, чем кормить Клиента пряником и откровенно врать, что у него будет только светлое и прекрасное будущее. Оно может и в действительность так будет, но для этого Клиенту ой как придется поработать над собой.

Не бойтесь потерять Клиента из-за того, что вы скажете ему горькую правду. Если Клиент психанет или упрется «Я вам не верю», значит его это настолько довлеет, что не пропускает информацию для души. Но вы-то здесь причем? Будьте честными, и тогда вам не придется извиваться ужом, чтобы угодить Клиенту. Только умеете отличать «говорить правду» от «рубить с плеча», чтобы вас не сочли грубияном.

Ответственный

Держите данное обещание всегда. А если не получается, уведомите Клиента об этом. Неважно, назначили вы время для консультации или для отправки ответов, дали слово прислать список полезной литературы по саморазвитию или разъяснить неточности – выполняйте обещание. Вы имеете полное право перенести исполнение «на попозже», но предупредите Клиента.

В моем случае порой это выглядит так: я обозначаю время, когда вышлю Клиенту текстовый файл с готовыми ответами. Но случается так, когда я не укладываюсь в это время по разным причинам (чаще она, конечно, одна – декрет. А точнее – доча). Я обязательно нахожу минутку, чтобы написать человеку: «Извините, что задерживаюсь с ответами – вы их получите на полчаса позже». Но через полчаса я их обязательно высылаю. Иначе этот человек больше никогда ко мне не обратится. Это касается и вас. Как бы здорово ни читали карты, как бы точно ни предсказывали будущее, грош вам цена как специалисту, если вы не выполняете обещания. Клиент считает это неуважением к себе и вряд ли когда-нибудь к вам обратится снова.

Опытный

Мало, крайне мало купить карты и книгу-толкователь, быстренько пройти обучающий курс и хвататься за всех Клиентов. Мало этого! Хороший таролог не тот, кто читает карты, а тот, кто может донести информацию до Клиента разными способами, историями из личной жизни или практики. А для этого нужно иметь достаточно той самой практики.

Практикуйтесь регулярно. Необязательно спешить с Клиентами – практикуйтесь на собственных вопросах и друзьях, родственниках. В конце концов, всех интересуют одно и то же: счастливое настоящее и будущее. А если точнее – любовь, работа, деньги. Тренируйтесь на вопросах по этим темам как можно больше. Набирайте опыт, можете даже самые интересные случаи, истории записывать себе в блокнот, чтобы периодически перечитывать и по слу-

чаю рассказывать Клиентам. Люди любят слушать истории, особенно жизненные, мотивирующие к действию.

Начитанный

А вы как думали? Достаточно только книги-толкователи читать? Нет, конечно. Читайте классику эзотерики, чтобы понять самому и донести до Клиента основы мироздания и космических законов, по которым существуют бесчисленными миры, букашки-таракашки и мы с вами.

Читайте психологию. Куда ж без нее-то? Язык телодвижений, основы гендерной психологии, особенности мужского и женского поведения и мировосприятия, любопытные факты о работе мозга и многое другое. Порой пара задорных фишек делает консультацию живой и повышает градус доверия к вам.

Считается, что хороший таролог вдобавок ещё и психолог. Здесь трудно поспорить, но найти такого таролога-психолога очень непросто. Так что прокачав ваши знания в психологии, вы будете нарасхват. Историю о выпускнице психфака из предыдущей главы помните? Вот вам лучший пример применения знаний психологии и маркетинга в такой, казалось бы, «сомнительной» работе таролога.

Читайте литературу о рекламе и маркетинге, построению и продвижению бизнеса и же с ними. Ну не сможете вы грамотно преподнести свои услуги, если не понимаете их суть и ценность. Вы должны знать, что входит в ваши обязанности и как их правильно оценить в денежном эквиваленте. И, конечно, это отчасти поможет вам при работе с Клиентами – очень многие интересуются развитием собственного дела. А тут вы со своими познаниями, примерами из прочитанных книг – красота! Читайте художественную литературу.

Даже «Игра престолов» будет в тему, если правильно подобрать пример. В моей практике встречаются наивные особы, которые делят мир на черное и белое. Тогда отвлеченное повествование о многогранности и многовариантности мира не всегда подходит. Так что я смело использую истории и персонажей из любимой литературы. Из той же «Игры престолов» люблю приводить в пример Серсею Ланистер – ну неприятная особа. Хвастливая, жесткая, двуличная – Королева мечей, короче (для тех, кто в теме). Но она до безумия любит своих детей. Ради них она готова спалить полгорода. Разве за любовь к детям ее можно назвать плохой?

Или еще классный пример из пьесы Максима Горького «На дне». Порой Клиент не может решиться, обращаться ко мне на консультацию или нет. Ходит вокруг да около, мол, гадание вроде как неправда. Точнее правда, но эфемерная, может и по-другому сбыться. А я тут фразой Луки отвечаю: «Во что веришь – то и есть!». Если вы верите в то, что ваша жизнь в ваших руках, так и происходит. Вы сами ее строите, как вам вздумается. Если вы верите, что жизнь вам не принадлежит, она сама по себе должна развиваться – так и происходит. Только в конце жизни вы оглядываетесь и понимаете, что не прочувствовали ее, а прожили как растение. Если вы верите в законы мироздания и следуете им, то ваша жизнь становится по-настоящему осмысленной. А во что верите вы?».

После такого короткого монолога в 95% случаев Клиент соглашается на консультацию. Остальные 5% отправляются переваривать эту простую мысль. Но 95% не так уж и плохо, верно?

То же и о вас. Приводите примеры из художественной литературы, вдохновляйте их историями, сюжетными линиями, неожиданными поворотами и поведением героев в сложившихся ситуациях. Хоть «Волшебника Изумрудного города» им пересказывайте. Главное, чтобы по теме, и чтобы человек понял, о чем речь.

В конце книги вы найдете список литературы, рекомендуемый для прочтения хорошему тарологу. А если у вас на примете есть не менее интересные и полезные книги, напи-

шите их названия мне в письме anna.kassandra@yandex.ru или в личные сообщения vk.com/anna_kassandra.

В непрерывном развитии

Это близко к пункту «Опытный», и тем не менее, есть свои тонкости. Постоянное развитие должно быть не только в профессиональном плане, но и духовном. Вы – главный пример для своих Клиентов. Если вы переработали какой-либо насущный вопрос в своем сознании, то сможете его даже без карт разъяснить своим Клиентам.

Я переработала свою ревность (а была я **ОЧЕНЬ** ревнивая всю жизнь), и теперь легко на своем примере могу рассказать Клиентам, как это сделать безболезненно и эффективно. Я обрела вторую половину и теперь разъясняю, как отличить страсть от влюбленности, пустые надежды и личные иллюзии от реальности, как понять, какой человек – настоящая вторая половина, а какой – очередной опыт.

Я стала мамой и теперь рассказываю всё о том, как нужно уважать своих мам, несмотря на любые конфликты. О том, что карьера и деньги вас никогда не будут любить так, как любят ваши дети и т. д.

Постоянное развитие – это не только ваш опыт, но его понимание, переработка. И, конечно, постоянное устремление к новому пониманию. Без такого устремления вы так и останетесь на одном месте, и вас засосет болото однообразия и скуки. Опасайтесь этого.

С широким кругозором

Повторюсь, мало просто читать карты и делать прогнозы. Вы должны изучать всё, что попадется под руку.

Мне в работе пригодились знания по: эзотерике, музыке, изобразительным искусствам, видеомонтажу, фотографии и постобработке, психологии и копирайтингу, ведению бизнеса и ценообразованию, биоэнергетике и внешнеэкономической политике, кулинарии и духовным практикам. И так можно перечислять еще долго.

Поверьте, чем шире ваш кругозор, тем лучше вы сможете понять своего Клиента.

А главное – найти с ним общий язык, помочь раскрыть его кругозор.

Например, пришла ко мне девочка 20 лет и говорит, что хочет стать моделью. А я ей:

– А что ты сделала для этого?

– Ну, – задумчиво закатывает она глаза, – я сходила на фотосессию.

– И?

– И выложила фото у себя на странице.

– И?

– Жду предложений.

Затем подумав, спрашивает: – А что еще что-то надо?

И тут ко мне на помощь приходит моя сообразительность. Я начинаю рассказывать девушке о силе интернета, в особенности ютуба. О том, как можно простыми видеороликами набрать себе бешеную популярность и привлечь к себе интерес со стороны не только модельных агентств, но и различных продюсеров, кинодеятелей, которые всегда в поисках новых лиц. А потом еще она узнает от меня же, что можно поучаствовать в конкурсах красоты, хоть местных, хоть всероссийских. А также попроситься на кастинг моделей в местный брендовый магазин и т. д.

Казалось бы, неужели она сама бы до всего это не додумалась? Ведь есть цель – найдутся и возможности. А вот не додумалась бы! Потому что кругозор у нее я-инстаграм-зеркало-ВКонтакте.

Цены вам не будет, если вы в любом вопросе сможете вдохновить Клиента на новые подвиги, научите его видеть возможности в самых бытовых ситуациях.

Без осуждения

Это главная причина, по которой люди не любят ходить по тарологам, астрологам и прочим «шаманам». Люди боятся услышать осуждение. Они и так знают, где и как «прокосячились», и им совсем не хочется это слышать от постороннего человека. От близких-то неприятно, что уж говорить от малознакомых?

Но вы же специалист, вы ведь проводник информации, а не ее фильтр, верно? Вы знаете и можете донести до Клиента, что говорите лишь то, что идет свыше (или по картам).

Вы отключаете собственное эго, не испытываете вообще никаких эмоций и не привлекаете личное отношение к рассматриваемому вопросу или ситуации. Вы ведь понимаете, что вы таролог, а не воспитатель. Так что осуждение – это не про вас и не про сеанс. Милости просим – помогу, разъясню, укажу направление.

Поверьте, после такой короткой исповеди, Клиенту будет гораздо легче раскрепоститься и излить вам душу. И главное, вы ведь не наврали. Вы ведь и правда не осуждаете своих Клиентов?

После сеанса тоже не допускайте никакого негатива. Переосмыслийте, думайте, пытайтесь понять мотивы тех или иных поступков человека, только не осуждайте и не психуйте.

Приходили ко мне те, кто сделал аборт и просили совета, как с этим жить теперь.

А были и те, кто прямо на сеансе спрашивали, делать ли аборт. Были молоденькие девушки, которые содержали своих избранников, оформляли на себя кредиты на баснословные суммы ради своих ненаглядных, а потом не знали, как со всем этим счастьем существовать.

Очень непросто это переварить. Порой очень хотелось окунуть головы таких красавиц в холодную воду – может это их отрезвило бы. Но я же понимаю, все ситуации человеку дают свыше для его развития и понимания собственной жизни. И если тот не понимает с первого раза, то ему свыше подкидывают похожие ситуации снова и снова, пока до него, наконец, не дойдет вся суть происходящего. Так что мое личное отношение тут точно не должно никак проявляться.

Поэтому в случае, когда вы чувствуете внутреннее осуждение или неприязнь к Клиенту, его ситуации, вспомните о том, что все дается свыше. Вас точно отпустит.

Терпеливым

Снова и снова вам придется отвечать на одни и те же вопросы. Снова и снова вам придется разъяснять простые истины. Снова и снова выслушивать нытье, «люблюнемогу» и прочие откровения. Без терпения тут точно не обойтись. Если остро реагировать на свою работу, Клиентов, их невнимательность, ошибки, то никаких нервов не хватит. Поэтому будьте терпеливее.

Каждую пятницу в своем паблике ВКонтакте я публикую анонс о том, что в субботу организирую игру-оракул, где нужно выбрать номер карты из предложенных, чтобы получить прогноз бесплатно. Как думаете, сколько человек оставляют комментарии с придуманными номерами под постом с анонсом? Как думаете, сколько человек вчитывается в то, что написано в публикации и на афише, которую я прикрепляю к посту?

А в субботу в публикации об игре-оракуле я пишу, что номера карт принимаются только до 15.00 по мск. Как думаете, сколько людей пишут их на час позже? На следующий день? А то и через неделю? Десятки!

Это порой так смешно, что аж бесит. Казалось бы – ну прочитай, что написано в публикации. Все очень просто и внятно. Нет, ВКонтакте или в Инстаграме обязательно найдутся уникамы, которые отличаются своей сообразительностью и оставят комментарии невпопад.

А знаете, сколько раз Клиент может задать один и тот же вопрос только в разной форме на консультации? А знаете, сколько часов готов просидеть Клиент с вами, лишь бы услышать то, что ему хочется услышать?

О том и речь – терпение вам очень пригодится. Не позволяйте себе открыто психовать перед Клиентом и по переписке. Как ни крути, вы – лицо вашего мааааленького таро-бизнеса.

Работа с людьми всегда предполагает недопонимание. Ваша задача – терпеливо разъяснять любые ошибки. Так что терпение и еще раз терпение.

Открытым

Здесь имеется в виду ваша искренность и доступность, в смысле контактность.

Чем более вы открыты и искренни со своими Клиентами, тем больше они вам доверяют. Запомните, вы работаете не с картами, вы работаете с людьми! Карты – лишь инструмент, но главная работа идет в вашем сознании и сердце, чтобы достучаться до Клиента.

Поэтому искренность – ваш козырь. Не бойтесь показаться глупым или смешным, не бойтесь рассказывать о своих промахах или неудачах. Не бойтесь излить душу, только по теме, а не ради самопрезентации на полтора часа. Подобное притягивает подобное, помните? Здесь этот закон тоже работает.

Ведите себя непринужденно, даже если перед вами сидит самый серьезный человек на свете. Поверьте, он моется, ест, ходит в туалет, так же как и мы с вами. А серьезность – лишь маска.

Принимайте открытые позы, старайтесь не скрещивать руки, ноги и будьте предельно расслабленным. Любое напряжение всегда чувствуется. Помните о том, что человек воспринимает вербальную информацию (слова то бишь) в количестве 30%. Всё остальное – невербальная информация. Это ваше поведение, эмоции, мимика и жесты, тембр голоса, темп речи и все остальное.

Если вы будете правильно себя вести, то заметите, будто Клиент начинает копировать ваши жесты или позы – это хороший знак. Клиент пошел с вами на контакт. К этому и нужно стремиться.

Кстати, о контактности. Необязательно заводить страницы во всех соцсетях и устанавливать десятки мессенджеров на ваш смартфон, чтобы привлечь Клиентов. Используйте 2—3 основных адреса, по которым к вам можно обратиться. Но так, чтобы вы точно ответили.

Нет у меня всяких виберов, ватсапов, телеграмов и прочего. Мне пишут люди ВКонтакте (очень часто), на Фейсбуке (редко) или на электронку (изредка). В инстаграме тоже есть мой профиль, но личку я там закрыла и перенаправляю всех ВКонтакте. Почему? Потому что мне так удобнее.

