

Анна Андросова

ПРОФЕССИЯ «АСТРОЛОГ»

ОТ А — ДО Я

- Как консультировать • Как выстроить свой бренд •
- Как предлагать услуги • Как увеличить доходы •
- Где искать клиентов •

18+

Анна Андросова

Профессия «астролог» от А до Я

«ЛитРес: Самиздат»

2021

Андросова А.

Профессия «астролог» от А до Я / А. Андросова — «ЛитРес: Самиздат», 2021

ISBN 978-5-532-97079-3

Настольная книга для астрологов, готовое руководство к действию в этой профессии. В ней собраны ценные сведения по корректному консультированию клиентов, техники по работе со страхами самих астрологов, связанных с данной профессией. Но прежде всего эта книга - путеводитель в мир астрологического бизнеса, она содержит все рекомендации по позиционированию, продающим текстам, определению целевой аудитории, привлечению клиентов, увеличению доходов, запуску массового продукта. Полное руководство к профессиональному становлению в астрологической среде.

ISBN 978-5-532-97079-3

© Андросова А., 2021
© ЛитРес: Самиздат, 2021

Содержание

Введение	5
Раздел 1. Кто такой астролог?	7
Глава 1.1. Об астрологии и науке	8
Глава 1.2. Кое-что об астрологической карте	10
Глава 1.3. Кто такой астролог	13
Глава 1.4. Кто становится астрологом	15
Глава 1.5. Чем астролог отличается от специалистов других профессий	18
Глава 1.6. Работа астролога	20
Раздел 2. Рынок астрологических услуг	22
Глава 2.1. Астрология и бизнес	23
Глава 2.2. Ниши в астрологии	25
Глава 2.3. Анализ астрологического рынка	28
Глава 2.4. Бизнес-мышление	32
Глава 2.5. Стоимость услуг	34
Раздел 3. Мама, я астролог!	38
Глава 3.1. Быть астрологом: плюсы и минусы профессии	39
Глава 3.2. Высший приоритет в профессии	42
Глава 3.3. Постановка цели в карьере	48
Глава 3.4. Порядок действий в карьере	51
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Анна Андросова

Профессия "астролог" от А до Я

Введение

«Профессия изначально должна быть актом любви. И никак не браком по расчету. И пока не поздно, не забывайте о том, что дело всей жизни – это не дело, а жизнь».

Харуки Мураками

Эта книга предназначена для тех, кто решил связать свою жизнь с астрологией. В ней подробно описаны не только все нюансы и тонкости этой профессии, но и основополагающие вещи, которые обычно астролог познает через практический опыт, часто путем проб и ошибок.

Меня зовут Андросова Анна¹, и я автор этой книги. Я астролог с семилетним стажем, хотя астрологией стала интересоваться гораздо раньше. Но только спустя восемь лет самостоятельного изучения я смогла сказать: «Мама, я астролог!» Отчасти мне было страшно, а отчасти я не понимала, что астролог – это серьезная профессия, не шутки ради. Сейчас, когда я преподаю астрологам, я вижу в них такие же страхи, поэтому одной из задач этой книги было помочь начинающим специалистам их преодолеть.

Следующая задача, которую я ставила перед собой, садясь за книгу, – объяснить астрологам, что астрология – это бизнес. Мало кто, увы, это понимает, мало кто осознает правила построения карьеры в этой профессии. Большинство считает, что достаточно получить диплом, завести аккаунт в социальной сети, и клиенты повалят из рога изобилия. Столкновение с реальностью довольно болезненно, ведь она абсолютно не совпадает с ожиданиями. Поэтому почти вся книга посвящена тому, чтобы помочь начинающему астрологу разобраться в профессии не столько на уровне знаний, сколько на уровне ведения бизнес-деятельности.

Ну и последней задачей этой книги является обучение начинающих (да и не только) специалистов искусству консультирования. Многие преподаватели дают знания, но мало кто рассказывает, как общаться с клиентом, а ведь это серьезное и ответственное дело! Астрологу нужно понимать, что его ответственность больше, чем у психолога: к психологу клиент приходит несколько раз, а к астрологу только один (имею в виду решение конкретной задачи). И за этот один раз астрологу нужно сделать невозможное – помочь клиенту решить его проблему. Ответственность, согласитесь, большая, но почему-то в астрологической среде не принято давать хотя бы основы клиентского консультирования. В этой книге я пробую исправить этот недочет.

В общем и целом вся книга посвящена тому, чтобы рассказать от А до Я все важные пункты профессии астролога. И я смею искренне надеяться, что эта книга поможет многим специалистам.

Ну и напоследок хочу сказать, что эта книга не легкое чтение. Это сборник практических заданий, которые вам нужно выполнить, сразу внедряя в свою работу. Если вы прочитаете книгу бегло, то толку будет мало. Я советую вчитываться в каждый абзац, тут же применяя

¹ Я решила не занимать много места, тем более что в ходе чтения этой книги вы узнаете обо мне больше. Но я все же кратко и сухо приведу информацию о себе. С 2014 года я консультирующий астролог, преподаю с 2017-го. Знаю все разделы астрологии, но позиционирую себя как нейроастролог, и это направление сейчас активно разрабатываю. В 2018 году вышла моя первая книга «Астрогид в мир шопинга и стиля», она посвящена элективной астрологии. Заслуженно называю себя королевой элективов. Практикующий суггестивный психолог. Пишу экспертные статьи для изданий. Подробную информацию обо мне вы сможете найти на сайте neuroastrology.ru или в моем инстаграм-аккаунте @neuroastrolog.

полученные знания на практике. И тогда эта *книга станет хорошим помощником* вам в этой, безусловно, интересной и увлекательной профессии.

Раздел 1. Кто такой астролог?

Этот раздел можно назвать вводным, но не стоит его перелистывать, поскольку в нем вы найдете ответы на некоторые свои вопросы, расширите картину мира, разберетесь, а почему вас, собственно, заинтересовала астрология. Ну и, конечно, этот раздел поможет вам объяснить клиентам про вашу работу и добавит пару аргументов в спорах об астрологии.

Глава 1.1. Об астрологии и науке

Астрология – это наука или не наука?

Конечно, этим вопросом интересуются очень и очень многие. Одни обожают астрологию, другие кричат, что это лженаука и чушь полная. Я не отношу себя к тем, кто яро пытается отстоять и защитить астрологию, и уж тем более к тем, кто ее ругает. В моей натальной карте нет аспекта, который бы давал мне желание ругать или защищать астрологию (как правило, это аспект Марс – Юпитер, Марс – Нептун или Марс в 11-м доме²). Я спокойно отношусь к этим двум враждующим лагерям. Но поскольку я астролог, то хочу в пользу астрологии и ее научности привести пару доводов.

Давайте сначала поймем определение понятия науки. Большой толковый словарь дает такое определение: «НАУКА, 1. Система знаний о закономерностях развития природы и общества и способах воздействия на окружающий мир. 2. Навыки, знания, получаемые человеком в результате обучения или жизненного опыта. 3. Разг. То, что поучает, дает опыт, урок. 4. Устар. Обучение какому-л. ремеслу».

Согласно Википедии, **наука** – *область человеческой деятельности, направленная на выработку и систематизацию объективных знаний о действительности*. Эта деятельность осуществляется путем *сбора фактов, их регулярного обновления, систематизации и критического анализа*. На этой основе выполняется синтез новых знаний или обобщения, которые описывают *наблюдаемые природные или общественные явления и указывают на причинно-следственные связи, что позволяет осуществить прогнозирование*. Те научные гипотезы, которые подтверждаются фактами или экспериментами, признаются законами природы или общества.

Давайте разбираться.

Метеорология считается наукой, с этим никто не спорит, но метеорология – одна из самых сложнопрогнозируемых штук во Вселенной. Метеорологи до сих пор не могут составить прогнозы на ближайшее время с точностью до недели³.

Конечно, математика считается наукой: два плюс два равно четыре. Но, с другой стороны, если мы возьмем две капли воды и прибавим к ним еще две капли воды, то получится одна большая капля воды, но никак не четыре.

Психологи тоже имеют разнополярные точки зрения на некоторые вопросы в рамках своей же дисциплины! Многие следуют теории Фрейда, но есть те, кто обесценивают его труды.

Недавно я узнала об эксперименте, который был проведен нейрофизиологами, и этот эксперимент в очередной раз дал мне понять, что не стоит судить обо всем настолько категорично. Все знают, что нейрофизиология – наука. Но вот вам история про эксперимент с мертвым лососем. В 2009 году специалист в области когнитивной нейрофизиологии из университета Калифорнии Крейг Беннет намеревался проверить настройки своего аппарата ФМРТ⁴, и вместо человека он поместил туда мертвого лосося (по одной версии, это было сделано специально, по другой – случайно, но тогда мне странно представить, откуда в лаборатории мертвый сырой лосось) и начал тестирование. На аппарате ФМРТ отслеживают функционирование нервной деятельности, активность в мозге человека. Результат сканирования показал активную деятельность в головном и спинном мозге рыбы, хотя в мертвом мозге ее не должно быть.

² Безусловно, есть и другие указания в карте на желание поспорить, подкалывать что-то оппоненту. Для этого может быть достаточно и Марса в Деве, Меркурия в напряженном аспекте с Плутоном, Сатурном, к примеру. Но если уж мою книгу читают астрологи, то прошу меня извинить за неполное раскрытие некоторых астрологических моментов, поскольку если я начну перечислять все, то эта книга уже будет совсем о другом.

³ А все из-за теории хаоса. Я рекомендую к прочтению книгу «Хаос. Создание новой науки» Джеймса Глика. Я считаю, что астрологи тоже смогут найти обоснование концепции, почему Вселенная столь вариативна.

⁴ Функциональный магнитно-резонансный томограф.

Получается, ошибается томограф? А как же тогда обстоит дело с живыми людьми? Там он тоже ошибается?

Конечно, эта история заставила сомневаться в подобных исследованиях. Я не хочу сомневаться в нейрофизиологии, но не только этот пример, еще и другие показывают некие несоответствия в экспериментальных данных, вспомните хотя бы как проводятся статистические сборы информации. Участники заполняют анкеты, проходят опросы, а затем выявляется некий средний показатель. А все, что не входит в рамки нормы, немного отклоняется, называют погрешностью. Получается, как в шутке про общую температуру по палате.

