

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	6
Для чего вы хотите стать тарологом?	7
Кто такая Анна Кассандра?	8
Детское увлечение	9
Подростковый интерес	10
Назревшая работа	11
А дальше-то что?	12
10 выводов за 10 лет работы	13
Раздел 1. Работа с картами	14
3 вида тарологов	15
1. Таролог-мистик	15
2. Таролог-реалист	15
3. Тот, кто еще не определился	15
Ведьмолология: тарологи – ведьмы или психологи?	17
Ведьма	17
Психологи	17
Тарологи	18
Как найти своего таролога?	19
Каким должен быть хороший таролог?	20
Честный	20
Ответственный	20
Опытный	20
Начитанный	21
В непрерывном развитии	22
С широким кругозором	22
Без осуждения	23
Терпеливым	23
Открытым	24
Светлым	25
Внешний вид тоже важен	25
10 заповедей таролога	27
Заповедь №1. Не ври	27
Заповедь №2. Не запугивай	27
Заповедь №3. Почитай Клиента своего, как самого себя	27
Заповедь №4. Не произноси ложного свидетельства	28
на конкурента своего	
Заповедь №5. Не пожелай Клиента конкурента своего	28
Заповедь №6. Не доставай карты понапрасну	28
Заповедь №7. Будь вежливым, но строгим	28
Заповедь №8. Признавай свои ошибки, но не унижайся	29
Заповедь №9. Будь проще и доступнее	29
Заповедь №10. Развивайся каждый день	29
Вместо послесловия	29
Как научиться гадать самостоятельно?	30
1. Внимательно изучить колоду	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

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 кладёз 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, прочитать, 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 разяснить 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 этого 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. Переосмысляйте, 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, «люблю-немогу» 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 купить 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 – отказывайте. 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 длинным 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.

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.