Сейчас Карл Сьюэлл, автор книги «Клиенты на всю жизнь», треснет мне по голове (Не читали? Бегом в магазин!).

Если я буду устанавливать все известные мессенджеры и соцсети, то никогда не выйду в реальность. Во-первых, у каждой соцсети своя аудитория. Молодежь больше тусуется ВКонтакте и в Инстаграме. Добро пожаловать! Но в Инстаграме крайне неудобно переписываться (а я пишу достаточно подробные сообщения), так что милости просим ВКонтакте.

На Фейсбуке более зрелая аудитория и зачастую многоязычная. Оттуда нет-нет, да обратится Клиент из-за рубежа. Так у меня были Клиенты из США, Перу (да-да!), Германии, Франции и Украины (зарубеж, ага).

Остальные мессенджеры и соцсети меня не интересуют, потому что в таком случае я просто не успею заниматься работой как таковой и личной жизнью. Мне без конца придется отвечать одно и то же: как я работаю, какой у меня опыт, как скоро я высылаю ответы и т. д. Это и есть вторая причина. Есть 3 основных адреса – пишите.

Неудобно? При желании Клиент найдет способ с вами связаться. Поверьте, когда Клиенту очень надо, он из кожи вон вылезет, чтобы к вам попасть на прием. А если не надо, будет донимать своим «мне неудобно так или эдак». В этом случае вы лишь время попусту потратите. Да простит меня мистер Сьюэлл, но я ценю свое время и искренне верю, что мои Клиенты примут любые условия работы. Я обязательно пойду им навстречу.

Найдите для себя самые удобные и приемлемые вам способы связи с Клиентами. Но не больше трех! Много контактов не значит много Клиентов. Это пустая трата своего времени и энергии. Вспомните ситуации, когда вы хотите позвонить в компанию, контору или ту же пиццерию и видите несколько номеров телефона. Вероятно, вы испытываете некое недоумение – какой выбрать? Может какой-то из них давно не работает? А может?.. В общем вы поняли. Не вводите в заблуждение своих Клиентов. Двух-трех средств связи вполне достаточно, чтобы завязать контакты с желающими.

Светлым

Помимо осуждения Клиенты опасаются собственных страхов. Не мифов и легенд о гадании, черной магии, карме, а собственных мыслей об этом. Как говорится, у страха глаза велики. Напридумывают себе с три короба и живут в этом страхе, который с реальностью не имеет ничего общего.

Развеивайте любые мифы о гадании, эзотерике своим примером. Будьте светлым душой и сознанием. Атрибутика не сделает вас профи в глазах Клиента. Наоборот, она отвлечет его от тех сведений, ответов, за которыми он к вам обратился.

Не нужны свечи, мантии, длинные ногти-когти, десять перстней, черная помада или яркий макияж. Будьте человеком, а не клоуном.

Помню, как впервые провела консультацию по скайпу (за неделю до родов). Я общалась с Клиенткой как обычно. И в конце услышала заветное: «Ты клевая! Я думала, ты будешь сидеть в черном капюшоне, достанешь череп... а оказалось, все гораздо проще. Спасибо тебе!»

Вот к этому и нужно стремиться. Определитесь раз и навсегда, чего вы хотите – популярности или помогать людям? Для популярности срочно бегите в салон эзотерики и купите 4 черепа разного цвета и обязательно черную скатерть с пентаграммой, чтобы эффектно (но неэффективно!) выглядеть. А для помощи людям просто будьте человечнее.

Внешний вид тоже важен

В продолжение к предыдущему пункту.

Не мне вам говорить об опрятности и тем не менее. Главный рабочий инструмент у таролога какой? Нет, не карты – руки.

А значит аккуратный маникюр и красивая кожа обязательно! Я в свое время ленилась и позволяла себе работать с облупившимся лаком на ногтях. Но мне было очень стыдно за это. Так что я быстренько это исправила. А в нынешнее время гель-лак, который может держаться целый месяц спасает вас от изнурительных подкрашиваний каждые 2 дня.

Лицо. Я не говорю о прыщах. Я говорю о макияже. Ну уважайте людей! Если у вас заспанное лицо, круги под глазами, брови-кустики и потрескавшиеся губы, Клиенту будет неприятно на вас смотреть. Он будет прятать глаза, а значит визуального контакта у вас не будет. А это потеря контакта как такового! Ухаживайте за собой.

Вам очень повезло, если у вас кожа как персик – красивый ровный цвет, без синюшностей под глазами. Тональный крем – не про вас. Но ресницы и бровки подрисовать можно. Конечно, это необязательно. Но если вы будете выглядеть немного опрятнее, чем как будто 3 минуты назад вылезли из душа или из постели, будет уже хорошо. А вообще я за адекватный макияж.

Одежда. Тут понятно – не красота важна, а комфорт. Если вы натянете на себя неудобную, но красивую одежду, то не сможете расслабиться и полностью включиться в работу. Часть вашего сознания будет занята раздражительностью – ярлычок от одежды противно царапает шею, колготки предательски сползают, туфли жмут. Это вас сильно отвлечет от процесса. Так что, в первую очередь, удобство, а затем уже красота. Но без фанатизма – никакого халата, пижамы или мятых бесформенных футболок. Вы специалист, даже если принимаете у себя дома. Вы должны выглядеть безупречно. В домашней одежде это возможно, главное – правильно подобрать.

То же касается вашего рабочего места. Если это ваша комната, кухня – чистота и порядок. Если съемный офис, никаких посторонних бумажек и хлама. И, конечно, отключите звук на телефоне и закройте браузер. Вас ничего не должно отвлекать от работы с Клиентом.

10 заповедей таролога

Что необходимо чтить любому, кто работает с картами и Клиентами?

Заповедь №1. Не ври

Какой бы опытный ни был таролог, но и у него бывают моменты затыков, когда трактовка не идёт, карта не ложится, да и вообще кажется, что опыт весь как улетучился. Что уж говорить о новичках.

В это время и в ситуациях, когда карты вообще никак не читаются, признай тесь Клиенту, что ответ вы дать не можете. Не потому что не хотите, а потому что не выходит. Нет ничего хуже, чем придумывать или додумывать ответы, а то и вовсе говорить то, что Клиенту хочется услышать.

Хороший таролог – честный таролог, который всегда готов сознаться, если интерпретация расклада не идёт.

Заповедь №2. Не запугивай

В большинстве своём люди хотят волшебства, отчего всё таинственное и загадочное вызывает восторг до мурашек. На таких обывателях наживаются потомственные гадалки и ведуньи, которые обещают раскупорить анахату, поработать с Родом и Хрониками Акаши, а заодно подправить Марс в Козероге. А если Клиент ничего не поймёт (а он точно не поймёт), запугать его, что без хатха-йоги тут никак и милости просим на серию сеансов.

Не запугивайте Клиентов неясным толкованием. Говорите максимально просто и доходчиво. И, конечно, развеивайте страхи и мифы ваших Клиентов. Каждый третий видит причину своих бед в порчах и сглазах, а ещё гадать грешно, но уж лучше согрешить, чем ходить «исПорченным» или «Сглаженным».

Говорите всё как есть, или вообще не говорите. А ещё лучше много читайте хороших книг по психологии, ораторскому искусству, чтобы доходчиво изъясняться с людьми. Пусть ваши Клиенты уходят после сеанса с восторгом и надеждой, верой в себя, чем со страхом и слезами.

Заповедь №3. Почитай Клиента своего, как самого себя

Все люди разные, восприятие и знания тоже разнятся. Нужно уважать Клиента, каким бы он ни был: странным, назойливым, дотошным, скромным, привередливым, темнилой, восприимчивым и сентиментальным.

Клиенты ничего не знают о консультациях на картах таро, кроме кем-то выдуманных мифов и стереотипов. От незнания они могут вести себя неадекватно или говорить не впопад. Но вы-то знаете.

Направляйте Клиента, помогайте ему и уважайте. На сеансе у таролога Клиент чувствует себя голым и, хуже того, вывернутым наизнанку. Ему важно получить не только ответы на свои вопросы, но и душевную поддержку, уверенность, что его не осудят, а поймут.

К тому же, каждый Клиент – уникальная история, опыт, знания, которые вы не найдёте ни в одной книге мира. Благодарите их за доверие и искренность.

Заповедь №4. Не произноси ложного свидетельства на конкурента своего

У меня есть ученики – практикующие и нет, толковые и не очень, зарабатывающие гаданиями и нет. А ещё есть тысячи тарологов по всему миру, которые практикуют толково и не очень, за большую плату и малую.

Все они – мои конкуренты. Но я никогда не посмею и слова плохого о них сказать. Потому что:

- а) на обслуживание 7,5 миллиардов людей планеты меня одной не хватит.
- б) Толковые тарологи помогают людям правильно мыслить, строить свою жизнь, дарить добро и любовь, делать мир светлее.
- в) Бестолковые тарологи дают людям необходимый опыт обучения на личных ошибках.
- г) Они ещё мои коллеги, с которыми можно поделиться опытом, историями, знаниями, развеять сомнения и т. д.

В общем, всё как в любой другой сфере деятельности. И если ваш таролог поливает грязью своего конкурента, задумайтесь, как он может отзываться о Клиентах, в том числе, и о вас.

Заповедь №5. Не пожелай Клиента конкурента своего

Бывают периоды затишья, когда все Клиенты будто куда-то запропастились.

Ни реклама, ни акции, ни скидки не приманивают Клиентов – начинается паника. В таком состоянии важно сохранять равновесие и не переманивать чужих Клиентов. Так как:

- а) на каждого таролога – свой Клиент.
- б) Клиент, переманенный от вашего конкурента, может вам дорого обойтись – вынести мозг.
- в) И вообще лучше используйте периоды затишья для работы над собой, чем для увеличения потока Клиентов.

Заповедь №6. Не доставай карты понапрасну

Простой принцип гадания гласит: если можно получить ответ на вопрос без карт, не бери их в руки.

Я не говорю, что гадать по пустякам нельзя. Можно, но зачем?

Есть дотошные Клиенты, которые хотят знать всё до мелочей. Бывают ситуации, вроде не особо важные, но знать всё наперёд страсть как охота. Но стоит ли оно того? Карты может и ответят, но что вы сделаете в ситуации, когда карт под рукой не окажется?

Карты таро – лишь инструмент. Не только для считывания информации свыше, но и для обострения интуиции. Практикующие тарологи меня поймут – порой ответ идёт ещё до того, как выпадут первые карты. А порой и вовсе без них можно дать ответ. Это и нужно в себе развивать.

Заповедь №7. Будь вежливым, но строгим

Бывают ситуации, в которых отказ в помощи и есть помощь.

А ещё существуют Клиенты, которые очень любят говорить, отнимая ваше время.

Если вы чувствуете, что можно оставить словесный поток Клиента без потери важной информации, или Клиенту не нужна ваша помощь вообще – отказывайтесь. Я выступаю за то, что право выбора Клиента остаётся за тарологом.

Мне попадались Клиенты, которые от сеанса к сеансу спрашивали одно и то же, нисколько не выслушивая рекомендации и тем более не выполняя их. В таких случаях мне становилось тошно – мне казалось, я наживаюсь на людском невежестве и бездействии. Несколько раз отказав, я убедилась – это послужило хорошим пинком для саморазвития Клиента.

Что уж говорить про любовь к красноречию у Клиента. Смело перебивайте, цените своё время и нервы. В конце концов, вы не жилетка, а специалист.

Заповедь №8. Признавай свои ошибки, но не унижайся

От ошибок никто не застрахован, да и предсказание – штука сложная. Вы – не Господь Бог, а значит не можете гарантировать 100%-ное исполнение предсказания.

Как говорится, пути Господни...

Если ошиблись, признайте её, проанализируйте, почему она произошла, как её можно исправить и не допустить в будущем.

Самокопание не поможет. И уж тем более самоуничижение. Объяснять Клиенту причины, по которым что-то не сбылось – пустое дело. Не каждый готов это выслушать и понять. Замаливать свою вину тоже не стоит – случилось, как надо. Это опыт и вам, и Клиенту. А опыт даётся свыше.

Заповедь №9. Будь проще и доступнее

Это касается не только стиля изложения толкования выпавших карт. В первую очередь, это связь с вами. Если вам удобен какой-то определенный вид консультации – онлайн, по телефону, личные приёмы – говорите об этом.

Найдутся Клиенты, которым этот же вид общения придётся по душе.

Говорите с Клиентами на одном языке – все люди со своими страхами, ошибками и тараканами. Не нужно строить из себя гадалку в мантии с длинными ногтями и хрустальным шаром, если вы хотите работать и помогать людям.

В случае, если вы хотите известности больше, чем самой работы, тогда дело ваше.

Помните, чем проще – тем лучше.

Заповедь №10. Развивайся каждый день

Будь это книги по эзотерике, психологии, маркетингу, онлайн-курсы, мастер-классы – что угодно, только развивайтесь.

В моей практике пригодились знания по журналистике, вёрстке и дизайну, видеомонтажу, ведению презентаций, пиару и маркетингу, музыке и психологии и ещё многое другое.

Чем больше вы изучаете, тем больше способны дать своим Клиентам, тем чаще они к вам обратятся, тем больше добра вы принесёте миру.

Вместо послесловия

Конечно, это не твердые законы, которые должны выполнять все тарологи.

Но если вы хотите стать по-настоящему хорошим и востребованным тарологом, эти заповеди помогут вам скорректировать свою линию поведения и вызвать больше доверия у Клиентов.

Как научиться гадать самостоятельно? 8 простых техник + бонус

Я – таролог-самоучка. В силу разных причин я нигде, ни у кого не брала уроки по изучению и овладению картами таро. Всё постигала собственным путем: ошибками, открытиями, новым пониманием, углублением знаний и регулярной практикой.

Я – ходячее доказательство того, что научиться гадать на картах таро самостоятельно абсолютно реально. В этой публикации представляю вам перечень простых техник, которые помогут вам правильно начать путь овладения картами таро.

Но прежде вам понадобится:

- Колода таро. Любая, какая придется по душе. Совсем необязательно покупать классику Уэйта или Ленорман. Берите именно ту колоду, от которой испытаете восторг;
- Рабочий блокнот для записей интерпретации раскладов.

Я не настаиваю на приобретении книги-помощника по толкованию карт, так как у каждого автора – своё видение, ровно как и у вас. Основные значения вы можете найти на просторах интернета или у меня – поделюсь ими абсолютно бесплатно!

Ну поехали!