Если даже на изображении, полученном методом функциональной магнитно-резонансной томографии, мертвый лосось показывал активность деятельности мозга, то, может быть, не стоит настолько критически относиться к астрологии? Ведь астрология – это тоже область человеческой деятельности, направленная на *выработку и систематизацию объективных знаний о действительности*. Хотя меня здесь смущает словосочетание «объективные знания». Психологи считают, что человеческий мир – это нечто субъективное, ведь каждый видит его по-особенному, по-своему. А внешний мир хоть и существует, но вызывает разную реакцию у индивида (что можно увидеть в натальной карте, глядя на Луну и Солнце).

Основой астрологии, действительно, являются *сбор фактов, их постоянное обновление и систематизация*. И астрология, конечно же, занимается с древних времен сбором данных, потому что наука очень древняя, и этому знанию несколько сотен тысяч лет, на минуточку. В мустьерскую эпоху древние люди, наблюдая за расположением на небе Солнца и Луны, составили первые календари.

Давайте поговорим о календарях. А вы знаете, что даже летоисчисление в каждой культуре совершенно разное? Если вы откроете ту же Википедию, то толком и не поймете, какой сейчас год! Возьмем, к примеру, 2020 год. А от основания Рима – 2773 год. А по еврейскому календарю – 5781 год. А по исламскому – 1442. А по древнеармянскому – 4513. А по китайскому – 4717. Так какой же это год?

Согласно определению из словаря, «наука занимается критическим анализом и синтезом новых знаний или обобщением, которое описывает наблюдаемые природные или общественные явления». И если вы возьмете астрологию, то она, в принципе, занимается тем же самым. Ну и, конечно же, «строит причинно-следственные связи с конечной целью прогнозирования» – этим тоже занимается астрология. Мировые процессы, тенденции – все это прогнозируемо с точки зрения астрологии. Мировые кризисы, эпидемии, падение цен на нефть и войны – все это можно предсказать с помощью наблюдения за движением планет.

Наука ли астрология или лженаука – для меня этого вопроса не существует. Я придерживаюсь мнения, что те, кто заявляет, что астрология – это лженаука, просто невежественны. Потому что только невежественный человек может с уверенностью вещать ярлыки на то, в чем не разбирается. Ведь астрология не только про двенадцать знаков зодиака, но узнавать нюансы и тонкости никто не хочет, проще сказать, что это все бредни.

Надеюсь, я подбодрила астрологов и дала пару аргументов в спорах. Так почему же астрологи иногда не точны в трактовках?

Глава 1.2. Кое-что об астрологической карте

Астрологическая карта – отпечаток астрологического неба⁵ (здесь и далее) в момент рождения человека или события. Родился человек – получает отпечаток звездного неба, начали вы бизнес – момент его «рождения» тоже имеет отпечаток космоса, купили автомобиль – тоже это «заскринилось» на небе и в вашей матрице судьбы. Хорарный астролог делает отпечаток неба на момент задавания вопроса клиентом. Соляр – это тоже своего рода скрин неба на момент возвращения Солнца в то же самое положение, что и в натальной карте. По солярному отпечатку астролог читает прогноз на год, по хорарной карте трактует ответ на вопрос клиента, по элективной карте может понять, как будет развиваться начинание (событие или дело), по натальной карте считывает информацию о человеке, его талантах, потенциале, возможностях, предназначении, финансах, отношениях и пр.

И вроде бы все просто – знаешь алгоритм работы, следуешь методичкам, умело синтезируешь, но иногда что-то идет не так. И все дело в том, что человеческая психическая структура очень сложная.

Поскольку анализ натальной карты – очень распространенная услуга, я остановлюсь на ней подробнее, объяснив некоторые ее особенности. Гороскоп рождения – это не ригидная структура без возможности изменений. Вашим клиентам, впрочем, как и вам самим, нужно это понимать. Человек – это не только биологический механизм. Психическая структура значима в равной, а то и в большей степени, чем биологическая. И это сложная организация, на развитие которой влияют факторы окружения, фокусировки, волеизъявления, жизненного опыта, личной ответственности.

В натальной карте видны психологические травмы, незакрытые гештальты, проблемы, а также потенциал для развития. Кстати, то, что принято считать проблемами, есть наши точки роста. Есть в карте и «ленивый» потенциал, то есть такой, где усилий прикладывать не нужно, но, увы, часто человек либо воспринимает это как данность, либо не использует.

Все мы рождаемся с «подарками». Мне нравится объяснять это такой метафорой: аист в пеленке приносит не только ребенка, но и коробочки разного цвета и размера. Все это – набор характеристик в гороскопе рождения. Что-то откроется сразу, что-то позже, а о каких-то коробочках человек забудет. Например, есть врожденный потенциал к рисованию, но человек не рисует, да еще и гордо говорит: «А зачем мне рисовать? Я же не буду художником!» Мне всегда странно это слышать, и тогда я рассказываю, что раскрытие врожденных потенциалов – это ключ к счастливой жизни: чем насыщеннее жизнь, чем больше занятий, которые по душе, тем счастливее человек. К тому же эти потенциалы всегда найдут в жизни человека применение.

Например, я изучаю фотосъемку, но не планирую становиться профессиональным фотографом. Но я организую астротуры, и там мой талант фотографирования пригождается.

Если сказать астрологу с сильным третьим домом о том, что у него мощная способность привлекать клиентов по «сарафанному радио», то он наверняка скажет: «Ой, да я знаю, ничего особенного, я думаю, у всех так». Такое отношение к «подарку» схлопывает его безграничный потенциал, а ведь всего-то нужно радоваться ему, фокусироваться на нем, благодарить за такой дар, хвалить себя за то, что пользуешься им. И вот тогда дар проявит себя максимально. Но часто вижу, как люди не обращают внимания на свой потенциал, но очень рефлексиируют на недостатках, на проблемных местах, уводя туда всю энергию и сваливаясь в состояние «Бед-

⁵ В дальнейшем я буду говорить именно об «астрологическом» отпечатке неба, а не астрономическом. Я приверженец западной астрологии, поэтому разница между астрономическим и астрологическим положением планеты существенна.

ный я, несчастный, у меня ничего не получается!» Рефлексия на этих проблемных точках приводит к тому, что человек решает стать тем, кем не является. Натальная карта с вами честна и откровенна. Как я люблю говорить: «Бегемотик бабочкой не станет, равно как и бабочка бегемотом. Так зачем же вы пытаетесь стать теми, кем не являетесь? Вы можете стать лучшим бегемотом из всех бегемотов или самой прекрасной бабочкой, но только не нужно идти против своей природы». Когда мы говорим о предназначении, смотреть нужно не узлы, а всю карту в целом⁶. Реализация карты и есть предназначение человека. Насколько полно и в соответствии с заложенными тенденциями он ее проживет, настолько и будет счастлив. Строить из себя того, кем не суждено быть, смысла нет – только жизнь впустую проживается. Просто цените свои плюсы, уделяйте им внимание, тогда жизнь не будет казаться чужой.

Что касается предназначения и кармы, то я не слишком люблю фаталистов в астрологии, которые категорично трактуют карту. Для них у меня есть одна история о свободе выбора.

У отца было два сына. Отец очень сильно пил. Когда сыновья выросли, один сын стал пить, а другой совсем не употреблял. Тогда у первого сына спросили: «А почему ты пьешь?» На что он ответил: «А кем я еще мог стать с таким отцом?» Когда у второго сына спросили: «А почему ты не пьешь?», он ответил: «А кем я мог еще стать с таким отцом?»

Это история про свободу воли, свободу выбора человека. Ведь дети перенимают черты родителей, также и астрологические аспекты. Например, у обоих сыновей мог быть в карте аспект Солнце – Нептун. Но то, как они этот аспект проработали, зависит от свободы воли.

Свобода выбора – одна из биологических потребностей, которая нужна для выживания. Человеческий мозг состоит из 90 (примерно) миллиардов нервных клеток, нейроны образуют причудливую сеть, которая уникальна. Есть общие паттерны как у всего человечества, так и у населения страны, у одной семьи, но есть уникальный опыт в каждом человеке, поскольку человеческий мозг строит очень сложные конструкции, анализирует и делает выводы за считанные доли секунды.

Представьте зайца, который утром выбежал за едой. Перед ним две дороги, и заяц принимает решение здесь и сейчас, по какой ему идти. Можно назвать это интуицией, но на самом деле в этот момент происходит просчитывание многих нюансов, таких как погодные условия, сломанная веточка (кто-то проходил большой, раз сломал, значит, мне туда не надо), запахи, звуки. И все это из текущего момента накладывается на прошлый опыт зайца. За секунды мозг анализирует информацию и выдает решение, куда лучше пойти именно сейчас зайцу. Если бы ушастый каждый раз выбирал одну и ту же дорогу, то на этой дороге его бы уже ждала лиса, и зайцы бы вымерли. Но, каждый раз, когда заяц выходит на дорогу, его мозг проводит множество исчислений на основании собранной из окружающей среды информации, а также той, что уже заложена в качестве опыта, и принимает решение, по какой дороге ему отправиться. Теперь представьте, насколько более мощный аналитический центр человеческого мозга: там очень много вариаций одного и того же сценария. Человек выбирает самый удобный, привычный для него (даже если по факту он самый неудобный). Но есть еще варианты развития, и человек может выбрать другой сценарий, основываясь на свободе воли⁷.

Гороскоп рождения – поистине уникальный инструмент для изучения человеческой психики. Но не забывайте и о свободе воли, проактивной позиции человека (когда он не плывет по течению, а является активным участником своей жизни за счет принятия ответственности за нее), его свободе выбора. И те же самые факторы, которые я привела для гороскопа рождения,

⁶ К моему сожалению, многие начинают трактовать предназначение, опираясь преимущественно на узлы, но предназначение – это динамика. А как может быть отражена динамика в фиктивных точках?