1. Внимательно изучить колоду

Если вы думаете, что карты таро – набор картинок и разнообразных значений, то вы отчасти правы. Для начинающего таролога это именно так. И это непосредственное видение поможет вам читать карты.

Опытные тарологи обрастают собственным пониманием, классическими трактовками, личным опытом и ошибками, из-за чего «третий глаз» порой замыливается. Это верный признак – пора двигаться дальше, изучать и практиковать нечто новое или по-новому.

Вы же, только взяв колоду в руки, не торопитесь читать и запоминать значения. Не забивайте себе голову. Начните с простого – посмотрите на изображения. Если вы выбрали колоду по душе, то картинки станут для вас говорящими. Не думайте о количестве мечей или монет, изображенных на картах. Изучите изображение целиком и **обратите внимание:**

- Какой сюжет помещен на каждой карте? Что это за ситуация?
- Какое чувство вызывает карта – негативное или приятное? А может нейтральное?
- Какие ассоциации каждая карта у вас вызывает?

Исследуя каждую карту, обратите внимание сначала на собственные ощущения, запишите ассоциации в блокнот и только затем читайте авторское или классическое толкование.

Чем полезна эта техника?

- Вы не заморачиваетесь на запоминании каждой детали и количестве элементов мастей (кубки, жезлы, пентакли, мечи);
- Максимально прислушиваетесь к себе, к первым интуитивным ощущениям;
- Не умеете додумывать лишнего, так как ваше сознание во время знакомства с колодой – чистый лист. Вам пока не с чем сравнить. Так что первые ощущения – и есть ваша интуиция.

Хорошо, если каждая карта имеет слово-подсказку. Оно сильно упрощает работу с колодой, хоть и не в каждой такие слова есть. Колоды, в которых я встречала подписи на картах:

Ошо Дзен таро, Таро Тота, переиздание таро Черных котов. Если вы обнаружите другие колоды с подсказками, напишите мне их названия.

2. Всё вместе и постепенно

Некоторые «эксперты» настаивают на дроблении колоды на Старшие и Младшие арканы на первых порах работы с картами. Я считаю это ошибкой – нужно изучать всё. Это подобно игре на пианино: нет смысла три месяца играть только левой рукой, затем три месяца только правой, а потом стремиться играть обеими.

Все карты в колоде подобраны неспроста. Каждая несёт свое важное значение.

Так что не дробите, а изучайте все карты.

Главное правило – постепенно! Вам некуда торопиться. Лучше потратить на изучение колоды год, чтобы затем уверенно и без сомнений гадать, чем поторопиться и каждые два-три расклада запинаться.

3. Регулярная практика

И обязательно каждый день. Конечно, на первые две недели вдохновение и любопытство вам обеспечено. Но затем вы попадаете в ловушку: разум будет твердить, что останавливаться нельзя – дальше только лучше. Но вам будет просто лень заниматься картами. Практику будете выполнять «на отстань» и утешать себя отговорками, что пока нет интересных вопросов для практики, да и вообще способностей у вас нет.

Это состояние абсолютно нормально. Так происходит практически в любом деле: будь то изучение языков, ремонт в доме, курсы по вокалу и т. д.

На первых порах вами движет азарт – это ведь в новинку. Затем ваше вдохновение натывается на камни ошибок, просчетов и скучной теории. Здесь и начинается главное испытание на ваше терпение. Если вы свернете всё сейчас, то потом уже вряд ли к этому вернетесь.

Если стиснете зубы и продолжите практику, вас ждет прорыв и успех.

Поэтому не беритесь опробовать все известные и неизвестные расклады, не беритесь гадать другим людям. Первую практику оттачивайте на простых ситуациях, вопросах. Используйте это время для самопознания, запоминания и понимания разных значений одной и той же карты в разных ситуациях.

Это монотонно, скучно, но это – основа. Дальше будет интереснее – я вам гарантирую. И да, все профессиональные тарологи через это проходят.

4. Записи

Возьмите себе за привычку вести записи ваших толкований любых вопросов, раскладов. А затем сверяйте, что сбылось, что изменилось; что понятно с первого взгляда, а что и спустя время остается неясным.

Совсем необязательно вести записи долгие годы – первые 2—3 месяца при усердной работе вам хватит.

Я не вела такие записи, но с удовольствием и любопытством оценила бы их с высоты нынешнего опыта. Сейчас я записываю только расклад на будущий год, что тоже помогает мне ориентироваться и принимать решения все 365 дней.

Вы же записывайтесь всё: мелкие и серьезные вопросы, простые и сложные расклады, предсказания на длительный и короткий периоды.

Спустя время вам будет полезно пересмотреть прежние вариации толкования и попробовать трактовать их заново, имея уже опыт и знания.

5. Терпение

Отчасти об этом уже было сказано выше. Добавлю только: не торопитесь.

Не торопитесь:

- Запомнить все значения и сочетания.
- Расклады, особенно «авторские» от «знатоков» ВКонтакте.
- Гадать другим, когда вами или Клиентами движут эмоции и любопытство. Как правило, в таких случаях энергии тратится много, а понимания – ноль.
- Бросать и забывать. Можно делать передышки, но лучше с пользой. Например, почитать сопутствующую литературу, посмотреть обучающие видео или посетить мастер-классы. После такого «отдыха» у вас появятся силы, новые знания и вдохновение работать с картами дальше.

6. Разные колоды

Да, это тоже помогает. Правда «эксперты» утверждают, прежде чем браться за новую колоду, нужно изучить прежнюю. Я не согласна.

Очень часто на первых порах у новичка нет денег на желаемую колоду, или он пользуется той, которая ему досталась «по наследству» от мамы, сестры, подружки. Или же новичок купил колоду в порыве эмоций, но в работе она ему ну никак не дается.

В таких случаях можно и нужно поработать с другой колодой.

Преимущества работы с другой колодой:

- Новые «незатертые», ненадоевшие изображения.
- Снова первое впечатление, а значит – интуитивное.
- Колода по ощущениям может быть более говорящая, чем прежняя. Музыканты меня поймут: одна гитара ну никак не ложится в руки, а другая – будто росла вместе с ними.
- Изображения могут быть более информативные и понятные.
- Кое-какие знания у вас уже есть, значит работа с новой колодой пойдет проще.

В моем случае сильно помогло таро Манара. Ошо Дзен, конечно, универсальное для любых вопросов. Но порой возникало ощущение, будто чего-то недостает. Таро Манара сразу пришлось мне по душе – я даже толком не изучала значения. Просто смотрела и смотрю на изображения, а информация идет сама, легко и точно.

Попробуйте другую колоду, если с первой у вас «конфликт» – это должно помочь.

7. Подниматься над значением

Первое, отчего у новичков-тарологов, пухнет голова – от количества значений. Карт 78, значений в разы больше: прямое, перевернутое, классическое, дополнительное или «авторское», в соседстве с другими картам. В общем, не каждому под силу всё это запомнить. Но и не нужно!

Читайте расклад как предложение целиком, а не слова по отдельности. Поднимайтесь над ворохом значений, а не погружайтесь в них. Начните читать с любой карты, а не с первой.

Стремитесь связать все карты воедино сразу, даже если какая-то карта выбивается из общей картины. Сначала создайте понимание этой картины в вашем сознании, а затем трактуйте карты конкретнее.

В противном случае, пока вы будете искать и подбирать значение одной карты, забудете значение предыдущей. Так что поднимайтесь выше и выше.

8. Учитель

Найдите его. Хороший учитель:

- Поможет побороть ваши сомнения;
- Разъяснит главные ваши ошибки и даст советы по их исправлению;
- Поделится новыми знаниями или закрепит уже известное вам;
- Вдохновит вас.

Я не призываю вас срочно записываться в школы или на курсы таро. Есть и другие варианты: вебинары (в том числе бесплатные), видеоуроки, книги, единичные консультации или уроки, да хотя бы просто совет.

Стороннее мнение хорошего таролога порой бывает очень к месту. Так что не брезгуйте и не стесняйтесь попросить о помощи – хороший таролог не откажет.

Как выбрать учителя-таролога?

• Однозначно он должен быть практикующий тарологом. Грош цена его знаниям, если он много читал, но не гадал. Или гадал когда-то, но сейчас уже не берется. Практика и еще раз практика. Без нее таролог – не таролог.

• Он должен быть открыт для общения. Если таролог-учитель ищет отговорки, то это не ваш учитель.

• Будьте готовы заплатить, если таролог-учитель поставит такие условия.

• За свои знания и время он должен получить оплату, иначе вас обоих настигнет нарушение космического закона равновесия.

• У него есть отзывы и рекомендации от реальных Клиентов или учеников.

Не только в качестве доказательств, что он не шарлатан. А для того, чтобы вы могли напрямую обратиться к Клиентам или ученикам и спросить их мнение более конкретно.

«Всё круто и понятно, этот человек мне очень помог» – не отзыв, а отписка.

«Таролог помог мне понять мои ошибки в вопросах отношений с партнером, дал детальные советы для принятия верного решения при смене места работы. А еще он приятно располагает к себе. Никаких запугиваний или пускания пыли в глаза – всё говорит четко и по делу» – такой отзыв куда более информативен.

Достаточно, чтобы он был хорошим тарологом и контактным человеком. Может именно вы его вдохновите на создание обучающего курса или открытие школы для тарологов. А в благодарность получите почетный статус первого ученика.

Бонус

Вместо послесловия вам бонус!

Основные принципы работы с таро:

• Любите свои карты. Они вам ответят взаимностью. Храните их в недоступном для любопытных рук месте.

• Не давайте никому свои карты. Сдвигать колоду Клиенту не нужно. От этого действия никак не зависит правдивость информации Свыше.

• Работайте с картами только в уравновешенном состоянии. Эмоции и нездоровье лишь затруднят понимание.

• Не терзайте карты одним и тем же вопросом, если ответ не идет. Успокойтесь сами, ответ придет позже.

- Не верьте мифам. Верьте себе.
- Не таскайте карты за собой. Создайте свое определенное место для спокойной работы с картами.
- Не гадайте ради развлечения или доказательства кому-то что-то. Это работа, которая требует сосредоточения и времени.
- Ешьте, спите и занимайтесь физическими упражнениями. Про отдых нельзя забывать. Даже если после трех часов работы с картами вы чувствуете себя бодро, отдохните. Энергия должна восполняться.
- Благодарите карты за работу, Клиента – за опыт, а Всевышнего – за Знание.
- Перед началом работы мысленно попросите Вселенную (Господа, Владыку) дать вам нужную информацию нужными словами и в нужном количестве, чтобы вы/Клиент всё поняли.

13 ошибок начинающего таролога и не только начинающего

1. Слепая вера

...всему, что пишут «эксперты» в области гадания на картах.

Интернет кишит сотнями способов зарядки карт, без чего якобы колода не будет нормально работать. Ритуалами и медитациями с таро, благодаря которым можно изменить ход предсказания. Вызовами духов таро, которые помогают читать карты и интерпретировать информацию.

Одним словом, новичок-таролог попадает в ловушку под названием «эксперты лучше знают». Начинает бездумно, без собственного анализа использовать все рекомендации и правила, которые находит во всемирной паутине. Это грозит тем, что таролог может запутаться во внешней «мишуре», мистике, противоречащих мнениях, а в самой работе с картами не продвинуться ни на шаг.

Я не говорю: «Не верьте никому!», я рекомендую – проверяйте, анализируйте информацию от тарологов или мистиков. Сами подумайте, почему некоторые тарологи слыхом не слыхивали о каких-то духах таро, но при этом отлично гадают. Да и насколько вся эта мишура необходима? Неужели без нее не справитесь?

Справитесь еще как! Практика и здравый смысл вам в помощь.

2. Использовать 1000 и 1 расклад

Это предлагает чуть ли не каждый практикующий таролог. Мало классических «Кельтского креста» и «Вокзала для двоих», так еще существуют авторские творения «Похудеть», «Прошлые жизни», «Беременность», «В постели», «Энергия души» и прочие оригинальности.

Новичок старается понять, как работает колода в разных раскладах, не задумываясь, нужны ли они вообще. Почему нельзя просто спросить о причинах, мешающих зачатию, и о перспективах зачатия в течение, скажем, года? Зачем для этой ситуации целый расклад на 11 позиций?

Прежде чем браться за расклад, проанализируйте – о чем он, в чем его суть, к каким простым вопросам его можно свести?

Вы и сами видели неясные позиции, например, «внешнее/внутреннее влияние на ситуацию», «моя истинная миссия», «какое место я занимаю в жизни партнера», «высший смысл вопроса» и т. д. О чем эти позиции? Можно ведь просто спросить: причины ситуации, перспективы ее разрешения и как действовать в ситуации.

Миссия... а что такое миссия для вас? Профессиональное определение? Судьба? Прогноз на 10 лет?

Место в жизни партнера – пятое, седьмое? О чем этот вопрос? Зато вам гораздо яснее: «Как ко мне относится партнер? Его мысли, чувства и намерения ко мне». Проще и понятнее, правда?

В моей практике был случай, когда ученица перед первым занятием решила познакомиться с новой колодой. Для этого она попробовала расклад, взятый из интернета, который так и называется «Как колода будет со мной работать?».

Я тогда усмехнулась, мол, а если из расклада выйдет, что колода будет с тобой плохо работать, ты ее выбросишь? А если завтра ты снова сделаешь этот расклад, выпадут другие карты с более позитивным значением, как ты поступишь?

И это не единичный случай бессмысленности «авторских раскладов». Отнеситесь к работе с раскладами осознанно: если расклад вам абсолютно не ясен, зачем тогда над ним сидеть? Себя только путать.

К слову сказать, расклад – это не только расположение карт по нескольким позициям. Расклад – это в целом выкладка карт по любому вопросу. Даже если вы не используете общеизвестные расклады, а только задаете вопросы и кладете карты в ряд, это тоже считается раскладом. Простите за тавтологию.

3. Использовать 1000 и 1 значение

78 карт в колоде, 78 прямых значений и 78 перевернутых... А еще есть авторские интерпретации карт. Итого – сколько значений? Бог знает.

Существуют даже огромные таблицы значений у разных колод. Новичок, естественно, путается в том, какое значение самое правильное, самое подходящее – из книги-руководства к рабочей колоде, из универсальной книги-толкователя (а их тоже не один десяток существует), из интернета, из личного блога таролога-эксперта?

За более чем 10 лет своей работы с таро я выявила простую истину: за каждой картой закреплено одно главное значение. Только одно. Но при этом каждая карта имеет семантическое поле. Если точнее, то поле синонимов и ассоциаций, связанных с одним, ведущим значением.

Например, Двойка Мечей имеет значение «вынужденное перемирие». А семантическое поле таково: равновесие, баланс, смирение, принятие, жертвенность, покой, стойкость, двойственность, противоречия, компромисс и т. д. Какое из этих ассоциативных значений подходит в вашем раскладе, укажут соседние карты. Отсюда вытекает следующая ошибка.