⁷ В психических процессах выделяют отдельные блоки: познавательные (когнитивные), аффективные (эмоциональные) и волевые.

вливают и на соляр, хорар, электив, ведь влияние человека и его личностных факторов никто не отменял. Так что хороший астролог допускает в своей работе некий процент неточностей. И это только помогает ему становиться профессиональнее, расширяя свою базу знаний и картину мира.

Глава 1.3. Кто такой астролог

Ответ на этот вопрос и прост и сложен одновременно.

Если просто отвечать на него, то астролог – это специалист, занимающийся астрологией. А астрология – это учение о небесных телах и их влиянии на человека. Все просто. Но если раскрыть суть вопроса, то получится, что астролог – это профессионал, *понимающий и разбирающийся* в закономерности и влиянии небесных тел на человека. И тут уже всплывает эзотерический взгляд на природу вопроса, который находит отражение в выражении Гермеса Трисмегиста: «То, что внизу, подобно тому, что вверху. А то, что вверху, подобно тому, что внизу...». Эта фраза означает, что человек есть не что иное, как Микрокосм, а вверху – небо и все, что на нем, – Макрокосм.

Сегодня уже многие психологи говорят о том, что сознание определяет реальность человека. Для двух людей мир будет выглядеть и ощущаться по-разному: например, для кого-то он будет прекрасным и полным добрых людей, а для кого-то – ужасным местом, где постоянно нужно ожидать ножа в спину. Цитата Гермеса Трисмегиста как раз об этом, и с помощью астрологии, глядя в Макрокосм (астрологическое небо), астролог может понять, какой Микрокосм у человека, то есть как он смотрит на этот мир, какова его реальность, как он себя в ней ощущает.

С чем работает астролог? С картой расположения звезд и планет на нужный момент времени, относительно древних расчетов (не текущих). Например, натальная карта – это сохраненный отпечаток того, как располагались небесные тела в момент рождения человека⁸. Вы только представьте, насколько это удивительное явление, когда отпечаток момента рождения несет в себе информацию, прочтя которую профессиональный астролог узнает о человеке многое. Я говорю «многое», потому что человек не может знать все, ведь постичь все небо, все законы Вселенной и психофизиологической организации человека – сложно. Человек не способен познать больше того, что находится за пределами его познания, поэтому чем больше развивается астролог, тем больше он может увидеть в карте. Многое, но не все.

Помимо психической структуры человека, астролог может еще дать ответ на вопрос клиента, основываясь на астрологических расчетах, или подобрать по расположению небесных тел лучшее время для того или иного начинания. А еще астролог может, опять же по анализу движения планет, определить, какие будущие сценарии развития ждут человека, организацию или целое государство.

Таким образом, астролог получает набор инструментов для чтения не только потенциала и психических предрасположенностей человека, но и прошлого и будущего. Возможность уже увидеть это все в карте, рассказать про психическое устройство, про возможности, предсказывать будущее и уметь рассказать клиенту – есть эзотерика. Поэтому профессия астролога эзотерическая.

Эзотерика – это совокупность знаний, доступная посвященным людям (здесь имеются в виду особенные указания в натальной карте у тех людей, которые имеют предрасположенности к эзотеризму, так же как и, например, предрасположенность к футболу), о мире и устройстве Вселенной и о человеке как ее части. Почему посвященным? Чтобы заниматься эзотерикой, нужны определенные предрасположенности, способности, скажем так. У любой эзотерической отрасли, будь то таролог, рунолог или нумеролог, есть конкретные черты. Если смотреть в натальную карту, то можно увидеть, к какой именно эзотерической деятельности склонен чело-

⁸ Здесь имеется в виду не фактический скрин положения звезд и планет, а отпечаток неба относительно расчетов западной астрологии. Астрология зародилась очень давно и сначала была тесно связана с астрономией. Затем они разделились, астрономия отслеживает движение звезд и планет в текущем времени, а астрология осталась архаичной, не учитывая прецессионные сдвиги.

век, да и склонен ли вообще. Но давайте об этом поговорим чуть позже, а пока вернемся к предмету данной главы: а кто же такой астролог?

Получается, астролог – это эзотерик, который может видеть чуть больше, глядя в карту человека, и понимать его прошлое, читать настоящее и предсказывать его будущее, даже предварительно не общаясь с клиентом. Но хороший астролог – это специалист, который видит *Мир и Человека* на тонком энергетическом уровне, учится постигать законы Вселенной и механизм ее работы.

Именно изучая астрологию, я смогла увидеть, как тонко устроены взаимосвязи людей и событий во Вселенной и что все это – не случайный набор сценариев, а четко выстроенная «паутина» взаимосвязей, но не двухмерная, а многомерная. Например, человек, делая определенный выбор, тянет ниточку из событийной «паутины», которая «дает сигнал» другим участникам его жизни, которые уже есть или только войдут в нее, сделай он выбор. И самое интересное: карты этих людей будут дополнять карту человека схожими указателями (что-то вроде пазла), чтобы тот прожил свой кармический урок. Если бы у человека не было свободы выбора, то «паутина» была бы плоской и одноколейной. Но, поскольку человек обладает свободой выбора и всегда может выбрать лучший для себя вариант развития жизни, приложив некоторое количество усилий, то ниточка уже многомерна – она тянется и сквозь пространство, и сквозь время.

Итак, подводя итог, можно сказать, что астролог – это эзотерический специалист, который с помощью прочтения положения небесных тел помогает человеку узнавать его судьбу в прошлых, настоящих и будущих сценариях, не мешая свободе выбора самого человека.

Глава 1.4. Кто становится астрологом

«Могу ли я стать астрологом?» – этот вопрос волнует многих интересующихся на начальном этапе астрологией. На него можно ответить с помощью астрологии, и я обязательно здесь приведу ответ. Но можно сказать и просто, как я особенно люблю говорить, что если вы уже больше года увлечены астрологией, то однозначно в вас есть задатки астролога! Как минимум у вас есть **подарочек от рождения**, который требует, чтобы его распаковали. Если вы увлекаетесь астрологией уже больше двух лет, то точно вам стоит попробовать себя в этой профессии. Почему?

Потому что врожденные «второстепенные» подарки распаковываются тогда, когда приходит нужное время. Например, транзитный Уран аспектирует натальный Меркурий. В это время человека астрология тянет словно магнит, если в его карте есть указания на интерес к астрологии. Транзиты высших планет (Урана, Нептуна, Плутона), как правило, в психике отмечаются как идея-фикс, заикленность. Транзиты высших планет сохраняют влияние на планету или куспид дома не более двух лет⁹, так что если после двух лет вас по-прежнему тянет в астрологию, то это ваш «первостепенный» врожденный подарок, который стоит раскрыть.

Так было со мной, ведь интерес к астрологии у меня проснулся еще в подростковом возрасте. Тогда профессиональные астрологические книги мне показались чересчур заумными, и я вернулась к астрологии в возрасте двадцати двух лет, когда уже перечитала много книг по популярной психологии и эзотерике. Интересное дело, долгое время я искала себе такую работу, которая будет приносить мне удовлетворение, но в упор не замечала астрологию, хотя я ею была увлечена серьезно аж больше семи лет на тот момент! Вот что значит крепкие стереотипы в голове (об этом эффекте я рассказываю в главе 5.8. «Недовольный клиент»). В итоге я стала астрологом только после тридцати, и, как я люблю говорить, после тридцати я только начала жить!

Но давайте я обозначу, кому же **стоит изучать астрологию**. Оговорюсь, что не всем становится астрологами, но многим ее стоит изучить, чтобы лучше понять себя, сделать жизнь насыщеннее, ведь это ваш подарочек, который вместе с вами принес аист. Так почему бы им не воспользоваться? Вы же используете все пальцы рук, не правда ли? Вы делаете движения двумя руками, используете их потенциал. И если астрология может стать тем инструментом, который перевернет ваше представление о себе и о мире, сделает жизнь качественно лучше, то почему бы им не воспользоваться?

Итак, чтобы приступить к поиску врожденного астроподарка, стоит сначала построить свою карту рождения. Вот перечень основных указаний в натальной карте на увлечение астрологией, кому подойдет изучение этой эзотерической дисциплины:

1. Солнечным Водолеям, то есть рожденным в период, когда Солнце находилось в знаке Водолей.
2. Тем, у кого Солнце в аспекте с Ураном в любых знаках и в любом аспекте (соединение, секстиль, трин, квадратура, оппозиция).
3. Тем, у кого Солнце, Меркурий или Луна в одиннадцатом доме.
4. Лунным Водолеям. Это те, у кого Луна в знаке Водолей.
5. Тем, у кого Луна в аспекте с Ураном.

⁹ Безусловно, есть разные нюансы, например, в вашей карте соединение управителя третьего дома, к примеру, и Меркурия, и Уран может аспектировать сначала одну планету, затем другую, вызывая желание изучить астрологию, которое может растянуться больше чем на два года.

6. Тем, у кого Меркурий в Водолее.
7. Тем, у кого Меркурий в аспекте с Ураном. Меркурий и Уран могут быть в любых знаках, главное – аспект.
8. Управитель третьего дома имеет аспект с Ураном.
9. Тем, у кого Уран/Юпитер в третьем доме натальной карты.
10. Тем, у кого Уран в девятом доме.
11. Тем, у кого с Водолея начинается третий дом, то есть куспид третьего дома в этом знаке.

Есть еще указания и нюансы, но их все здесь не перечислить. Поскольку карта каждого человека уникальна, то и к этому вопросу нужно подходить индивидуально. Итак, если вы нашли несколько совпадений, то поздравляю – у вас есть талант к астрологии!

Теперь хочу пояснить некоторые моменты. Уран – планета, покровительствующая астрологии и астрологам. Уран управляет знаком Водолея, поэтому и эта планета, и этот знак имеют к астрологии непосредственное отношение. Личные планеты (Солнце, Луна, Меркурий, Венера и Марс) – основа психики человека, поэтому Уран в аспекте с этими планетами может давать интерес к такому нестандартному предмету, как астрология. Дома гороскопа рождения – третий, девятый и одиннадцатый – тоже формируют потребность/желание в изучении астрологии, поскольку это дома учения и получения разного рода знаний. Что касается Юпитера, то он, находясь в третьем доме, дает предрасположенность к изучению всего подряд, но не обыденного, а более просвещенного. Обычно люди с Юпитером в третьем доме (или куспидом третьего дома в Стрельце) хорошо знают разные эзотерические учения.