4. Толковать по одной карте

Как вы увидели из вышеприведенного примера, значение одной карты очень обширно, порой даже противоречиво. Именно поэтому толковать по одной карте не стоит.

Например, в позиции «Отношение мужчины к Клиентке» лежит карта Десятка мечей. Основное значение ее – крах, катастрофа. И что же – выходит, мужчина остыл, потерял к женщине всякий интерес? А если их отношения длятся уже несколько лет, неужели одномоментно любовь угасла?

Когда вы выкладываете дополнительные карты, то более конкретно обрисовываете ситуацию, уточняете, что именно происходит.

Доложим к Десятке мечей Тройку кубков (празднование, легкость), Десятку жезлов (непосильная ноша) и Восемёрку пентаклей (усердный труд, зарабатывание денег). Вот и читаем, что мужчина испытывает недостаток радости в отношениях, потому что взвалил на себя всю ответственность за общее благополучие. То есть он не столько заботится о чувствах и единении, сколько о том, как прокормить, обеспечить их союз.

Так ведь гораздо яснее, правда?

Поэтому я вам настоятельно рекомендую не толковать по одной карте, а смотреть ее значение в соседстве с другими. Если какая-то карта выбивается из общего расклада, то докладывайте дополнительные к ней.

Например, вы видите, что в целом расклад состоит из карт с положительным значением, но одна карта несет отрицательное, либо вообще лежит не к месту. В этом случае рядом положите 2—3 дополнительные карты, чтобы выяснить, к чему она здесь.

5. Приплетать личное отношение

Это уже больше относится к работе с Клиентом, чем с картами, но влияет на то и другое.

Речь идет о том случае, когда таролог испытывает определенные эмоции к рассматриваемой ситуации и читает карты сквозь призму личного отношения.

Допустим, вы таролог-новичок практикуетесь на своих подружках. Парень одной из них, по вашему мнению, ну полный осёл – и чего она только за него держится?

В этом случае вы рискуете прочесть общий расклад, приплетая свою неприязнь к избраннику подруги. А значит и толкование выйдет однобоким.

Даже если по картам пойдет информация, что в целом отношения у любовников гармоничные, вы всё равно искушены своей неприязнью и можете прочесть это в негативном свете. Мол, отношения у вас гармоничные, да ненадолго.

Отсюда простая рекомендация – отрекайтесь от своего эго, низшего я. Когда вы работаете с картами, с Клиентами, вашего низшего я (осуждения, ревности, зависти, неприязни и т.д.) быть не должно. Если хотите, представляйте себя проводником информации свыше для Клиента. Именно проводником, а не фильтром.

Отключите лишние эмоции и личное отношение, тогда вы и Клиенту поможете, и информацию с карт считаете полно и непредвзято.

6. Додумывать

Близко по смыслу к предыдущему пункту, и всё же есть свой нюанс.

Додумывание тоже имеет корни в вашей самости, но отличается тем, что вместо чтения таролог-новичок подключает фантазию. И вся интерпретация сводится к «а может быть так, а еще вот так. Ну точно, тогда еще и так».

Приведу наглядный пример. Одна из моих учениц гадала на бывшую жену своего нынешнего избранника. По картам ученица прочитала, что бывшая пребывает в состоянии влюбленности:

– Так она в моего Васю влюблена?! Она его вернуть хочет!

Казалось бы, где вы это увидели? Состояние влюбленности еще не говорит об этом сомнительном выводе ученицы. Сами понимаете, бывшая жена сейчас может быть влюблена в другого мужчину. Либо она занимается любимым делом, из-за чего пребывает в приподнятом состоянии духа, в эйфории, сродни состоянию влюбленности. Так почему же ученица сделала такой вывод?

Потому что боится потерять своего избранника – она не погасила личное отношение к вопросу. Вместо ясности сознания включилось додумывание.

Чтобы не допустить этой ошибки, следуйте рекомендации из предыдущего пункта – отрекайтесь от самости на время работы с картами и не допускайте додумывания. Вы лучше дополнительные карты положите, чем фантазируйте попусту.

7. Низкая самооценка

На первых порах работы с картами таро ученика могут настигнуть 2 крайности гордыни: я умный и я дурак. Причем попеременно, в зависимости от успехов и неудач. В этом пункте разберем вторую крайность – я дурак, ибо первая встречается реже.

Я дурак – не только в чтении карт, когда таролог ничего не понимает или просто не может связать одно значение с другим.

Я дурак – осознанное занижение самооценки. Таролог может прекрасно толковать расклады, правильно формулировать вопросы, прекрасно строить беседу с Клиентом, но при этом веры в себя не иметь. Отсюда последствия «не могу брать оплату за свою работу», «не могу поднять цену», «не уверен, что смогу работать с более взрослыми Клиентами/серьезными ситуациями» и «вообще я новичок».

Однажды моя ученица призналась в своей неуверенности, мол, не могу поднять стоимость услуг, потому что считаю себя новичком, недостаточно опытной.

На что я ей ответила вопросом:

– А когда ты будешь считать себя опытной? Через год? Через 5 лет? Через 10? Дело не в том, сколько лет ты этим занимаешься, а в эффективности и понимании.

Среди моих учеников есть настоящие жемчужины, которые за 4, а то и 3 занятия всё настолько хорошо усвоили и успешно применяют в практике, что назвать их новичками язык не поворачивается. К таким жемчужинам относится и вышеупомянутая ученица.

Верьте в себя. Если вы не поверите в свои силы, то как другие могут поверить? Подобное притягивает подобное: уверенность притянет уверенность, уважение и признание ваших Клиентов. Читайте их отзывы в моменты самокопания, вспоминайте их счастливые лица после работы с вами. Если эти люди обратились к вам, раскрыли душу, поделились сокровенным, а потом еще и поблагодарили, то вы – достойный таролог.

И еще. Когда создаете паблик в соцсетях, не указывайте в описании «я – начинающий таролог». Во-первых, к новичкам меньше доверия, халявщики так и липнут, мол, вы ж начинающий – вдруг фигню нагадаете, зачем вам платить за это? Во-вторых, сколько лет вы будете начинающим?

Пишите лучше «практикующий таролог» – вы скажете чистую правду. В себя поверите и Клиентов не обманете.

8. Неуверенность в толковании

Этот пункт тоже схож с предыдущим, но здесь речь не о внешней работе: с Клиентом или со своей самооценкой, а о работе с картами.

Забавно порой наблюдать, как мои ученики держат отчет о выполненном домашнем задании. А если я долго молчу, нахмурюсь или скажу: «А эта карта вас не смущает?», ученик сконфуженно опускает руки: «Неправильно, да?».

Всё правильно. Вы всё делаете правильно, если: регулярно практикуетесь, анализируете ситуацию с разных сторон, прислушиваетесь к интуиции. Я могу лишь немного подправить или дополнить, но никогда не исправлю, не заставлю думать и говорить, как я. Ведь у вас свои духовные накопления, знания, шепот интуиции, словарный запас и т. д. А значит вы и говорить будете не так, как я или любой другой таролог.

Цените свою уникальность, свой опыт. Не нужно ни на кого равняться. Вы всё правильно делаете, правильно толкуете, только будьте уверены в этом, и, конечно, про интуицию не забывайте.

9. Несоизмеримость сил

В период ученичества таролог с головой погружается в изучение карт, раскладов, толкований, работу с Клиентами, из-за чего рискует взвалить на себя столько ответственности, что может не унести.

Хвататься за всё и сразу может выйти боком. Почувствуется острая нехватка времени (подружки просят погадать, и всем срочно), плохое самочувствие (не успеваете восполнять

энергозатраты), снежный ком домашних хлопот (до которых нет дела из-за работы с картами), а еще недосып и даже финансовые потери (в случае вашей скромности брать оплату за работу).

Но сколько хочется успеть, узнать, попрактиковать, сделать.

Остановите эту гонку сейчас же! В лучшем случае вы просто устанете и поругаетесь с подругами. В худшем – заработаете болячку, которая вынудит вас привести себя в порядок.

Практика, конечно, нужна. Тет-а-тет с Клиентом – вообще шикарно. Но не стоит погружаться в работу с таро в ущерб личным делам. Расставляйте приоритеты, умейте отказывать, распределять время. И находить хотя бы час-полтора в день на восстановление сил – медитации, чтение духовной (и любой другой) литературы, выполнение бытовых обязанностей да и просто прогулки на свежем воздухе.

Все подождут. Если вы позволите Клиентам донимать вас 24 часа в сутки, то даже неделю не продержитесь. Учитесь ценить своё время и грамотно выстраивать работу с людьми.

Всё подождёт. Очередной текст от меня подождёт. Очередной расклад для практики подождёт. Очередной любопытный видос о таро подождёт. Очередной... Всё подождёт.

Любите себя, цените своё время и здоровье.

10. Бросать карты

Это бывает, пожалуй, с каждым тарологом. Наступает время, когда кажется, что:

- я ничего не умею;
- я ничего не понимаю;
- я не знаю, где брать Клиентов для практики;
- мне неинтересно.

В голову закрадывается противная, но резонная мысль – забросить карты куда подальше.

Конечно, вы можете это сделать, уповая на лучшие времена, будущих Клиентов, да и вообще на туманное будущее, когда интерес к картам снова появится.

Но вы можете побороть это искушение. Для этого необходимо выявить причину, по которой вам не хочется работать с таро. Если она касается первых трех перечисленных пунктов, то всё решается. Просто дайте себе отдохнуть несколько дней, прочтите что-то вдохновляющее, обратитесь к коллеге-тарологу с вопросом, как он выбрался из такого ступора.

Возможно вы не столько не знаете, не умеете, сколько не можете сконцентрироваться и поверить в свои силы, не видите цели, зачем заниматься картами и дальше. Допустим вы не хотите работать с Клиентами, а таро вам подходит только в качестве инструмента самопознания. Вот и ослабьте хватку. Занимайтесь в своё удовольствие, но совсем карты не забрасывайте.

А если вам стало неинтересно, то спросите себя почему? Ведь на первых порах было любопытно, а что сейчас случилось? Ответ и будет вам подсказкой для принятия решения. Если вы вообще остыли, отложите карты. Если же вы не чувствуете уверенности в своих силах, никак не можете вылезти из образа «новичка», то достаточно внутренней работы с этими блоками. Поверьте, после самоанализа и проработки «затыков», вас снова посетит вдохновение и желание работать с картами.

11. Стремление доказать

Слава Богу, меня это обошло стороной, но вас может зацепить.

Обязательно найдутся Клиенты, причем далеко не потенциальные, которые вынесут мозг в прямом смысле слова. Они будут напрашиваться к вам на консультацию, умолять погадать им срочно-пресрочно, но при этом просить предварительно доказать ваши способности.

Например, «расскажите что-нибудь о моем прошлом», «у вас нет отзывов на странице – где гарантия, что вы хорошо гадаете?», «а ведь предсказания могут и не сбыться. Как проверить, что вы нагадаете правду?» и прочая ерунда.

Возможно кто-то из вас решит на деле доказать свои умения чтения карт. Но я настоятельно не рекомендую этого делать. За всё время работы с Клиентами я пришла к одному простому выводу: если человеку действительно нужна помощь, он пойдет на любые условия, заплатит любые деньги, лишь бы получить её.

Вспомните случаи, когда кто-то из ваших знакомых посещал семинары распиаренных экстрасенсов, затрачивая аховые суммы (100 000р, 500 000р, а то и больше), ради 15-минутной личной встречи с новоявленным гуру.

Вы, конечно, не гуру, но и у вас найдется собственная аудитория Клиентов, которые будут обращаться к вам снова и снова, принимать ваши условия работы (онлайн или лично, дома или в офисе) и платить за ваши услуги, не требуя никаких доказательств ваших способностей.

Не тратьте своё время и силы на людей, которые просят развеять их сомнения по поводу вашей работы. Очень мало вероятности, что они останутся довольны и обратятся в следующий раз со всей готовностью заплатить.

Ещё Максим Горький писал: «Во что веришь – то и есть». Одним словом, если Клиент верит и нуждается в помощи, ему никакие доказательства не нужны. А зачем тратить время на других Клиентов?

12. Работа с нелюбимой колодой

Я уже много говорила о том, что необязательно начинать работу с таро, выбирая классическую колоду Уэйта. То, что утверждают «диванные эксперты» не является постулатом. Выбирайте колоду по душе, а не по наставлению сторонних людей.

При работе с колодой, которая вам не нравится, вы вряд ли сможете:

- легко читать карты;
- правильно доносить смысл интерпретации Клиенту;
- использовать психологические приёмы вроде «видите – на карте жезлы летят как стрелы? Так и вам стоит устремляться к своей цели»;
- оттачивать навыки работы с картами и Клиентами;
- получать удовольствие от процесса.

Правильно подобранная колода – ключ к продуктивной работе, накоплению знаний и легкой трактовке карт. Даже если ваша колода совершенно неклассическая, недостаточно эзотерическая или известная, всё это не имеет значения. Главное, чтобы колода отзывалась восторгом в душе. Тогда работать с ней вам будет в удовольствие.

Помню случай, когда моя ученица изучала 2 новых колоды. Одну, более простую, говорящую, она отложила на потом, мол, она и так понятная – с ней легко работать. Зато над другой, более сложной для понимания, она билась несколько недель.

Спрашивается, зачем? Если не настроена связь с колодой, нет восторга от работы с ней, то зачем мучиться?

Возможно для нее сейчас не время, но в будущем вы найдете с такой колодой общий язык.

В моем арсенале тоже имеется несколько колод, с которыми я не работаю. Не потому что они мне не нравятся (нравятся еще как!), а потому что я внутренне не готова погружаться в них. Например, оригинальное таро Марии Ленорман – не те поверхностные кальки, что вы найдете в интернет-магазинах, а полноценная колода, в которую вложены все знания ее создательницы.

Бог знает, сколько раз я усаживалась за кропотливое изучение этой колоды, вела таро-дневник, мучилась с толкованием. И всё равно так и не научилась с ней работать. Колода мне нравится, но в данное время и, думаю, в ближайшие лет 5 я точно не возьмусь за нее.

Не бейтесь над колодами, а работайте с той, что вам по душе. Вместо борьбы займитесь практикой, самопознанием и работой с Клиентами. Освоить сложную колоду вы всегда успеете.

13. Нежелание расширять кругозор

Если вы думаете, что работа с таро – только чтение карт и заучивание значений, то вы ошибаетесь. Владение колодой всегда располагает к личному развитию. Даже если вы гадаете только для себя, то работать над собой всё равно необходимо. Иначе – зачем вообще гадать?

Если вы выбрали путь работы с Клиентами, то это приведет вас к необходимости:

- познать основы психологии, чтобы говорить с Клиентами на одном языке – человеческом, а не туманно-эзотерическом;
- найти и применить эффективные методы привлечения Клиентов;
- создать маркетинговую стратегию вашего скромного таро-бизнеса;
- освоить графический дизайн, чтобы не тырить однотипные картинки из гугла, которые имеются в пабликах практически у любого таролога;
- научиться работать с видео, создавать познавательные видео, вести видеотрансляции, толково монтировать сюжеты и т.д.;
- грамотно и доступно писать полезные тексты, а не просто зазывайки «приходите на сеанс\заказывайте расклады» – это уже не работает;
- анализировать и перенимать опыт успешных коллег по цеху, в том числе и зарубежных;
- придумывать новые и крутые методы работы, чтоб повысить градус доверия к вашему таро-бизнесу и многое-многое другое.

Хотите – не хотите, а развиваться нужно. Иначе:

- поток Клиентов не изменится, а возможно и вовсе оскудеет;
- вы рискуете забросить саморазвитие, а значит не сможете донести до Клиентов информацию во всей полноте. Ваш личный опыт, понимание процессов развития человека и действия космических законов играет важнейшую роль;
- ваш паблик станет «одним из», а не крутым, любопытным, неповторимым, полезным;
- ваши Клиенты тоже не будут развиваться, станут задавать одни и те же вопросы из раза в раз;
- вам станет скучно.

Развиваться не так уж и сложно. Никто не требует срочного погружения в эзотерику, маркетинг, психологию, экономику и т. д. Познавайте всего по чуть-чуть. Это настолько увлекательно, что вы не сможете остановиться, кругозор расширится, а жажда знаний никогда не иссякнет.

Поэтому настоятельно рекомендую вам:

Читать и еще раз читать. Классику эзотерики, основы маркетинга и продвижения услуг в соцсетях, основы копирайтинга, ведения презентаций и графического дизайна, современную психологию и т. д. Если найдете крутые и полезные книги, поделитесь со мной – будем «прокачиваться» вместе.

Практиковаться и практиковаться. Не только в чтении карт, но и в умении вести диалог с разными Клиентами, доносить сложную информацию простыми словами, вдохновлять

людей. Оттачивать навыки рисования или графического дизайна, тестировать разные виды интерактива, применять классные фишки для привлечения Клиентов без навязывания своих услуг.

Служить личным примером усердной внутренней работы. Если вы попрактикуете несколько медитаций, практик, техник, чтобы унять гордыню, отпустить гонку за деньгами и материальными благами. Если вы научитесь контролировать свои мысли и чувства, перенаправлять их в созидательное русло, то Клиенты поверят вам на 100%. Показывайте личным примером, что работа над собой – хорошая штука, а жизнь меняется только к лучшему.

Резюмируя, скажу только одно: любите своё дело, свои карты, своих Клиентов и себя. Любовь – главная творческая, движущая сила в мире. Привносите её в свою работу и жизнь.

Без фильтра или Как настроиться на работу с таро?

Совсем недавно моя ученица поделилась любопытной публикацией. В ней был изложен метод подготовки к работе с картами таро. В основе его была не столько работа с картами, сколько с неким духом таро, которого нужно хитро вызвать, а потом назад загнать.

Сидела я и думала: 13 лет гадаю на таро без всяких духов. Как вообще мне это удавалось? Поэтому нынешнюю публикацию я посвящаю правильному настрою для работы с таро. Здесь вы найдёте только то, что я сама применяю, только то, что на самом деле эффективно.

Вера

Этот пункт я поставила первым, ведь его часто пропускают как тарологи-новички, так и тарологи со стажем. Без веры даже не беритесь за карты. Конечно, вас будут одолевать сомнения в процессе сеанса или после него, но садиться за гадание без веры нет никакого смысла.

Помните, я уже упоминала, откуда идёт информация? Свыше. Из Единого Источника во Вселенной. Так вот, когда вы сомневаетесь, не верите во Вселенную, Всевышнего, всё мироздание, то как можете получить информацию?

Карты – инструмент, но не рупор. Поэтому «карты говорят» или «карты врут» – в корне неверные заявления. Карты не говорят, они лишь передают информацию свыше, зашифрованную в значениях и символах. Считывает её таролог, такой же человек, как и все. Поэтому он может что-то недоговорить, ошибиться или наврать.

Когда вы сомневаетесь в своих способностях или информации, которую считываете с карт, то создаёте в сознании блок – фильтр, через который чистые сведения облекаются уже вашими додумываниями, колебаниями, фантазиями. Чтобы этого не происходило, и ответы вы получали максимально полные, точные, подробные, и нужна вера. Верьте в то, что всё даётся свыше – и материальное, и духовное, и информационное. Тогда в голове не будет места фильтру, а толкование получится в разы легче и полнее.

Равновесие

Об этом вы тоже знаете, но далеко не всегда соблюдаете. При работе с картами нужно внутреннее спокойствие и равновесие. Схема работы подобна схеме из предыдущего пункта.

Когда вы нервничаете, ёрзаете, имеете предвзятое отношение к вопросу, Клиенту или рассматриваемой ситуации, то не сможете объективно интерпретировать карты. В вашем сознании снова включается фильтр, через который понимание идет с наслоениями ваших личных эмоций, переживаний, убеждений. В состоянии чрезмерной эмоциональности, например, когда вам ну очень важно получить ответ, все страхи, домысливания тут же лезут наружу и сыпятся в картах.

Поэтому в моменты сверхэмоциональности даже не беритесь за карты. Это также касается тех случаев, когда наступает ступор – не можете толковать и всё тут.

Я всегда рекомендую своим ученикам – отвлекитесь, подышите воздухом, попейте чай, вымойте посуду. Затем вернитесь к картам – трактовка пойдёт проще. Проверено на себе и учениках сотни, если не тысячи раз!

Представьте себя пустым сосудом или сгустком чистой энергии, Знания свыше. А лучше проводником этого Знания. Тогда как бы ни нравился вам Клиент, ситуация или насколько бы действия человека ни шли вразрез вашим убеждениям, моральным установкам, вы сможете

интерпретировать карты предельно ясно и объективно. Правда здесь пригодится ещё одно качество.

Остранённость

Эмоциональное равновесие – это одно. Вы лишь не примешиваете личных ожиданий, ощущений, представлений о вопросе, Клиенте. А отстранённость – это умение отречься от своего Я во время работы. Это в особенности поможет вам при гадании себе.

Думаю, вы не раз сталкивались, когда другим людям гадать куда проще, чем себе, на, казалось бы, ясные вам ситуации. Как бы не так! Себе гадать далеко не так уж и просто. У вас автоматически включается фильтр собственных ожиданий и установок, так что вы его даже не осознаёте. Куда уж там контролировать?

Всё дело в отстранённости. Уметь отключаться от своего низшего Я или эго необходимо вырабатывать регулярно. Благодаря этому вы не только гадать себе сможете, но и в целом научитесь, что называется, подниматься над ситуацией, даже когда карт в руках нет.

Как добиться этой отстранённости?

Во-первых, отключите любые эмоции, как сказано в предыдущем пункте. Во-вторых, примите себя как Клиента, а точнее как земное сознание, которому нужна поддержка свыше. Вы – это не вы, а лишь часть мироздания. Вашему сознанию требуется информация, а значит заранее примите любые сведения, даже если они вам не понравятся, разочаруют, напугают.

Я часто говорю, что не бывает плохих или хороших карт в колоде. Они все хорошие, так как не только радуют вас, но и предупреждают, остерегают. То же можно сказать об информации свыше: не бывает плохой или хорошей. Все сведения, что вам идут из Единого Источника во Вселенной, нужны для вашего понимания и применения в жизни. Они могут не поддаваться земной логике, но это и необязательно. Сначала примите, а потом уже анализируйте.

Необходимо отстраняться от вашего эго, будто это и не вы вовсе, а лишь малая частица вашего существа. Регулярная практика отстранённости даст плоды в виде ясного понимания и умения не привязываться к интерпретации, не ждать чего-то сверхъестественного или особенного. Вы просто будете считывать информацию с карт в два счета. А когда отточите этот навык, то и анализировать, переиначивать под себя ответы не придётся. Всё будет ясно интуитивно, без слов и долгих рассусоливаний.

Призыв

Если вы читали Рерихов, то замечали, как они предупреждали об опасностях медиумизма. Казалось бы, почему? Вон Александр Шепс (победитель 14-го сезона «Битвы экстрасенсов») как круто «медиумит» – чего ж в этом опасного?

Во-первых, Шепс уже не первый год этим занимается. А во-вторых, медиумы считывают информацию из астрала – того места, где обитают неприкаянные души, развоплощенцы так называемые, всякая нечисть. Если медиум неопытен, то рискует получить не только много астральной грязи в своё биополе, но и ложную, даже вредную информацию.

Это же, кстати, относится к посиделкам «А давайте вызовем дух Пушкина».

Поверьте, вы вызываете не дух Пушкина, а целый ворох развоплощенцев, которые не отличаются чистотой помыслов. Чтобы такого не произошло, нужно различать, откуда поступают сведения.

Я с этим никогда не заморачивалась, потому что с первого дня работы с картами верила и знала, что ответы мне идут от Бога. Уж не знаю, откуда во мне это понимание было, но было изначально и всё тут.

Вы же в силу своей неопытности или чрезмерной эмоциональности, завышенной важности можете сознанием (точнее подсознанием), так сказать, не долететь до Единого Источника, а зацепиться за астрал. Подобное притягивает подобное – помните? Так вот астрал – это все ваши чувства, цепляясь за которые, вы удерживаете себя в астральном поле Земли. Отсюда и искаженная информация, корявые трактовки и туманные предсказания.

Чтобы избежать этой участи, я и настаиваю на отстранённости и внутреннем равновесии. Но также нелишним будет делать призыв. О нём я узнала не так давно из книги Бориса Абрамова (последователя Рерихов). Делайте этот призыв перед каждым сеансом, тогда вы минуете любые астральные преграды и получите чистую информацию свыше.

Итак, произнесите: **«Господи, прошу вывести моё сознание на орбиту мышления Белого Братства. Прощу дать мне нужную информацию, в нужной форме и нужном количестве строго по вместимости моего сознания»** (или назовите имя Клиента, если гадаете другому человеку).

Вы и сами удивитесь, как легко станете читать расклад. Более того вы увидите, что одному Клиенту информация пойдет очень подробная, с долгими разъяснениями. Другому же наоборот очень лаконичная, ёмкая. Это и есть вместимость сознания – кому-то необходимо повторять, разъяснять одно да по тому же. А другой налету всё схватывает.

Когда вы делаете призыв, чтобы гадать себе, то сможете получить информации несколько больше, чем позволяет ваше сознание. «Излишек» сведений сразу пойдёт в подсознание и будет доступен тогда, когда вы немного дорастете, созреете в своем развитии до нужного уровня понимания.

Вы можете переиначить этот призыв в соответствии с тем, что делаете. Если выкладываете карту дня для себя, то просите информацию именно на этот день. Если выкладываете карту дня в своем паблике, то просите информацию именно для тех людей, кто прочитает её, а не для всех подписчиков.

Если вы пишете материалы в паблике или книгу, да и вообще любые публикации, этот призыв также поможет вложить в текст только нужные сведения и нужными словами для тех, кто это прочитает. Кстати, перед написанием этого текста я тоже делала призыв. Так что вы сейчас читаете не мои слова, а те, что дают свыше.

И всё?

И всё. Духов таро, да и вообще никаких духов призывать не нужно. Запомните, духи обитают в астрале, а вам нужно тянуться ввысь, к Единому Источнику. Долгие медитации тоже не требуются: достаточно успокоиться, отбросить щупальца вашего эго и с любовью, полным принятием браться за карты.

Я не нашла лучшего способа настройки на работу с таро. Мне никогда не приходилось жечь свечи, петь мантры или погружаться в транс. Я сохраняю полную ясность ума и чуткость интуиции, сонастроенность с Всевышним. Попробуйте и вы.

5 лайфхаков для успешной консультации на картах таро

1. Узнать основу ситуации (предысторию)

Я не устаю повторять моим ученикам: «Пытайте свои Клиентов». Обыватели живут в иллюзиях, что карты и сами всё скажут, а вы вообще – финалист «Битвы экстрасенсов» на раз-два считываете информацию с каждого. Если так оно и есть, то мне добавить нечего. А если же вы лишь таролог, а не ясновидящий-яснослышащий, то добивайтесь от Клиентов признания.

У карт огромное поле значений, привязать их к воздуху – невозможно. Поэтому, чем точнее вы будете знать ситуацию Клиента, тем точнее прогнозы и полезнее рекомендации сможете ему выдать.

Если Клиент тяжело раскачивается, попросите его в общих чертах описать насущную задачу, с которой он обратился к вам. Например, не ладятся отношения с любимым человеком.

Задайте наводящие вопросы:

- как давно они вместе?
- как себя ведет партнер и что Клиент чувствует к нему?
- какие есть совместные планы и конфликты?

Этого вам будет вполне достаточно, чтобы толкование карт вышло не однобоким, а максимально подробным.

Если Клиент юлит, лучше вообще не браться за работу.

Один из недавних случаев моей практики. Женщина по переписке просит посмотреть, когда ей вернут деньги. Кто вернет? Почему ей вообще должны возвращать деньги?

Женщина отвечает нехотя, мол, она доверилась людям, вложила крупную сумму, а теперь не может никак получить ее назад.

Вы что-нибудь поняли? Я – нет.

Я задавала еще несколько наводящих вопросов, поясняя, что без подробного описания ситуации, не смогу поработать качественно. Но женщина упорно гнула свою линию – доверилась, вложилась, хочет вернуть деньги. И всё.

Я поняла, что это не мой Клиент. Ведь он не хочет работать на моих условиях, а тыкать пальцем в небо и говорить какие-то общие вещи я не люблю.

Так что пытайте своих Клиентов или вовсе не работайте с ними.

2. Грамотно сформулировать вопросы

Еще одна моя излюбленная фраза: «Я не сторонница раскладов, я – сторонница вопросов». И искренне верю, что эффективнее задать картам 2—3 грамотно сформулированных вопроса, чем делать расклад на 11 неясных позиций. Вы можете придерживаться другого мнения. Но суть остается той же: на конкретный вопрос – конкретный ответ.

«Когда я выйду замуж?», «Как мне разбогатеть?», «Сколько у меня будет детей и какого пола?» – это неконкретные вопросы.

Во-первых, потому что они предполагают прогнозы, которые на 40 раз могут поменяться вследствие внутренней работы Клиента. А во-вторых, ооооочень часто Клиент спрашивает это из праздного любопытства, а не потому что хочет работать над собой.