Итак, теперь вы знаете, кому стоит изучать астрологию, но давайте пойдем дальше, ведь книга для астрологов, настоящих и будущих. В натальной карте также есть указания на профессию астролога. Например, Уран в шестом или десятом доме, Водолей, например, на МС (Medium Coeli «середина неба» – куспид десятого дома гороскопа рождения, который обозначает социальную реализацию). Но в настоящее время всех интересует доход, поэтому я буду говорить об указаниях на заработок на профессии астролога. Опять же, оговорюсь, указаний больше, и их все перечислить сложно. Здесь приведу классические указания:

1. Тем, у кого Венера в Водолее.
2. Тем, у кого Венера в аспекте с Ураном.
3. Тем, у кого Уран во втором доме.
4. Тем, у кого второй дом в Водолее (то есть куспид второго дома находится в знаке Водолея).
5. Тем, у кого есть связь второго и одиннадцатого домов (желательно трижды).
6. Тем, у кого есть связь второго, седьмого и одиннадцатого домов (желательно трижды).

Второй дом в астрологии (как и планета Венера) обозначает финансы, одиннадцатый – символический дом Водолея, и он так же как и Уран, и Водолей, относится к астрологии.

Так вот, эти указания в натальной карте определяют как минимум интерес к астрологии, максимум – любовь. Как правило, **если в карте больше трех указаний, то человек рано или поздно придет в астрологию.** Его словно будет тянуть невидимая сила. Но чем больше человек ей сопротивляется (воспитание, стереотипы и проч.), тем дольше будет к ней идти.

В моей карте Солнце, Венера, Меркурий в одиннадцатом доме, и они же имеют аспекты с Ураном, а Водолей управляет десятым домом (дом, отвечающий за социальную реализацию). Что касается заработка, то у меня аспект Венеры с Ураном, управитель второго дома Луна находится в аспекте с Меркурием и Солнцем в одиннадцатом доме. С детства меня увлекала эзотерика, после двадцати начался мой долгий роман с астрологией, после тридцати я стала консультирующим астрологом.

Предрасположенность к астрологии – это лишь один фактор, а важно учитывать еще и другие, например, может ли человек зарабатывать на астрологии, может ли выбрать эту профессию себе как карьеру. Но не стоит забывать еще и о таких вещах: астролог – это, прежде всего, человек, который работает на себя. Да, есть наемные специалисты, работающие официально или нет на других астрологов и получающие зарплату, но чаще всего астролог – это фрилансер. В карте на это должны быть указания. Задачу облегчает тот факт, что Уран – планета фрилансеров. Ну и, конечно, работа астролога связана с консультированием по большому счету, то есть в карте должны быть указания и на консультирование, такие как сильный седьмой дом и связи со вторым и третьим домами. Конечно, астролог может зарабатывать и на преподавании, но путь к этому лежит через консультирование. Астрология – та сфера, в которой необходимо постоянно развиваться, и астролог-преподаватель передает свои знания и свой опыт (помимо учебников), а это нарабатывается через консультирование.

Таким образом, **нужно сложить множество факторов, чтобы утверждать, что человек – потенциальный астролог**. Какой именно астролог, ведь в астрологии несколько разделов? Я обязательно расскажу, как в карте увидеть предрасположенность к тому или иному разделу, либо же в ней будут указания на астролога-универсала.

Глава 1.5. Чем астролог отличается от специалистов других профессий

Поскольку астрология – эзотерическая профессия, то человек, занимающийся ею, должен иметь в своей карте указания на эзотеризм. Эзотерическая профессия требует определенных задатков, предрасположенностей в карте. Если вы читали предыдущую главу, то знаете, что у астрологов сильно выделен канал Водолея. Но Водолей – это еще и про активистов, и про теле- и радиоведущих, и про представителей творческих, креативных профессий, а еще водителей крупных транспортных средств, вроде поездов и самолетов, ученых, исследователей. Так что одного канала Водолея недостаточно.

К эзотерикам относятся те, у кого в натальной карте выделены Плутон, Нептун, знаки Рыбы и Скорпион, восьмой и/или двенадцатый дом. Это самые эзотерические дома, планеты и знаки, поэтому часто людей тянет в эзотерические профессии. Плутон (а также восьмой дом и знак Скорпиона) дает человеку желание быть за гранью, узнать, а что там, за пределами повседневной жизни, что там, за пределами логики. Нептун (а также двенадцатый дом и знак Рыб) дает стремление к самопознанию, к познанию духовного мира через уединение и отгораживание ото всех, погружению в себя, в свою психику. Пока человек находится внутри себя, то занят самоисследованием, что часто ведет к вопросам, сначала «А почему я не такой, как все?», затем «А почему другие не такие, как я?», а после «Почему мир именно таков?» Эти вопросы и приводят человека в эзотерику. Кстати, Плутон или Нептун в третьем доме часто служат указанием на изучение эзотерических наук.

Бессознательная потребность человека с выраженным Плутоном, знаком Скорпиона или восьмым домом – переделать этот мир под себя (человек может даже не осознавать это желание). Часто такие люди приходят в эзотерику, чтобы манипулировать другими людьми, подчиняя их своей воле. Мое мнение: это не хорошо и не плохо. Это есть так, как есть. Это эволюция человека в личностном росте, когда маленький ребенок копит много обиды, злобы, агрессии на окружающий мир, мечтая ему отомстить, наказать, проучить, заставив подчиниться. В начале своего эволюционного пути человек думает, что сможет управлять другими, подчинить чужую волю своей. Когда он проходит путь немного дальше, где уже появляется осознание, что мир устроен не совсем так, плутонианцу это не нравится. Тогда идет борьба уже с самим миром, с мироустройством. Человек в любом случае проигрывает, но либо уходит из эзотерики, обвиняя всех и вся, либо остается, понимая, что законы Вселенной другие и изменить их можно, изменив себя. И именно в тот момент человек с выраженным каналом Скорпиона делает скачок в своем эволюционном развитии, остается в эзотерике, тонко чувствуя и правила игры, и все возможности этой профессии.

Бессознательная потребность человека с выделенным Нептуном, знаком Рыб или двенадцатым домом в натальной карте – приблизиться к познанию Вселенной в себе. Сначала он понимает, что не такой, как все, и чувствует, что причина кроется в нем. Пока копается в себе, пытаясь исправить, уходит или в эзотерику, или психологию, или религию. Он может задержаться на этом этапе и всю жизнь, так и оставаясь непонятым, отвергнутым, одиноким «ребенком», уходя в свой собственный мир разными способами. Но на следующем этапе, возрадив свою самооценку и самоценность, он начинает «видеть» других: их проблемы, их травмы, переживания. Он не приближается к людям до тех пор, пока не будет готов к этому. Но остается сам с собой наедине. Наедине со своей израненной душой, занимаясь медитациями, музыкой, творчеством, молитвой. Если человек выдерживает испытания легкого ухода от социума (затворничество, алкоголь и пр.), выходит из своей защитной скорлупы, то он становится хорошим специалистом в сфере человеческих потребностей, желаний, отношений и тогда с удивлением

обнаруживает, что мир любит его, а не изгоняет. Благодаря собственному исцелению он может исцелять других.

Хочу отметить, что не все с перечисленными в этом разделе указаниями становятся астрологами, ведь довольно серьезно на людей влияют воспитание, окружающая среда. Если вы найдете даже пять указаний на эзотерическую профессию, это еще не значит, что человек отправится в эзотерику, но она однозначно будет его интересовать, и он может быть по ту сторону. Например, как клиент.

Глава 1.6. Работа астролога

Знаете, как выглядит работа астролога в глазах тех, кто с астрологией незнаком? Им кажется, что астролог – это человек, который трет третий глаз или хрустальный шар и выдает ответ. А еще, что человек платит астрологу за то, чтобы у него «все стало хорошо». В общем, мифов много, но реальная работа астролога – это расчеты и анализ всех указаний в карте. Ничего (увы?) с деятельностью хрустального шара в ней нет, хотя протирать третий глаз иногда нужно.

Так как же выглядит работа астролога?

Астролог прежде всего запрашивает у клиента сведения, необходимые для ректификации. Ректификация – это уточнение времени рождения по событиям прошлого. В анкете указаны такие графы, как: дата, время и место важного события из жизни. Как правило, это брак, развод, смерти родственников, рождение детей, приемы на работу, переезды, покупка/продажа недвижимости или движимого имущества, строительство, операции, травмы и другие события, которые клиент считает судьбоносными.

Сейчас большинство знает свое время рождения, поскольку есть бирки и мамы, которые запоминают его. Но даже наличие бирки не освобождает астролога от ректификации, поскольку уточненное время рождения может отличаться от бирочного в пределах – /+ пятнадцать минут (редко – больше). Почему так? Ответ на этот вопрос тоже довольно эзотерический, и он про включение души в космическую программу Вселенной. Но если более приземленно, то ректификация помогает «настроить» натальную карту на точное время, когда события прошлого четко ложатся в астрологический алгоритм, и если все сделано правильно, то в прочтении карты или предсказании будущего тоже не будет ошибки. Поэтому ректификация особенно важна для прогнозирования, но я ее выполняю всегда, поскольку считаю, что ректифицированная карта – это как знак отличия в профессии, насколько ты как астролог хороший специалист. Я считаю, ее стоит делать всегда, поскольку планеты могут быть «пограничными», то есть стоять в самом конце или начале дома. При сдвиге времени даже на пару минут планета переходит в другой дом или остается в этом, а от этого меняется и трактовка карты. Делать ректификацию или не делать – решать вам, но она не всегда нужна, как, например, в элективах, хорарах. Однако я все равно призываю давать анкету на заполнение. В разделе 5. «Консультирование» я рассказываю, для чего это нужно.