Идите вглубь ситуации. Хочет девушка замуж – зачем? Может она подменяет «хочу замуж» и «хочу секса/красивых ухаживаний» или «завидую замужним подругам», что далеко не редкость.

Хочет ваш Клиент разбогатеть – а что с его доходом не так? Не хватает – на что?

На айфон, крутую тачку или на еду?

Докапывайтесь до сути, а потом идите к периферии. Например:

- причины, по которым женщина не может обрести любовь;
- каковы шансы обрести любовь до конца этого года?
- как ей поработать внутренне, чтобы обрести настоящую любовь?

Или:

- причины финансовых затруднений;
- как изменится финансовая ситуация в жизни Клиента в течение 2х месяцев (или другой срок укажите)?
- Как правильно внутренне проработать финансовый вопрос?

Уловили?

Вы можете формулировать любые другие вопросы. Помните лишь, что вы получаете ровно то, о чем спрашиваете. Спросите белиберду – получите белиберду. Спросите конкретно – получите конкретно.

3. Прочитать карты применимо к ситуации

Я обещала не учить вас читать карты, но пару рекомендаций выдам. Клиенты – такие же обыватели, как и мы с вами. Они не знают, что значит Пятерка пентаклей рядом с перевернутым Отшельником. Поэтому, Бога ради, не пудрите им мозги профессиональным жаргоном. Так вы Клиенту не поможете, а больше запутаете.

Читайте карты применимо к запрашиваемой ситуации, а не отвлеченно. Выдавайте примеры, ассоциации, подробности, но не сухое толкование карт в стиле: «Вам суждена неожиданная потеря, которой вам не избежать». А конкретнее?

Вы можете тыкать пальцами на изображения карт, чтобы привлечь внимание Клиента, указывать на глифы (символы), только читайте их по-человечески. В противном случае Клиент уйдет от вас с пониманием, что у него карта Башня в работе, а в любви и вовсе Десятка мечей.

Без шуток, ко мне обращались Клиенты с запудренными мозгами от предыдущих сеансов у других тарологов и астрологов. Такие Клиенты интересовались, как им избавиться от Башни и сгармонизировать Марс в своей натальной карте.

4. Сделать прогноз на ближайшее время

Опять же «ближайшее время» у всех разное. Для одних – это пара-тройка дней, а для других – пара-тройка лет. Но вы и без меня знаете, чем короче срок, тем точнее прогноз. Да и толку в нем больше, чем в прогнозе на 10 лет вперед. Так как куда эффективнее решать насущные задачи здесь и сейчас, чем сидеть сиднем, уповая на светлое будущее.

В своей практике я придерживаюсь сроков «по умолчанию»:

- прогноз на имеющиеся отношения строю не дольше, чем на месяц вперед;
- прогноз на обретение любви – не дольше, чем на год;
- прогноз на развитие запрашиваемой ситуации (смена или обретение работы, разрешение судебных тяжб, покупка/продажа недвижимости/авто-) не дольше, чем на 3 месяца.

Вы можете ставить любые другие сроки. Главное, помнить – чем короче, тем эффективнее для внутренней работы Клиента.

5. Дать рекомендации, совет Клиенту по поведению

И еще один мой любимый принцип – дайте больше, чем просто гадание. Выявить причинно-следственные связи ситуации и спрогнозировать ее разрешение – полдела. Не менее важно и ценно выдать Клиенту рекомендации по правильному поведению и внутренней работе. Не поленитесь после разбора каждой ситуации выдать совет. Цены вам не будет!

Технические моменты

Можно ли гадать себе?

А почему нет-то? Откуда взялось странное поверье, мол, судьбу прогадаешь?

Раньше я даже не могла понять сути этого поверья, пока его не объяснила моя ученица. Якобы у вас есть судьба, неизменная как конституция страны, а гаданиями вы запускаете процессы по её изменению. Ну не бред ли? А зачем ещё жить, если ничего менять нельзя? Человек живёт с прекрасным подарком – правом выбора. Пьяница сам выбрал такую судьбу, но он может всё изменить. Так и бедняк может стать богачом. Всё можно изменить, главное знать как. Карты отвечают на этот вопрос.

И ещё – на ком начинать практику, как не на себе? Любую колоду я сначала проверяла на своих вопросах, а уже потом работала с Клиентами.

Гадайте себе всегда, когда есть необходимость. Вы можете узнать о своём развитии, как двигаться дальше и ещё много всего, что вас волнует.

Расклад на год я делаю регулярно 1 января, затем сверяю, что сбылось, а что нет. То же касается раскладов на другие сроки и ситуации. Карты – моя палочка-выручалочка. Желаю и вам найти с ними общий язык.

Сколько карт выкладывать?

Хоть половину колоды, лишь бы вы поняли ответ. Обычно мне достаточно карт (на один вопрос), но дополнительные почти всегда выкладываю. Мои ученицы выкладывают по 4 или 7 карт – как им удобно.

Только в регулярной практике вы поймете, какое количество карт вам оптимально.

Если честно, я вообще не задумываюсь, сколько их выложить. Я произвольно выбираю карты из колоды, пока не почувствую – достаточно. Это может быть не 3—5, но и 20 карт.

Ориентируйтесь на собственные ощущения. Эзотерика – не математика, здесь интуицию важно слушать.

Возможно вы заметили, что некоторые карты одновременно выдают прямо противоположные значения. Отчасти это обусловлено тем, что не всякая колода подразумевает перевёрнутых значений.

Двойное значение у карты – не такая уж и редкость для колоды. Чтобы понять, какое значение подходит вашей ситуации, обязательно смотрите соседние карты.

Как выкладывать совет?

Я всегда настаиваю на том, чтобы не просто гадать, разбирать проблемы, но и давать рекомендации, как их разрешить. Иначе зачем ещё обращаться к тарологу? Для этого я всегда выкладываю совет – в любых вопросах и ситуациях. Допустим, Клиент спрашивает о перспективах отношений с партнёром, продажи квартиры до конца года, повышения на работе, излечения болезни – что угодно, следом выкладывайте совет. Он звучит просто: как это правильно сделать/как этого достичь/ как себя правильно вести в этой ситуации?

Как оказалось, далеко не все тарологи дают советы от карт – вы выделитесь этим среди них.

Как запомнить все значения карт?

Никак. Даже не пытайтесь этого сделать.

Во-первых, как вы уже поняли, каждая карта имеет целый спектр значений вокруг одного ведущего.

Во-вторых, подбор значения зависит от огромного числа факторов – темы вопроса, обстоятельств проблемы, готовности Клиента услышать и принять рекомендации, его уровня развития и т.д

И наконец, в-третьих, всё запомнить можно только практикой и ещё раз практикой. Пять раз выпадет вам одна и та же карта – запомните её значение. А если выпадет сто пять раз, то понимание, мысли побегут вперёд вашего языка. Практикуйтесь как можно больше. И да пребудет с вами терпение.

Что делать в случае ошибочной интерпретации?

Ничего. Я всегда говорю – я не даю никаких гарантий, что всё сбудется в точности, как было предсказано. Вариантов во Вселенной слишком много, всё меняется силой мысли и зависит от поведения Клиента – выполнил он советы или ждал у моря погоды.

Несколько раз девушки разочарованно мне писали: «Ты нагадала, что мой парень – вторая половина. Но он ушёл от меня!»

В таких случаях я отвечаю: «А что ты сделала, чтобы сохранить отношения?» То, что Клиенту свыше дана вторая половина не даёт автоматической гарантии, что они будут вместе до конца жизни. Над отношениями нужно работать каждую минуту, а не ставить галочку в графе «состою в отношениях/браке».

Мне хорошо запомнился случай, когда всё, что я предсказала Клиентке сбылось с точностью до наоборот. Бог с ним, случись бы это в начале моей профессиональной деятельности, но я же гадаю больше десяти лет. Тогда я спросила у карт (читай Вселенной) – почему так случилось? И получила очень неожиданный ответ – предсказания были даны Клиентке в качестве «вредных советов». Чтобы в вопросах, где она медлит, наконец-то уже зашевелилась. А там, где торопится, оставила всё, как есть.

Ну, спасибо, подумала я, а ничего, что моя репутация пострадала? На это возмущение карты ответили просто – мы (Вселенная) тебе приводим Клиентов, мы даём информацию и мы заботимся о твоей репутации. Просто выполняй свою работу достойно и дальше.

И я успокоилась.

Свыше знают, как и что нужно сказать Клиенту. Если вы ошиблись, признайте это, но не укоряйте себя. Вы ведь учитесь и будете учиться до конца жизни. А на чем учиться как не на ошибках?

И помните, решение принимает Клиент, а не вы.

Такие ситуации необходимы для вашего развития, как духовного, так и профессионального. На ошибках учатся – в работе с Клиентами в особенности. Вы ответственны за то, ЧТО говорите и КАК говорите. Но так, как воспримет это Клиент и применит (или не применит) в своей жизни – его выбор.

Вы не можете залезть в голову Клиенту и убедиться, что тот говорит правду (хотя с помощью карт – можете). Возможно и предсказание-то ваше сбылось, но Клиент ждал другого сценария событий. Вот и гневается на вас, будто вы – шарлатан.

Недавний мой случай: выпали карты, что у влюбленных вот-вот случится некое громкое событие, которое встряхнет их отношения, проверит обоих на доверие друг к другу. Я правда подумала, что это может быть беременность, хотя карты ответили отрицательно. На вся-

кий случай порекомендовала Клиентке проследить за приемом противозачаточных. И на тебе! У парочки случился конфликт на пустом месте. Пока мужчина вышел из машины, ему на телефон стали приходить сообщения от некой дамы. Ну как моя Клиентка смогла просто промолчать?

Я наврала – нет? Я предупредила о громком событии, дала четкие рекомендации, как себя вести, чтобы правильно пережить ситуацию. Но выполнила их Клиентка? Нет, конечно! Как можно спокойно отнестись, когда посторонняя женщина пишет любезности мужчине?

И это касается любых других ситуаций. Объясняйте Клиентам, что предсказание – не приговор, не что-то неизбежное. Это лишь предупреждение, которое можно использовать себе во благо – не тупо ждать, когда же нагаданное сбудется, а внутренне подготовиться и заранее принять любой поворот событий.

Вас такие промахи закаляют и сбивают спесь, в случае если вы возомните себя мегапрофи или чересчур расслабитесь на простых консультациях. Свыше так и прилетает – нечего разлегиваться!

Когда нельзя гадать?

Считается, есть определенные дни, когда гадать категорически запрещено. Некоторые думают, гадать в принципе нельзя, но нас это не интересуют.

Действительно, есть время, когда гадать не то, чтобы нельзя, просто некомфортно будет.

Вот короткий перечень таких моментов:

- Плохое самочувствие ваше или Клиента (у женщин – критические дни);
- Лунные и солнечные затмения (в эти дни нестабильная энергетика, в картах сыпется ерунда).

Всё, в остальное время гадать можно. Пятница 13-е, какие-то дни Гекаты, святые праздники (там свыше, в отличие от нас, не пьют и не празднуют, а трудятся) – всегда можно. Вся Вселенная существует для развития души человека, неужели для этого нужны определенные дни?

Гадайте себе на здоровье, когда хочется.

Можно гадать когда угодно и как угодно часто. Когда я вела личные приемы, то в день могла провести 5 консультаций и 1 обучающее занятие. Получался настоящий 8-часовой рабочий день с маленькой поправкой на то, что я была уже на 8-м месяце беременности.

Понятие «часто» тоже относительное. Для кого-то часто гадать – каждый день, для кого-то – каждый месяц, а для кого-то – раз в полгода. Поэтому если вашему Клиенту приспичило погадать снова и снова, почему нет-то? Свыше никогда не жадничают – наоборот, того и ждут, когда человек обратится за помощью, пониманием. Не отказывайте Клиенту в этом.

Как восстановить силы после сеанса? Топ-5 советов и техник

Не имеет значения, большой у вас поток Клиентов или раз в две недели. Восстанавливать силы нужно регулярно, иначе вас надолго не хватит. Ниже вы прочтете несколько рекомендаций по работе над собой, чтобы всегда быть в тонусе.

1. Не переусердствуйте

Не стремитесь охватить как можно больше Клиентов. Даже если у вас весь день свободен, не стоит принимать 5—7 Клиентов. Поверьте, силы иссякнут уже на третьем Клиенте, а вам еще столько же обслужить.

Я в свое время не ценила свои силы, так что даже во время беременности принимала 4—5 человек в день. Так делать нельзя – уважайте себя и свое время.

Запомните простую истину, Клиенты от вас никуда не денутся – подождут.

А ваше здоровье – еще как денется. Клиент не оценит, если вы будете вести консультацию как сомнамбула, с синяками под глазами и вялым настроением. Поэтому 3—4 сеанса в день – вполне достаточно. Даже если вам кажется, что сил еще выше крыши, не изматывайте себя до последней капли, иначе на следующий день вы вообще не встанете с постели.

2. Расставляйте приоритеты

Еще раз говорю – Клиенты подождут (да простят меня великие маркетологи и бизнесмены этого мира). Если вы назначили встречу на определенное время, то старайтесь не забивать весь день кучей дел. Допустим, сеанс состоится в 14.00 – не нужно до обеда полоть грядки на даче, потом к бабушке отвозить детей, потом готовить обед и наводить уборку в доме. Расставляйте приоритеты – вам нужно настроиться на спокойствие и равновесие, а не успеть переделать 1000 и 1 дело.

3. Не принимайте в одно время больше одного Клиента

Известный (и ооочень распространенный) случай, когда Клиентка приводит с собой подружку – «ей гадать не нужно, она просто поглядит». Для поддержки штанов, как я иногда говорю. Но в 80% случаев подружка в ходе сеанса загорится и тоже решится на гадание. Так вот – не распаляйтесь, иначе консультация превратится в конвейер.

В моей практике такие случаи были регулярными, а не редким исключением. Порой ко мне приходили сразу 3 девушки, и начиналось: «А я еще вопрос вспомнила, можно еще раз на меня карты разложить?». И вместо толковой консультации тет-а-тет получался конвейер поверхностных вопросов, удовлетворение праздного любопытства. А уж я как уставала...

Если Клиент настаивает на своей «группе поддержки», можно, конечно, согласиться, но учитывайте тот факт (и обязательно расскажите об этом Клиенту), что человек может до конца не раскрыться – постесняться мнения друга, которого сам же привел. Так и предупредите Клиента: «Если вы не постесняетесь излить душу и выслушивать откровенные рекомендации при своем друге, то пожалуйста». Но! Погадать на пару вопросов друга в счет основного Клиента – нет, нельзя! А то эти пара вопросов превратятся в пару десятков. И получится, что отпахали вы за двоих, а заработали с одного. Я в таком случае обычно говорила: «Это же индивидуальная работа. Тут одним-двумя вопросами не отделаться».

И это хорошо, если Клиент вас заранее предупредит о своей группе поддержки. Бывает и без предупреждения приводит. В моей практике был случай, когда девушка пришла, во-первых, на 40 минут раньше условленного (а у меня стирка вовсю шла, полы мыла вдобавок), да еще старшего брата привела без предупреждения, которому «тоже надо погадать всего на пару вопросов». Сказать, что я была недовольна – ничего не сказать.

Поэтому смело отказывайте в работе «2 по цене 1». Либо если «просто посмотреть», то пожалуйста, но никаких пары вопросов в счет основного Клиента.

4. Между сеансами должно быть хотя бы 40 минут отдыха

И не меньше. Не допускайте моих ошибок, а этот текст я пишу исключительно на них. У вас должно быть время на восстановление сил, перекус, разминку, освежение мозгов более чем 10 минут.

Это тоже относится к рекомендации из п.1. Конечно, хорошо отработать 5 Клиентов за 5 часов. После обеда вы уже освободитесь. Но нет, плохо, очень плохо, потому как после такого марафона у вас ни на что не останется сил. Пока вы молоды, кажется, что силы переполняют вас. Но дело не в возрасте, а в грамотном расходовании своей энергии. А точнее расходовании и накоплении. Марафоны только расходуют энергию, грамотное распределение времени – восполняют ее.

40 минут – оптимальное количество времени для того, чтобы привести себя в порядок. Кому-то из вас нужно больше времени, кому-то меньше. Но помните, меньше – не значит лучше или круче. Не бросайте вызов своей выносливости – берегите себя.

Поймите, Клиенты понятия не имеют, что входит в вашу работу. Они считают, вы лишь карточки раскидываете и трактуете. А сколько сил, знаний, энергии, подготовки на это уходит, даже не представляют. Поэтому они вас не берегут, задают сотню однотипных вопросов, требуют каких-то гарантий или доказательств. Но выто знаете ценность своей работы, вот и берегите себя.

Поест – святое дело. Размяться и подышать свежим воздухом – обязательно. Ответить на сообщения в соцсетях – на фиг. Иначе вы не пообедаете и не подышите воздухом, а залипнете у компьютера или в телефоне. А это вообще отдыхом не назовешь.

5. Медитации или практики очищения

Если у вас имеются такие, пользуйтесь ими. Даже 5-минутная медитация способна вас привести в чувство после длительного и изнуряющего сеанса.

А практики очищения желательно проводить не только для себя, но и помещения, в котором вы работаете, будь это офис или дом. Особенно дом.

Я, балда, принимала Клиентов у себя дома несколько лет подряд. Мы сидели на диване, на котором я спала, в квартире, которую снимала на пару с молодоженами. Соседи, конечно, были адекватными, но порой сосед очень любил поиграть в компьютерные игры или залипнуть на просмотре сериала. При этом он не стеснялся в выражении эмоций – громко и наигранно смеялся, ругался или топал ногами. В общем, иногда его неадекватные фразы или хохот очень не вовремя вмешивался в ход беседы с Клиентом.

Ах, да, моей кошке обязательно приспичивало поковыряться в лотке и обязательно надевать там дел, чтобы этот запах распространился по квартире. Ну вы понимаете, насколько это неэтично.

Всё это больше относится к форме консультаций. Но возвращаясь к способу восстановления сил, дополню – чистите себя, свое сознание, биополе, рабочее помещение регулярно. Не раз в день после работы, а после каждого сеанса.

Мои техники для восстановления сил

1. Я искренне верю в поддержку Высших Сил и регулярно к ним обращаюсь за этим. **Самая простая техника** – попросите энергию свыше для восстановления сил, очищения биополя и пространства. Своими словами. Не ищите этого в книгах – просите так, как у вас от души пойдет. И посидите в процессе очищения хотя бы 5 минут, ни на что не отвлекаясь.

2. Есть классная книга Э. Профет **«Как работать с ангелами»**. Очень тоненькая, но очень полезная. Стоит около 50 рублей – приобретите ее, она станет для вас настольной. В ней вы найдете простые молитвы и обращения к ангелам для самого разного рода ситуаций. В том числе и для очищения. Пользуйтесь на здоровье.

3. Серебряный поток

Эту технику я подглядела у Рерихов. Примите удобное положение и закройте глаза. Представьте как серебряный поток понимается по вашему телу от кончиков пальцев ног до макушки. Не спешите – позвольте поток охватить вас с головой так долго, как это нужно. Старайтесь ни о чем постороннем в этот момент не думать. Просто наблюдайте, визуализируйте поток. А когда он дойдет до макушки, представьте, как поток фонтаном вырывается ввысь и достигает Центра Вселенной. Вы испытаете если не мощный прилив сил, то внутреннее равновесие точно.

4. Серебряная нить

Эта даже не техника, а образ жизни. В классике эзотерики часто употребляется это понятие. Серебряная нить, которая связывает вас (ваше сознание и душу) с вашим Высшим Я, с Богом, со Вселенной. Помните о ней всегда.

Визуализируйте, как от сердца вдоль вашего тела тянется серебряная нить, выходит через макушку, тянется высоко-высоко в космос и там соединяется с Богом. Чем чаще вы будете о ней вспоминать, тем прочнее станет эта связь. И тем крепче станет ваше единство с Высшим Началом, а значит вы всегда будете в потоке информации и поддержки.

Что общего между сексом и сеансом у таролога?

Текст не о сексе, как вы понимаете, а как настроить доверительные отношения с Клиентом. Так что не стесняйтесь, не краснейте, а читайте.

Первый раз

Как и в сексе, в жизни вообще, всё бывает в первый раз.

Первый раз на сеансе у вас может быть лёгкий мандраж, волнение, опасение, что вас обманут или вам не понравится услышанное. Также вас может преследовать страх почувствовать себя голым – всё-таки непросто распахнуть душу незнакомому человеку.

Как и в сексе, никто не может гарантировать, что вам понравится с первого раза. Но опытный таролог, как опытный любовник, старается не угодить Клиенту, а услышать его, почувствовать, помочь разобраться со страхами и переживаниями.

А после – дать рекомендации по работе над собой.

Ожидания и страхи

Благодаря бабкам-гадалкам, телешоу, родителям и прочим «диванным экспертам», вокруг гадания (как и секса) витает множество неподтвержденных мифов, которые обыватели легко проглатывают, а потом ещё с пеной у рта доказывают другим людям.

Конечно, от такого давления у вас накапливаются свои страхи, ожидания: таролог – ведьма, гадание – чёрная магия, карты – страшные, предсказания – туманные и жуткие.

Реальность куда более обыденна: тарологом может быть как сорокалетний мужчина, так и девочка-подросток. Причем эффективность обоих нисколько не зависит от возраста, сколько от опыта и активной практики. Гадание давно перешло грань таинственного, теперь это называется консультированием с возможностью быть услышанным, понятым, да ещё и поддержку получить.

Многообразие колод таро – зашкаливает. Так что вполне возможно, на сеансе вместо якобы страшных карт Смерти и Дьявола, вы можете увидеть милейшие изображения с цветочками, кошками, гномами, а то и любовными сценами.

Опять же торопиться с выбором таролога, как и любовника, не стоит. Подойдите к этому вопросу ответственно, тогда на сеансе вашим страхам не будет места.

Доверие

Без доверия невозможно любое взаимодействие с людьми – неважно, будь то секс, покупки, прогулки или сеанс.

Чтобы ваша встреча с тарологом прошла наиболее приятно и продуктивно, доверьтесь ему. Поверьте, опытный таролог почувствует ваш дискомфорт или скепсис. Таролог заинтересован в своей работе не меньше вас – это его репутация, знания, время и хлеб. Поэтому он постарается найти с вами общий язык, точки соприкосновения, чтобы вы друг друга максимально хорошо поняли.

От вас нужно только довериться этому человеку. Поведать свои проблемы без утаивания информации, надеясь проверить способности таролога. К слову, мы этого терпеть не можем. Одним словом, все карты на стол.

Внезапно не прерывать!

Это касается обоих участников процесса. Не очень комфортно будет тарологу, если вы на сеансе отвлечётесь на звонок или сообщения – хорошая мысль, как вдохновение, внезапно приходит, а вернуть не просто.

Так и вы почувствуете себя неловко, если таролог предпочтет телефон или ноутбук вместо непрерывной беседы с вами. Поэтому ради пользы для вас обоих, забудьте о средствах связи на время консультации.

Сеанс по телефону

Очень много людей стремятся попасть на личный приём к тарологу. Оно и понятно – а как же «почувствовать друг друга и быть услышанным»? Но личная встреча совсем не обязательна. К слову, такой метод работает испокон веков, а не только с массовым распространением интернета.

Хороший таролог дорожит своим временем и временем своих Клиентов.

Так что онлайн-сеансы по телефону, скайпу, электронной почте имеют всё большее распространение:

- Клиент может получить ответы, находясь от таролога хоть на другом конце планеты;
- Клиент не теряется на месте, придумывая вопросы на ходу. Он описывает ситуацию, вместе с тарологом подбирает вопросы и получает подробные ответы быстро. А если это переписка, то ответы ещё можно перечитывать, осмысливать, когда удобно;
- Клиенту не нужно ждать своей очереди неделями – всегда можно найти другого таролога, менее занятого и не менее опытного.

В общем, плюсы можно перечислять ещё долго. Суть проста: секс по телефону... простите, онлайн-консультации на картах таро – не вчера придуманы. Им можно доверять и практиковать.

Расслабление

Этот пункт близок к пункту о доверии, но имеет некие нюансы. Одно дело доверять, и другое – расслабляться, отпускать свои надежды, ожидания, принимать и усваивать полученную информацию.

Чем больше вы напряжены, тем сложнее идёт информация свыше, тем труднее вам понять таролога и переварить его ответы. Так что расслабьтесь и получайте удовольствие от того, как легко проходит ваше общение с тарологом.

Удовольствие

Согласитесь, после хорошего секса из постели совсем не хочется вылезать. Вдобавок появляется желание повторить.

Потому к хорошему тарологу Клиенты обращаются снова и снова, желая закрепить ранее полученную информацию, проверить своё продвижение в саморазвитии и узнать новые ответы и рекомендации для себя.

В моей практике несколько Клиентов стали моими близкими друзьями, с которыми мы виделись и проводили время помимо консультаций. Это признак хорошей работы, ответственного подхода и вашего доверия, стремления к саморазвитию.

Если вам захотелось обратиться на консультацию ещё раз: уточнить некоторые ответы, проанализировать свой духовный рост, получить подсказки для будущих решений, обращайтесь, конечно. Таролог вам обязательно поможет, даст совет и скидку сделает.

Послевкусие

То самое чувство, когда сеанс (или секс) доставил удовольствие и приятные воспоминания, заряд сил и вдохновение.

Может вам повезёт меньше, и сеанс, ответы, сам таролог вас разочарует. Это значит, что вы своего таролога ещё не нашли или не готовы работать над собой.

Однако это не повод объявлять целибат и сознательно отказываться от услуг тарологов. Всему своё время, и ваше – обязательно подойдёт. Тогда вы сознательно обретёте своего любовника, пардон, таролога, с которым у вас будет полное взаимопонимание и удовольствие от процесса гадания.

Раздел 2. Работа с Клиентами

Я не устану повторять, что вы работаете не с картами. В первую очередь, вы работаете с людьми. Не играет роли, как вы их называете Клиентами или клиентами, кверентами или вопрошающими. Суть работы от этого не меняется. Вам необходимо донести до слушателя информацию так, чтобы тот всё понял.

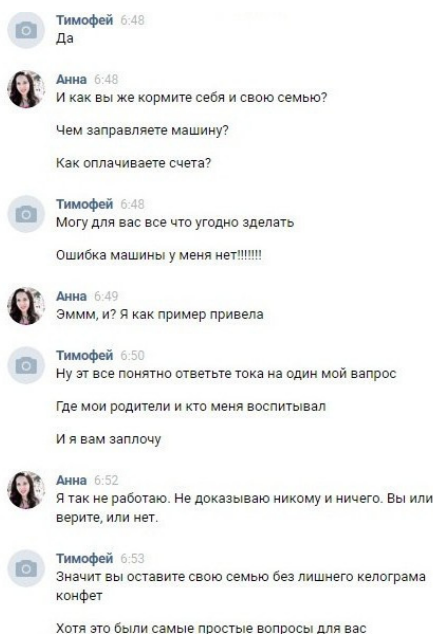
Здесь вам и практика говорения, и знания тонкостей психологии, и особенности невербального общения – да много чего еще. Из этой главы вы узнаете, как найти с Клиентом общий язык. Используйте эти приемы, и тогда полноценный диалог вам обеспечен.

Виды Клиентов

Качества таролога вы уже прочитали выше. А теперь нужно подготовиться к разного вида Клиентам. Не думайте, что на каждом из них будет висеть соответствующая табличка. Более того один и тот же Клиент может быть одновременно и придирчивым, и неверующим. Так что прочтите внимательно эту главу и будьте готовы к любым новшествам в работе.

Фома неверующий

Этот Клиент очень любит покрутиться своим скептицизмом. Всё-то он обсмеет, перевернет с ног на голову и задавит грубым материализмом. Что бы вы ни говорили до сеанса или во время его, такой Клиент не поверит ни одному слову.



Пример типичного Фомы неверующего

И даже если вы скажете чистую правду, которая будет 100% совпадать с жизнью этого человека, он все равно вам не поверит. Натура такая.

Обычно такой Клиент хочет шарады-клоунады, хочет, чтобы вы доказали свои способности, умения. Поэтому в начале сеанса он попросит рассказать какие-то выдающиеся факты из его прошлого, чтобы проверить вас.

У меня таких Клиентов хватало. Но ни одному из них я не проводила консультацию. Уже на стадии предварительного обсуждения я понимала — это не мой Клиент.

Запомните, никогда никому и ничего не доказывайте. Если вы будете стремиться всем и каждому доказать свои способности, правоту, профессионализм, то у вас не хватит времени и сил на саму работу! А это уже непрофессионализм. Кто верит, сам к вам обратится. А неверующему ничего и не докажешь. Он изначально настроен скептически, буквально заблокировал собственное сознание от любой информации. Так что даже если вы ему скажете самую правдивую правду на свете, такой Клиент из принципа или из-за внутренней блокировки сознания не примет вашу информацию всерьез.

Не тратьте время и силы на таких время. Здесь вы увидите мою переписку с такими людьми – времени отнимают колоссальное количество, но зато как раздувают собственную важность! Смотрите скриншоты.