Собрав сведения, астролог строит в программе карту, которую ректифицирует, а затем трактует. Я в шутку говорю, что раньше было так мало астрологов, потому что построить карту вручную – нужно иметь нервы как канаты. И раньше, когда все карты строились вручную (а это несколько часов только на построение карты!). Сейчас есть программы, которые облегчают вычисления и расчеты. Трактовка карты делается на основе анализа полусфер, стихий, крестов, знаков, каналов, аспектов, домов, домарных связей и проч. В этом нет ничего из серии «вижу третьим глазом...», и это довольно монотонная работа, поэтому я говорю о том, что астрологию нужно любить, чтобы сидеть за анализом карты. Прогнозирование строится намного сложнее, там нужно оперировать большими объемами информации, и это требует сосредоточения.

Анализ карты – это довольно длительный процесс, требующий максимальной фокусировки, и астролог часто устает после ее чтения. Это тоже одна из причин, по которой астрологией заниматься может не каждый: пока астролог сосредоточен на карте, он как бы отгораживается от внешнего мира, погружаясь в гороскоп, и это требует включения Урана, Нептуна или Плутона, в зависимости от того, с энергией какой планеты специалист лучше всего знаком и привык работать. Уран, например, дает ощущение инсайта. Астролог посмотрит на карту, а потом идет готовить, например, думая о карте, и раз – озарение, и ему становится все понятно и очевидно. Если астролог работает через Нептун, то это часто медитативное, трансное погру-

жение в карту. При Плутоне идет больше упор на сосредоточение, анализ, астролог работает как детектив, ищейка, выискивая закономерности.

Времени это занимает у каждого астролога по-разному: кому-то нужно два часа на анализ карты, кому-то десять. Так или иначе, но астролог, особенно в начале своей карьеры, когда затрачивает на анализ больше времени, чувствует некоторую усталость, поэтому важно не сравнивать его рабочий режим с графиком в офисе. Поэтому так важно уметь прислушиваться к своему организму, чтобы не перегореть, и это мы будем обсуждать в главе 5.11. «Почему исчезают клиенты».

Анализ хорарной или элективной карты – процесс более быстрый, но человеку нужно обладать цепкой памятью, чтобы выученные знания ловко доставать из памяти в нужный момент. А это требует концентрации для хораров и сообразительности – для элективов.

После анализа карты астролог договаривается с клиентом о консультации. Если это электив или хорар, то ответ можно дать в виде текстового или голосового сообщения. Если это гороскоп, синастрия или прогноз, то проконсультировать клиента можно в письменном виде (тогда закладываете на работу еще часа три-четыре, поскольку письменный анализ на пять-шесть страниц занимает в среднем четыре часа времени, но чаще больше, а с учетом того, что полноценный анализ натальной карты занимает от шести до восьми страниц, то плюсуйте еще пару часов). Часто письменные консультации предпочитают делать новички в астрологии, которые боятся консультировать, и это в целом правильно, потому что посредством письменной речи материал закрепляется лучше. Но со временем большинство астрологов отказываются от письменных консультаций либо повышают на них цены в несколько раз (по сравнению с устной консультацией), поскольку это довольно трудоемкий процесс.

Устная консультация – это аудиоформат, видеоформат, личная встреча или онлайн-беседа. Аудио- и видеоформаты будут удобны новичкам, поскольку тоже помогают преодолеть страх консультирования. Личная встреча или онлайн-беседа подходят для «бывалых», кто уже чувствует себя уверенно в астрологической профессии. Устная консультация также требует эмоциональной, энергетической отдачи, поэтому немногие астрологи выдерживают «конвейер» (когда клиенты идут один за другим, и их несколько в день) в течение длительного времени. Общение с каждым клиентом так или иначе энергозатратно, поскольку это незнакомый человек, к которому нужно подстроиться, войти в доверие, чтобы все рекомендации были восприняты адекватно.

Подводя итог, хочу подчеркнуть, что астролог – это человек, который постоянно занимается не только профессиональным ростом, потому что астрологию невозможно выучить за несколько лет, ее изучают всю жизнь, но и ростом личностным, саморазвитием, потому что астролог, работая с человеком, соприкасается не только с его внутренним миром, но и прошлым и будущим, а это требует «чистых рук», то есть чистоты ума, чтобы не навредить клиенту. Тем не менее астролог работает не со своим воображением, третьим глазом и хрустальным шаром. Он работает с расчетами, анализом, вычислениями, прежде всего. И, безусловно, работа астролога связана с людьми. А если это оказание консультационных услуг, то мы уже можем говорить о бизнесе. Чем и займемся в следующем разделе.

Раздел 2. Рынок астрологических услуг

В этом разделе я предлагаю посмотреть на астрологию с точки зрения бизнес-модели, что действительно важно, поскольку многие астрологи боятся или не понимают этого важного момента.

Глава 2.1. Астрология и бизнес

Астрология – это бизнес. Консультирование – основа бизнеса в астрологической практике. Вы оказываете людям услуги и получаете за это деньги.

Многие начинающие астрологи этого не понимают, поскольку ранее большинство имели опыт работы в организации. То есть на кого-то. И, выходя на астрологический рынок, молодой специалист попадает в совершенно другие условия, но чаще всего продолжает играть по старым правилам, поэтому ничего толком не выходит. Эта глава как раз и нужна, чтобы уверить вас в том, что астрология – это бизнес. И если вы астролог, то вы занимаетесь бизнесом. Я искренне надеюсь, что это понимание вам поможет стать более эффективным специалистом, усвоив правила и поменяв отношение к профессии.

В чем разница между работой на кого-то и работой на себя?

Когда вы работаете на работодателя, у вас есть зарплата, которую вы получаете раз в месяц, у вас есть социальный пакет, у вас есть возможность оплачиваемого больничного, и начальник многое решает за вас. Да, возможно, он самодур и ничего не смыслит, но если вы допустите ошибку, то он вас защитит. Поругает, возможно, наорет, но защитит. И вы продолжите получать зарплату, может, лишитесь премии, но стабильность сохраните. Конечно, если ваш поступок не из ряда вон, но и в том случае вы ищите другого начальника, другую похожую работу.

Как правило, вы заняты в какой-то узкой сфере, догадываетесь обо всей картине происходящего в организации в целом, но туда особенно не лезете – ведь у вас своя зона ответственности. Ключевое в этом процессе – уверенность в завтрашнем дне. Даже выйдя на больничный, вы понимаете, сколько получите в зарплате. У вас узкая зона ответственности, вам не нужно знать про все нюансы деятельности других работников, вы зависите от зарплаты, вы зависите от начальника, потому что он – главный, а значит, кнопка контроля в его руках.

Кстати, если вы молодая мама и находитесь в декрете, то роль «главного» выполняет муж. Многие ведь начинают увлекаться астрологией в декрете, когда есть немного свободного времени. И, конечно же, желая стать астрологом, не оценивают реалистично (да-да, именно реалистично) выбранную специализацию, поэтому легкомысленное отношение влечет за собой ожидаемое столкновение с реальностью: нужно много работать с аудиторией в социальных сетях, много времени тратить на консультирование, трудиться больше, чем на официальной работе. А тут семья, ребенок (может, и не один). Где же взять на это время? Если вы изучаете астрологию для себя – это нормально. Но если у вас желание не выходить из декрета на работу и стать профессиональным астрологом, то нужно более практично посмотреть на вещи.

Когда астролог-новичок начинает консультационную практику, он думает примерно так: «Я поработаю на старой работе, уйду, когда все наладится в клиентском потоке». И это, пожалуй, самое большое заблуждение в астрологической карьере, если начинающий специалист не подстраивается под новые правила. А новые правила совершенно отличаются от наемного труда.

Астролог – сам себе начальник, он должен знать не только астрологию, но и то, как устроен процесс привлечения клиентов, брать ответственность на себя, держать кнопку контроля в своих руках, постоянно развиваться, следить за своим здоровьем (иметь график отпусков, разрешать себе больничный), постоянно расти как профессионал, быть «лицом», брендом, знать все не только про астрологию, но и про продажи, позиционирование, консультирование, привлечение, социальные сети и прочее и прочее.

Астролог работает на себя, сам выстраивает свой график, свой рабочий день. Проблема еще в том, что в этой работе нет равномерного потока клиентов, человек работает по принципу «Сегодня густо, завтра пусто», и это тоже нормально, но очень сложно влиться в такой режим.

Если работаешь сначала всю неделю по двенадцать часов, а на следующей неделе появляется свободное время, то создается ощущение, что что-то не так, что стало хуже, как будто исчезли клиенты. И с этим тоже нужно учиться работать, привыкать к ненормированному графику.

Астрологу еще нужно брать на себя, скажем так, часть бухгалтерских функций, потому что надо понимать, сколько из вырученных денег нужно инвестировать. Да, не тратить на сиюминутные желания, а вкладывать в то, что, возможно, вас на текущий момент не привлекает. Но это нужно делать, если вы не хотите однажды оказаться без денег и клиентов. В этой профессии нужно постоянно инвестировать не только в обучение (получать новые знания), не только в продвижение (наращивать подписчиков), но и в свой бренд (фотосессии, оформление профиля и проч.).

В плане инвестиций я могу подсказать примерное процентное соотношение, но повторюсь: примерное, поскольку все будет зависеть от ваших амбиций в профессии. Можно условно разделить опыт работы на:

- 1) новичок – до года;
- 2) специалист – от года до трех лет;
- 3) профессионал – от трех и больше лет астрологического консультирования.

На этапе новичка вам нужно больше инвестировать в профессионализм, то есть в знания, примерно 30 % от суммы за консультацию вы откладываете на обучение, 10–15 % на развитие социальной сети. На этапе специалиста, когда вы уже активно набираете опыт, процентное соотношение выравнивается – 20 % на инвестирование в обучение, 20 % на развитие социальной сети. На уровне профессионала вам нужно очень много инвестировать в продвижение аккаунта, поскольку именно активное наращивание аудитории будет вашим приоритетом. Я привела примерные цифры, естественно, все будет зависеть от вашего бюджета и ваших возможностей. Если у вас есть возможность инвестировать в свой аккаунт больше – делайте это.

Почему нужно инвестировать в свой аккаунт в социальной сети? Для этого нужно вспомнить ошибку начинающего астролога – консультировать знакомых и знакомых знакомых. И все идет хорошо, пока знакомые не заканчиваются. А они заканчиваются довольно быстро, если начинающий астролог не умеет презентовать себя и свою новую профессию, стесняется об этом говорить. Когда поток клиентов из сарафанного радио закончился (а это примерно один-два года работы в этой сфере), нужно выходить в социальные сети, раскручиваться. И будет лучше, если вы до этого уделяли внимание своему аккаунту, у вас уже есть аудитория, поскольку нужно еще учитывать важную особенность – бизнес в социальных сетях и мессенджерах строится на доверии. А доверие формируется в среднем до полугода (иногда меньше, иногда больше), поэтому одно из главных правил построения доверия клиентов – наберитесь терпения. Помимо терпения вам еще понадобится знание правил ведения социальных сетей, ведь каждая из них имеет свои особенности. Запомните: астрологические услуги – это рынок. И рынок этот довольно большой, правила поведения в нем нужно знать. По сути, вся эта книга предназначена для того, чтобы облегчить астрологу попадание на этот рынок, чтобы астролог не терялся, а понимал, что делать, как и когда.

В этом разделе я познакомлю вас с самим астрологическим рынком: расскажу про ниши, проведу его анализ, расскажу про тренды на ближайшее время и познакомлю с ценообразованием.

Глава 2.2. Ниши в астрологии

Есть несколько разделов астрологии¹⁰, каждый изучает тот или иной предмет, поэтому у астролога, помимо классических, есть еще и определенные указания на то, каким именно направлением астрологии заниматься. Нет, это не значит, что другие разделы изучать не нужно, если у вас в карте указания, к примеру, на хорарного астролога. Нужно. Я вообще считаю, что если вы приходите в астрологию по любви или хотя бы по симпатии, то вы изучаете все, что имеется. Просто потому, что любите это. Но указания в карте больше подтвердят вашу специализацию – раздел, в котором вам будет проще освоиться, работать и зарабатывать. Я вкратце расскажу о направлениях астрологии.

Натальная астрология – раздел, изучающий таланты, предназначение, сильные стороны, потенциалы развития, реализацию, а также более жизненные вопросы: любовь, брак, отношения, семью, карьеру, финансы, здоровье. Сюда же можно отнести и астропсихологию, и детский гороскоп.

Раньше построить натальную карту было ох как непросто! Тогда не было автоматических вычислений, все производилось вручную посредством формул. Для таких детальных и точных, а главное длительных, расчетов нужен очень активный Сатурн. Например, Сатурн в аспекте с Меркурием или управителем третьего дома. Он (аспект) даст ту самую выдержку и терпение, чтобы построить карту. Поскольку сейчас уже построить карту – дело пары кликов, то необходимость в этом аспекте для натального астролога отпадает. Поэтому если раньше натальному астрологу нужен был Сатурн, то сейчас некоторые консультируют¹¹, даже не делая ректификацию карты (уточнение времени рождения). А ведь ректификация – это тоже самая замороченная часть в анализе карты, требующая сатурнианской выдержки.

Так что и астрологические указания на консультирующего в сфере натальной астрологии тоже немного изменились. Сейчас это преимущественно выделенный канал Водолея, аспекты Урана с личными планетами (Солнцем, Луной, Меркурием, Венерой, Марсом), Уран в первом, втором, третьем, пятом, шестом, седьмом, девятом, десятом, одиннадцатом домах (плюс общие указания на профессию астролога). Широко, правда? Но и астрологические знания сейчас доступны как никогда прежде.

Подразделы – детский гороскоп, медицинская астрология, астрология профориентации и финансов. Если у вас депрессивный Меркурий и третий дом (например, имеющий отношение к Сатурну или Плутону), то профессия детского астролога не для вас – вы будете писать мрачные анализы. Ни одна мать, заказывая детский гороскоп своему чаду, не захочет знать негативное о своем ребенке. Так что если Меркурий в аспекте с Луной, Солнцем, Венерой или эти планеты в третьем доме, тогда у вас получится хорошо продавать услугу «детский гороскоп», поскольку вы будете писать не о негативе, а о «некоторых особенностях» ребенка. Для медицинской астрологии, наоборот, Сатурн, Нептун, Плутон, выделенный знак Девы вполне подойдут. Для профориентации – Венера, Телец, второй, десятый, шестой дом, ну а дальше в зависимости от того, какова специфика работы: бизнес и финансы – больше Венера, Плутон, Телец, Скорпион; вопросы карьеры – Сатурн и Козерог; фриланс – Водолей и Уран, третий, седьмой, одиннадцатый дома.

Хорарная астрология – астрология вопроса-ответа. Задаешь вопрос – получаешь ответ в духе «да/нет». Конечно, ответы могут быть более развернутыми, но, по сравнению с наталь-

¹⁰ Речь идет о западной астрологии.

¹¹ Я знаю, что некоторых астрологов может раздражать тот факт, что сегодня многие работают без ректификации, но я не могу высказываться отрицательно по этому поводу, поскольку мир не стоит на месте, и условия меняются. Однако я считаю астрологов, которые делают ректификацию, настоящими профессионалами. Но это мое мнение, и оно может совпадать или не совпадать с вашим.

ной астрологией, здесь ответы короткие. Например, надо найти потерявшегося котенка. Ответить можно коротко: «Он наверху, в узком месте как будто зажат». Например, «Любит ли меня Сергей?» Ответ тоже будет короткий: «Сергей любит только себя, а вы ему интересны только как объект охоты». Хорарная астрология, пожалуй, самая архаичная из всех разделов. Многие хорарщики до сих пор пользуются планетами септенера (семь планет без учета Урана, Нептуна, Плутона), и у них очень жесткие условия для решения хорара. Поэтому в натальной карте человека, занимающегося хорарной астрологией, помимо классических указаний, должен быть еще и сильный Сатурн, например Меркурий или управитель третьего дома в аспекте с Сатурном. Хорошее указание и аспект Меркурия (или управителя третьего дома) с Плутоном, поскольку это профессионалы, которые ловко выпытывают все нюансы и узнают подробности дела. Им нужно правильно задавать вопросы, выстраивая причинно-следственную связь: «А где видели кота в последний раз? А какой он расцветки? А есть ли над вами чердак или выход на крышу?» Особенно в поисковых хорарах приходится распутывать дело, словно детектив. И Сатурн, и Плутон придают интеллекту четкость, а вот Нептун, наоборот, «вредит»: он может размывать картинку, не давая сосредоточиться на сути вопроса, поэтому хорошее указание на хорарщика – связь Плутона и Сатурна с Меркурием и третьим домом, Луна в аспекте с Плутоном.

Прогностическая астрология – раздел, занимающийся прогнозированием будущих событий. Если клиента интересует определенная сфера жизни на перспективу, например, когда будет наибольшая вероятность заключения брака и романтического знакомства, когда будут дети и лучшие периоды для зачатия, когда будет перевод на новую должность, повышение или увольнение, что ждет в течение года, астролог даст развертку по основным темам этого периода, рекомендации, где лучше себя проявить, реализовать, где надо приложить усилия, чтобы получить успех и признание, а также рекомендации по негативным событиям – что надо сделать, чтобы минимизировать негативные события, такие как, например, болезнь, травма, неудачи на работе и т. д. Для прогнозирования нужны и Сатурн, и Уран. Уран дает возможность заглянуть в будущее (поскольку это планета будущего), и это происходит в виде инсайта. Сатурн нужен для концентрации, поскольку астрология – это умение соединить все указания и вывести закономерность. Хорошее указание – наличие личных планет в одиннадцатом доме, аспект Луны, Меркурия с Ураном.

Элективная астрология – занимается ответом на вопрос «Когда лучше?», она направлена на улучшение качества жизни за счет подбора хороших дат в будущем. Человек спрашивает: «Когда лучше купить машину, чтобы она не ломалась?», «Когда лучше выйти замуж, чтобы брак был счастливым?», «Когда лучше открыть бизнес, чтобы он приносил максимум прибыли?». И элективный астролог подбирает дату в зависимости от ожиданий клиента: ожиданий от брака, от машины, от бизнеса. Скоро элективной астрологией будут пользоваться все, потому что она простая, понятная и не требует длительного обучения. А результат, как говорится, налицо: жизнь – ваша и ваших клиентов – видимо улучшается.

Многие преподаватели учат, что элективную астрологию можно изучать только после того, как будет изучена натальная и прогностическая астрология, но я с этим в корне не согласна. Элективная астрология – это отдельный самостоятельный раздел, изучать его можно и без понимания натальной и прогностической астрологии, потому что электив по сути – один из способов компенсаторики. Если у человека идет напряженный транзит, то его так и распирает, к примеру, бизнес начать или машину купить. Но напряжение на то и напряжение, что этот бизнес может идти тяжело, с пробуксовкой. Тогда элективный астролог может минимизировать риски – подобрать ту дату, которая будет оптимально удачной для открытия бизнеса. Тем самым снять напряжение в прогностике. И не обязательно, еще раз повторю, знать прогностику. Элективы – скорое на руку дело. Преимущество – не нужно тратить много часов за расчетами. Астрологам с аспектом Марс – Уран хорошо подойдет этот раздел. Еще прекрасно

работает канал Стрельца, например Юпитер в аспекте с Солнцем, Меркурием, Луной или эти планеты в знаке Стрельца.

Синастрия анализирует взаимоотношения людей. Не только мужа и жены, но и начальника и подчиненного, то есть широкого круга лиц. Но за синастрией обращаются преимущественно, чтобы решить вопрос отношений двух полов – мужчины и женщины. Синастрия анализирует гороскопы рождения двух людей методом наложения одной карты на другую. Далее рассматриваются взаимосвязи и дается трактовка совместимости. Для синастрии, как правило, акцентируется Венера, знак Весы, седьмой дом. Например, Луна в Весах в аспекте с Ураном будет указанием на работу с этим астрологическим разделом.