Фома не совсем верующий

Этот тип обычно верит, но сначала проверит. Помню, как один мужчина по телефону мне заявил: «Я вообще во все это не верю, но если вы мне нагадает правду, то поверю». Я аж растерялась, но после паузы ответила: «Это как? Вы либо верите, либо не верите. Если верите, милости просим на консультацию. А если не верите, я вам ничего не смогу доказать. Я консультирую, а не доказываю».



Анна 20:39

гадание платно? прошлое говориться?

25 апреля 2016



Таролог Анна Кассандра | онлайн 5:21 (Вы)

Консультации платные, цены я указываю регулярно. О каком прошлом? Не понимаю вопрос



Анна 20:34

моё прошлое скажите?

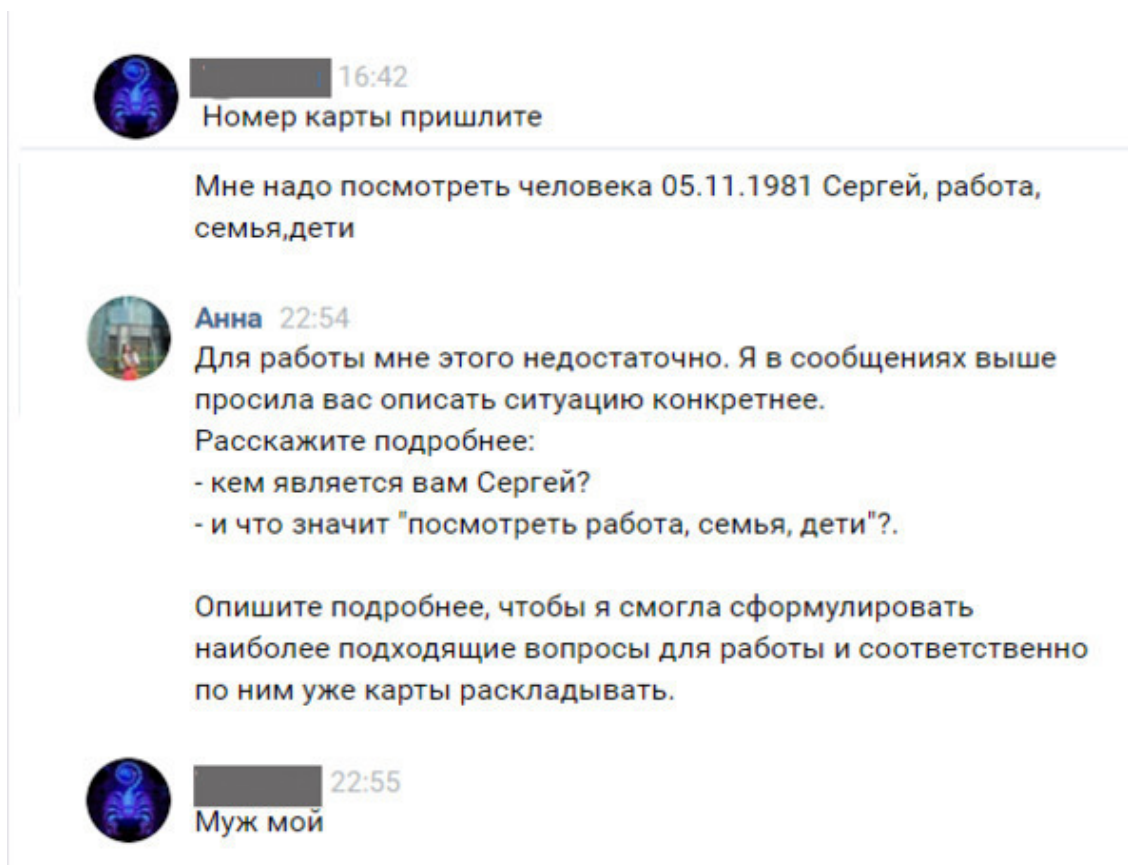
Пример типичного Фомы не совсем верующего

Занятно, но это убедило мужчину. За все лето и начало осени 2015-го обращался ко мне каждые 2 недели.

Фома не совсем верующий не склонен к скептицизму. Он-то как раз и верит, но опасается натолкнуться не на того таролога. Ему не нужны доказательства ваших способностей, ему нужна ваша помощь и немного убеждений, что вы – достойный таролог, а не абы кто. Прежде чем согласиться на кон-сультацию, такой Клиент может расспрашивать вас о «страшных картах», о «черной магии», «грехе» и прочих мифах, о которых вы и без меня знаете. Если вы грамотно построите беседу, то этот Клиент убедится, что вы человек знающий, а значит и на консультацию решится.

Не-знаю-что-хочу

Для меня это самый сложный вид Клиентов. Даже придирчивый проще, чем незнающий. Загвоздка заключается в том, что такой Клиент пришел просто так, с пустой головой, но с огромным ожиданием, что вы ему наговорите нечто такое, из-за чего его жизнь заблестит всеми красками. А что именно он хочет, якобы вы сами должны догадаться.



Очень сложный пример Клиента-не-знаю-что-хочу

Как я всегда говорю – пытайте своих Клиентов. Приступайте к беседе с простого – не «что вы хотите знать?», а «с чего начнем – с любви, работы или денег?». Это самые актуальные темы для любого Клиента.

Перечисляя их, вы помогаете Клиенту определиться, что же ему все-таки хочется знать. Не ждите, что Клиент сейчас распахнет душу и все-все расскажет.

Клиент-не-знаю-что-хочу обычно не знает, как себя вести, что говорить, а что не говорить, что можно спросить, а что нельзя. Так что вся работа ложится на ваши плечи. Не начинайте консультацию без конкретики, иначе вы рискуете тыкать пальцем в небо, надеясь повысить к себе градус доверия. В таких случаях я начинала с расклада на нынешнее состояние Клиента. Просто рассказывала, что у него в голове, на душе, в чем он запутался и т. д. Одним словом, описывала его портрет на данный момент времени. Это всегда работало! С любым Клиентом!

Клиент-не-знаю-что-хочу после такой характеристики заметно оживляется и наконец задает более конкретные вопросы, а это как раз то, что вам нужно.

Слишком-много-хочу

Этому подавай даты, цифры, имена, точные обстоятельства – в общем, полную картину обрисуй. Клиент слишком-много-хочу не хочет работать внутренне, а наперед узнать, что и как у него случится, чтобы этого дожидаться, но ничего для этого не сделать.

Не ведитесь на его выходки. Вы – таролог, а не Господь Бог. Только Всевышний знает, что, где и каким образом произойдет в жизни Клиента, вы лишь делаете некий намек, подсказку и даете рекомендации по поведению. Вы совсем не обязаны из кожи вон лезть, чтобы

точно определить дату свадьбы, цвет костюма будущего мужа Клиентки или высоту фонаря, под которым произойдет их первая встреча.

Объясните такому Клиенту, что жизнь – в его руках, а обстоятельства даются свыше. Объясните ему, что тот имеет право выбора – тупо ждать или действовать, чтобы изменить предсказанное. Объясните ему, что точное знание всех обстоятельств и тонкостей ничего ему не даст, так как внутренняя готовность куда важнее внешних атрибутов.

Например, излюбленные вопросы: «Когда я встречу своего избранника? А где?

А он из моего круга общения? А как я его узнаю? А как он выглядит? А какая у него машина? А кем он работает? В смысле, не можете сказать?»

В прямом. Куда важнее рассказать, как внутренне поработать над своим сознанием, чтобы притянуть самого прекрасного мужчину, чем рассказать все детали встречи. В этом ведь есть своя опасность – Клиент искусственно будет подгадывать ситуации, обстоятельства, чтобы притянуть исполнение предсказания. Но внутренне готовиться не будет. Не дай Бог вы ему нагадаете, что встреча с сужденным человеком произойдет на вечеринке... Ваш Клиент тогда по всем тусовкам носиться будет и в каждом встречном разглядывать того самого. Уберегите его от этой ошибки, а себя – от промахов.

Хорошо, если вы умеете точно по картам определять, сколько будет мужей, детей у Клиента, но какова ценность такой информации?

Придирчивый

Мой любимый вид Клиентов. Как же я люблю такому человеку развеивать мифы о своей работе!

Итак, готовьтесь, на вас найдется Клиент, который вместо конкретных ситуаций своей жизни, что ему хочется разобрать, закидает вас фотками, датами рождений и именами. А если вы ему скажете, что вам это для работы не нужно, округлит глаза и возмутится – почему это?

В таком случае я отвечаю:

– Я – таролог, а не криминалист. Я работаю с определенными ситуациями, а не с вашими фотографиями или датами рождения. В астрологии и нумерологии даты рождения безусловно нужны, но в работе с таро нет. Я их себе на карты не нарисую. От этого лучше информация не пойдет.

– А как вы поймете, на кого гадать, если не видите его? – снова удивится Клиент.

– Зачем мне вообще его видеть?

– А как тогда информация про него пройдет?

– А вы сами как думаете? Если я спрошу про Петю, но не посмотрю на его фото, то информация пойдет про Васю?

Обычно этого хватает, чтобы убедить Клиента. Но самый смак сказать следующее.

Вообще-то фото, имена и даты рождения не нужны для работы с таро. Это психологический трюк, который используют тарологи. Мол, если это вы все предоставили, то информация пойдет ну точно-преточно про вас. Но мы же только что выяснили, она и так пойдет по запрашиваемой ситуации. Свыше точно знают, о ком выдать информацию, в какой форме и количестве.

После такого заявления у Клиента больше не останется никаких сомнений. Заметьте, это чистая правда. Я действительно за все 13 лет работы с таро не понимаю, зачем просить личные данные Клиента. Важно разобрать его актуальные вопросы, указать направление, найти способы решения, а не фотки разглядывать.

Единственный случай, когда я прошу назвать имена, так это в ситуации, когда участников событий несколько. Например, необходимо разобрать любовный треугольник или судебное дело, или семейные конфликты, в которые вовлечено много людей. Имена приносятся

только, чтобы не запутаться, но никак не для того, чтобы получить наиболее правдивую информацию.

О том, что по дате рождения можно высчитать подходящую карту для сигнификатора, я знаю. Но какой в этом смысл? Без сигнификатора что ли никак?

Если вам принципиально требовать с Клиентам личные данные, Бога ради.

Но поверьте, доверие вызывают не ваши требования, а ответы и рекомендации, которые вы даете Клиенту во время консультации.

Ждун

Это как раз тот Клиент, который любит ждать исполнения предсказания, но даже пальцем не пошевелит, чтобы ускорить процесс. Такой Ждун обычно и блещет претензиями в стиле «ты сказала, мы с парнем долго будем вместе, а вчера расстались!» или «ты сказала, я обрету работу до осени, но до сих пор ничего нет».

Не пасуйте перед этим нытьем. Смело спрашивайте: «Уважаемый, а что ты сделал, чтобы предсказание сбылось? Рекомендации ты получил, но не применил. Чего же тогда от меня хочешь?».

Конечно Ждун будет упираться и утверждать, что он точно-преточно все рекомендации выполнил. Но это же ерунда. Не бывает так, что человек работает над собой, а свыше над ним издеваются и ничего хорошего не дают. Не бывает так. Свыше идет награда за кропотливый труд.

Так что со Ждуном на консультации старайтесь больший упор делать на внутреннюю работу, чем на выдачу точных прогнозов.

Чего хочет Клиент? или Как построить работу с ним?

Чего хочет Клиент?

Ясности. С какой проблемой бы ни обращался Клиент, он хочет одного – ясности. Ясно-сти в том, что происходит. Ясности в том, что со всем этим делать. Ясности в сознании. Дайте ему эту ясность.

Обойдитесь без завуалирований и приукрашиваний, без профессионального жаргона и зауми. Клиент пришел за ответами, а не за новыми вопросами. Не нужно ему засорять мозг Пятерками пентаклей или перевернутым Колесом Фортуны. Не стремитесь показать себя как профи – просто выдайте Клиенту запрашиваемую информацию как можно яснее, доступнее.

Это же относится и к умению понимать, с чем пришел Клиент. Вы же и сами сталкивались с ситуацией, когда Клиент спрашивает одно, а подразумевает другое. Например, девушка спрашивает о дате замужества, а подразумевает перспективы отношений с нынешним партнером. Это вам и нужно – докопаться до сути.

На моем мастер-классе одна из слушательниц задала такой вопрос: «Как разрешится мой жилищный вопрос в этом году?». О чем этот вопрос? В картах посыпалась полная бессмыслица, так что я попросила девушку уточнить ситуацию. Она спросила иначе: «Перееду ли я в этом году на собственную квартиру?». И снова по картам выпала ерунда. В третий раз вопрос звучал еще конкретнее «Освободит ли мой брат квартиру, которая принадлежит мне?»

Вот в чем суть – оказалось, что двоюродный брат попросился на несколько месяцев пожить на квартире у этой девушки, пока не найдет себе более подходящее жилье. Но ему стало настолько комфортно, что он расслабился и перестал предпринимать поиски.

О том и речь – докапывайтесь до сути. Задавайте дополнительные, наводящие вопросы. Развеивайте миф о том, что карты якобы сами всё скажут. Вы – таролог, а не экстрасенс. Отсюда вытекает следующий пункт.

Пытайте своих Клиентов

Вы должны видеть ситуацию целиком, чтобы помочь Клиенту с ее решением.

Не беритесь гадать на отношения, зная только имя партнера. Поймите, человек никогда не интересуется тем, что его не беспокоит. Пока у вас все порядке с организмом, вы про него и не вспомните. Как где-то заболит или зачесется, только тогда вы побежите к врачу.

С Клиентам дело обстоит так же. Не будет девушка гадать на возлюбленного, если у них и так все хорошо. Не будет человек спрашивать о перспективах в работе, если у него и так всё прекрасно. Поэтому пытайте своих Клиентов. Смело спрашивайте, что именно беспокоит Клиента в той или иной ситуации.

Например, что не устраивает в отношениях с избранником (конфликты, недопонимание, ревность и т.д.), что не устраивает в деньгах или работе (начальник лютует, зарплаты не хватает, обязанности скучные и т.д.). Чем больше вы узнаете о запрашиваемой ситуации, тем лучше вы ее разберете и полноценно поможете Клиенту.

Сознательное умалчивание важных сведений Клиентом сильно портит вашу работу, а точнее сводит ее на нет.

Не стесняйтесь просить уточнений. Никто не знает, как работает таролог. Нигде нет никакого кодекса, в котором прописаны все права и обязанности таролога. Так что не тушуйтесь, если Клиент принципиально скажет «вы таролог, вы мне и ответьте». Поясните Клиенту, что

без полной откровенности он (Клиент) не получит от вас полноценных ответов. Утаивая от вас, он утаивает сам от себя.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.