Кармическая астрология – разбирает вопросы духовного пути, прошлые жизни, предназначение, эволюционный рост. Кармический астролог может «провести» по натальной карте клиента с помощью медитаций, регрессий и проч. Нужно быть осознанной личностью, чтобы консультировать в такой нише, помимо таких астрологических указаний, как: личные планеты (особенно Солнце или Луна) в двенадцатом доме, в знаке Рыб, активный Нептун, сильные узлы в гороскопе рождения (то есть имеющие аспекты с многими планетами в карте, и желательно гармоничные аспекты), Сатурн в аспекте к светилам.

Нейроастрология – этот раздел астрологии разрабатываю я, и, надеюсь, он перерастет в нечто масштабное. Нейроастрология по своей сути – это сплав астрологии, биохимии, нейробиологии, психологии, коучинга, нейролингвистического программирования и разных техник, способствующих приведению человека к нужному ему результату. Нейроастрология – это понимание устройства работы головного мозга, наложенное на астрологию, и возможность с помощью этих знаний привести клиента к желаемому им результату в максимально короткие сроки, максимально эффективно и экологично. Для занятия нейроастрологией нужны сильный Юпитер, Уран в аспектах с личными планетами, также выделенные каналы Водолея и Стрельца. Не стоит еще забывать и Плутон, а также его знак и дом.

Дополнительную информацию о том, в каком из астрологических разделов себя проявлять, можно прочесть в главе 4.1. «Какой ты астролог?» А сейчас, раз уж мы говорим о бизнесе, давайте астрологические разделы называть нишами. И об этом как раз ниже.

Глава 2.3. Анализ астрологического рынка

Бизнес напрямую связан с деньгами, прибылью, и я предлагаю вам взглянуть на астрологию глазами бизнесмена. Спрос – предложение на рынке астрологических услуг разнятся в зависимости от ниши, и чем более узнаваемый раздел, тем выше спрос, но и предложений (конкуренции) больше.

Астрологический рынок очень большой и перспективный, в нем крутится много денег. Так что профессия астролога довольно прибыльная, если вы правильно себя позиционируете и вы профессионал. Анализ астрологического рынка стоит понимать, чтобы выбрать себе профессию. Например, в нише гороскопа рождения очень высокая конкуренция. Если вы сильно боитесь конкуренции, не хотите активно вести свой блог, рекламироваться, то вам лучше выбрать другую нишу, где есть постоянные клиенты.

Все время наращивать клиентов нужно в натальной астрологии, кармической, синастрии, поскольку клиент обращается к астрологу один-два раза. В нише хораров, прогностики, элективах есть постоянные клиенты, ведь человек может обращаться к астрологу с любыми вопросами. Особенно «ходовые» – хорары и элективы, поскольку они решают бытовые задачи клиентов (купить машину, найти документы, выбрать работу, узнать, что думает возлюбленный и проч.). Хочу подробнее остановиться на каждом из разделов.

Самый распространенный тип астрологического консультирования – **анализ натальной карты**. Клиенты интересуются как полным анализом гороскопа рождения, так и частичным, например финансами, здоровьем, карьерой, прокачкой Венеры или Солнца и так далее. Люди заказывают услуги, чтобы получить некие новые знания о себе, удовлетворить любопытство, чтобы понять перспективы и вектор своего движения с направлением в светлое будущее (к большему количеству денег, к лучшей работе, к стабильным отношениям, к счастливой семье и проч.). Как я уже говорила, сейчас на рынке предлагают услуги по консультированию, даже не делая ректификацию, поэтому объем предложений в нише натальной астрологии очень большой. Спрос тоже большой, но еще два-три года, и рынок будет настолько перенасыщен, что станет так называемым «алым океаном», потому что конкуренция велика: очень много астрологов предлагают обучающие курсы, поэтому специалистов, получивших диплом, очень много, а следовательно, и конкуренция высока.

Ким Чан и Рене Моборн в своей книге «Стратегия голубого океана» используют термин алого океана для рынка, где важной задачей бизнеса является превосходство над соперниками для того, чтобы перетянуть на себя большую часть спроса. Со временем на рынке становится теснее, возможности для роста и получения прибыли сокращаются, продукция теряет в качестве, а конкуренты «режут друг другу глотки», заливая океан алой кровью.

Сейчас рынок услуг консультирования по натальной карте превращается как раз в такой алый океан, без разрезания глоток, конечно. И все за счет того, что много астрологов-преподавателей обучают этому разделу, причем знания иногда даются не полностью, а выборочно. Это не хорошо и не плохо, это тенденции современного мира, где даже классические вузы стремятся дать ускоренное образование: сейчас уже никто не готов тратить 5 лет своей жизни на получение диплома. Что уже говорить об астрологии, где изучение анализа натальной карты занимает примерно год. Высокая конкуренция обеспечивается еще и тем, что астрологу, консультирующему в натальной астрологии, приходится постоянно наращивать клиентов.

Анализ натальной карты (гороскопа рождения) – услуга на один раз. Клиент заказывает услугу, получает анализ и 1) он, довольный, сидит читает и не ищет другого астролога для

той же услуги; 2) он, недовольный, ищет нового специалиста. Но, так или иначе, за подробный анализ натальной карты одному астрологу клиент заплатит один раз. Поэтому астрологам, консультирующим преимущественно в этой нише, приходится очень активно вести свою деятельность в социальных сетях, постоянно наращивая количество подписчиков (читай – новых клиентов). Услуги анализа натальной карты (гороскопа рождения) – ниша высококонкурентная. Чтобы избежать конкуренции, астрологи либо выделяют уникальную услугу, либо выстраивают сильный бренд, либо отстраиваются от конкурентов в узкой нише, например: финансовый астролог, астролог по профориентации и т. д.

Если астролог выбирает узкую нишу, например астролог-эксперт в области финансов, то у него конкурентов меньше. Аудитории тоже меньше, но зато не приходится постоянно «работать локтями». Такая узкая специализация – идеальное решение для астролога, но только в том случае, если он будет компетентен и в других разделах астрологии, например сможет провести анализ натальной карты на предмет финансов, посмотреть прогноз на будущее в этой теме, рассмотреть хорар в случае узкого вопроса, предложить электив при открытии вклада. Поэтому если астролог хочет стать действительно крутым экспертом, то прежде всего нужно выбрать жизненную сферу, которая ему нравится, а затем уже наращивать профессионализм в этой теме. Кстати, начинающему астрологу нужно понимать, что если хочется работать и зарабатывать в этой сфере, сделать карьеру, то без изучения смежных разделов не обойтись.

Когда я писала статью для интернет-издания¹², то обнаружила, что потребность в астрологах, специализирующихся на подборе кадров в организации, скоро станет большой. Такой большой, что могу предположить: к концу 2021 года уже появятся узконишевые эксперты в теме профориентации, консультирующие по подбору персонала на вакансии. Загляну даже чуть дальше в будущее – скоро появятся и курсы, обучающие астрологов этому ремеслу.

В отдельную категорию **детский гороскоп** я выделять не стала, но хочу в этой главе его рассмотреть детальнее, поскольку ниша очень прибыльная, но есть особенности. Во-первых, вы продаете не детям, а мамам. Мама очень сильно заморочены на своих чадах и их воспитании, и они готовы сделать все, чтобы их ребенок вырос счастливым. Во-вторых, этот рынок очень большой, особенно в социальных сетях. В Инстаграм, например, самая активная аудитория – женщины в декрете. Поэтому для них так много розыгрышей, гивэвеев, марафонов. Ну и, конечно, это самая *покупающая* аудитория. Единственное, над чем стоит заморочиться, – это над оформлением своей услуги. Поскольку часто хотят не устный гороскоп, а письменный, его лучше оформить в красивый альбомчик или блокнот. По моему мнению, конкуренции здесь меньше, чем в нише натальной астрологии. Да, много астрологов знают детскую астрологию, но мало астрологов позиционируют себя именно как детский астролог, делая эту услугу основной. А вот спрос в этой нише действительно большой, нужно только немного «подогреть» аудиторию, то есть рассказать об услуге, о возможностях детского гороскопа.

Рынок **прогностических услуг** не так растиражирован, как натальные услуги, тем не менее он очень быстро растет и занимает примерно второе место по популярности запросов. Быстрее растет спрос, чем предложение: как правило, люди, которые ничего или мало знали про астрологию, попадают из-за любопытства или по другим причинам сначала к натальному астрологу и, если им понравится, интересуются уже другими консультациями. Почти всех интересует их будущее, поэтому заказывают соляр или прогноз по сферам. Здесь вырисовывается забавная история: спрос большой и растет, а астрологов-прогнозистов не хватает. Почему? Потому что многие астрологи попросту боятся ошибиться в прогнозе, «а вдруг не

¹² «Слово и Дело», статья «Названы лучшие работники по знаку зодиака» от 6.02.2021.

сбудется» (вернитесь в главу 1.2. «Кое-что об астрологической карте»). За этим прячутся страх «А что обо мне подумают другие» и комплекс оказаться некомпетентным. Это мы обсудим в соответствующей главе, а пока остановимся не на причинах, а на анализе рынка.

Еще один сдерживающий фактор для астрологов в этой нише – сложность и монотонность работы. Действительно, чтобы сделать качественный прогноз, нужны усидчивость, сфокусированность, внимательность и способность держать в голове большие объемы данных. На это способен не каждый, поэтому в прогностику идут немногие, а если и идут, то только единицы разбираются, как бы им качественно ни разжевывали материал. Выходит, что рынок прогностической астрологии не переполнен. Более того, он в перспективе будет постоянно расти. Еще одна особенность работы в этой нише – большой поток клиентов появляется после полутора-двух лет работы, когда уже есть отзывы по прогнозам (сбылось – не сбылось). И чем больше отзывов, тем охотнее будут заказывать услугу новые клиенты.

Прогнозирование – доходная ниша. У профессионального астролога-прогнозиста не будет конкурентов, если он делает прогнозы качественно. В этой нише есть постоянные клиенты, но здесь есть нюанс: обычно просят гороскоп на год (соляр), и клиент, получив соляр, вернется в следующем году, если соляр составлен максимально точно. Выходит, постоянные клиенты есть, но обращаются раз в год, поэтому все равно необходимо наращивать их базу, особенно в первые годы, когда клиентов меньше 30–50 человек. Стабильный поток клиентов, а значит, и стабильные доходы получаются после трех лет непрерывной работы. Поэтому первые годы нужно активно работать на социальные сети, раскручивать свой бренд, укреплять профессионализм (публиковать отзывы, формировать доверие клиентов).

Что касается **хораров и элективов**, то это менее конкурентные ниши с постоянными клиентами. Один клиент может обратиться с запросом неоднократно, ведь эти разделы астрологии закрывают жизненные, бытовые потребности людей. Потеря вещи, отношения, старт для дел, подбор покупки или продажи – это как раз то, чем наполнена жизнь человека. В этих нишах не нужно активно наращивать клиентов в социальных сетях. Особенно это удобно тем астрологам, которые не хотят активно заниматься продвижением.

Доля услуг по **хорарной астрологии** очень невелика. Действительно крутых хорарщиков не так много, потому что, во-первых, в силу своей натальной карты, они не слишком выделяются (аспекты с Сатурном или Плутоном делают их не очень стремящимися к публичности), во-вторых, хорарный астролог должен просеивать через сито оценки радикальности (радикальность – это пригодность карты для того, чтобы трактовать ее клиенту), а радикальной карта бывает далеко не так часто, поэтому хороший хорарный астролог должен отказать клиенту, мол, «приходите завтра». Из этого вытекает третья причина: многие ценят свои услуги дешево и потому стараются не отказывать, беря и нерадикальные хорары. Это приводит к потере качества и оттоку клиентов.

Рынок в этой нише очень хорош: услуги хорарного астролога рекламировать проще всего, поскольку можно понятно объяснить клиенту, чем занимается астролог, и еще одно преимущество – возврат клиентов. Обратившись один раз, как правило, они приходят повторно. Поэтому астролог имеет свою базу постоянных клиентов. Рынок хорарных услуг перспективный, но не занят абсолютно, поскольку астрологи либо не умеют и/или не хотят себя рекламировать, либо не могут качественно трактовать хорары (в таком случае доля ошибок сильно возрастает). Если вы хороший хорарщик, то вам повезло читать эту книгу, благодаря ей вы поймете, как стать успешнее на рынке, забрав себе львиную долю клиентов.

Элективная астрология – одно из самых перспективных направлений в астрологическом консультировании. Во-первых, эта ниша – пока еще «голубой океан», в ней пока нет высокой конкуренции. Во-вторых, необязательно знать натальную и прогностическую астрологию, чтобы консультировать по элективам. В-третьих, этот раздел астрологии – один из самых легкодоступных в изучении, поэтому изучить его можно за десять занятий, конечно, при условии,

что будущий астролог не просто слушает, но еще и практикуется. В-четвертых, на рынке элективных консультаций не нужно устраивать захват территории – клиенты, как правило, возвращаются и заказывают еще услуги по элективам. Один из минусов – аудиторию надо приучать пользоваться этим видом услуг. Приучать – это значит рассказывать постоянно, делая упор на важности и эффективности элективной астрологии.

Средние по конкурентности ниши – синастрия и кармическая астрология. Здесь важно знать свою целевую аудиторию и работать с продвижением точно.

Рынок **синастрических услуг** довольно прибылен и перспективен. Девушки и женщины охотно заказывают услугу, но есть определенный нюанс – нужно четко понимать свою целевую аудиторию: разный возраст – разные целевые. Клиенты могут возвращаться, однако базу наращивать все равно нужно. Поскольку любовные отношения волнуют и женщин в разводе, и женщин, которые испытывают кризисы в брачных отношениях, то нужно понимать, с дамами в каком социальном статусе и в каком возрастном диапазоне вам удобно работать. Если вы определитесь со своей целевой аудиторией, то вам будет комфортно работать в этой нише без сильной конкуренции. Важно понимать, сколько у вас терпения: если вы терпеливый человек, то можете работать со взрослой женской аудиторией, поскольку в ней процент эмоциональных покупок ниже, чем у молодых (рассталась с парнем – пошла к астрологу). Поэтому с более взрослой аудиторией нужно дольше формировать доверие.

Кармическая астрология – одна из узких ниш, но там всегда будут клиенты. Всегда люди будут желать узнать не только настоящее, но и прошлое. На дела кармические, прошлые жизни всегда будет спрос, поэтому клиентов тут достаточно, особенно если вы хороший специалист в этом деле. В плане продажи своей услуги этот рынок очень удачен, поскольку ваши потенциальные клиенты сами ищут вас. Как правило, если человеку интересно узнать про карму, прошлые жизни и духовный рост, то он очень активно «копает» информацию по этому вопросу, так что ваш потенциальный клиент сам вас найдет. Все, что нужно, – это оставлять «хлебные крошки» (то есть расставлять хэштеги, научиться пользоваться seo-оптимизацией на сайте и ставить корректные геолокационные метки, по которым вас найдут).

Нейроастрология – еще одно перспективное направление на рынке, поскольку слова, связанные с приставкой «нейро», пользуются большой популярностью. Нейроастрологию легко продавать, поскольку она дает хорошие конкретные результаты, а это как раз то, что нужно людям в настоящее время, – решить задачу (=привести к желаемой цели) быстро, экологично и эффективно. Конкуренции пока нет, это «голубой океан», но нужно обучать аудиторию, рассказывая, что это такое и как работает. В этой нише есть постоянные клиенты. Решив запрос клиента однажды, можно ожидать, что он впоследствии придет за решением другой проблемы, как только она появится.

Что касается элективов и нейроастрологии, то, как я уже сказала, эти ниши – «голубой океан». С одной стороны, в них нет конкуренции, но с другой стороны, приходится много работать, чтобы сформировать заинтересованность, осведомить людей о своей услуге. И это довольно кропотливая и долгая работа, зато можно стать одним из первых, и если астролог ориентирован на лидерские позиции, то это ниши как раз для него.

Вот так выглядит рынок астрологических услуг в настоящее время, и уменьшаться он не будет. В ближайшие годы будет бум на астрологию, так что работы хватит всем. А вот как оценить свою работу – об этом поговорим в следующей главе.

Глава 2.4. Бизнес-мышление

Бизнес-мышление – это способность мыслить стратегически и наличие энергии и желания действовать, рисковать. Если вы имели возможность работать в организации, то наверняка слышали про стратегию, показатели, планы развития. Вы даже получали премию, если организация выполняла план на год. Теперь вы – маленькая организация, которой тоже нужны цели и планы. Если ваша стратегия – «заведу страничку в социальной сети, и там уж как-то само пойдет», то смею вас разочаровать – это не план, а мышление у вас не предпринимательское.

Идя в профессию, вы будете искать клиентов в социальных сетях, а это значит, что вам нужно будет изучить бренд и позиционирование, овладеть копирайтингом, узнать про визуальное оформление фото и сториз, познакомиться с таргетом, понять, как закупается реклама у блогеров, разузнать про способы бесплатного и платного пиара (публикации в СМИ, выступления на телевидении и проч.). И это я не говорю про инвестирование времени и средств в свою профессию. Да, дел у вас предстоит много, но хорошо, что в этой книге я расскажу почти про все перечисленные выше пункты. Вам, кстати, необязательно самим вести свой аккаунт, за вас это может сделать специально обученный человек. Вы можете нанять себе таргетолога, копирайтера, менеджера по визуалу, специалиста по пиар-продвижению. Можно не все делать самостоятельно, но, как это работает, вам все же понимать нужно. С учетом того, что каждый из перечисленных курсов стоит в среднем от пяти тысяч и выше, я с помощью этой книги сэкономя вам уйму времени и средств.

Возвращаясь к бизнес-мышлению, хочу отметить: не всем астрологам стоит заниматься бизнесом, поскольку не у всех есть в картах указание на это – некоторые могут реализовать себя, работая на другого астролога, организацию, публикуя и зарабатывая на астрологических статьях, преподавая в какой-то астрологической школе. Не нужно буквально насиловать себя, заставляя заниматься тем, чем вы заниматься не хотите. Скорее всего, вы пришли в астрологию, потому что она вам нравится. Так примите свою карту и кайфуйте от работы!

Как астрологу, вам прежде всего стоит изучить свою натальную карту, выяснив свои сильные и слабые стороны. Приведу несколько примеров. Выделенные янские стихии (огонь и воздух) позволяют человеку быть активным, иньские стихии (земля и вода) определяют человека как ведомого. Земная стихия определяет стратегию и деятельность, но недостаток янских знаков и планет будет определять человека, которому безопаснее и комфортнее работать на кого-то (безусловно, нужно помнить, что есть и другие указания в карте, которые могут либо подтвердить, либо опровергнуть это правило, поэтому следуйте правилу трех указаний, изучая свою карту).

Например, людям с выраженной водной стихией или огненно-водной не подойдет работа на себя, только если в карте не акцентирован Сатурн, который может человека дисциплинировать. Таким людям лучше всего искать продюсера (если хотите выйти на большие обороты) – человека, который сделает все за них: займется стратегией, планами, продажами. Если в вашей карте есть указания на партнерскую деятельность (седьмой дом) или кооперацию (одиннадцатый дом), то вам лучше искать партнера или сообщество астрологов соответственно. Но если при этом в вашей карте выделена огненная стихия, то вам лучше управлять другими, нежели пытаться играть по правилу «на равных». Помимо выраженных стихий и других указаний в вашей карте, стоит обратить внимание на знак Скорпиона, восьмой дом и Плутон, управляющий этим знаком и домом, поскольку эта планета имеет непосредственное отношение к бизнесу. Не забывайте оценить дома, связанные с работой, – второй, десятый, шестой. После оценки своей карты у вас сложится понимание, по каким правилам вам играть в профессии астролога: работать на себя, работать на другого астролога (эзотерическую организацию), создать

свою собственную либо участвовать в сообществе астрологов. Но, так или иначе, правила игры на рынке астрологических услуг вам стоит знать.

Глава 2.5. Стоимость услуг

Перед тем как говорить про стоимость услуг, нужно предупредить, что все цены весьма условные и важно при выстраивании ценовой политики ориентироваться **именно на себя**. Как сделать расчет стоимости своих услуг и почему это важно – читайте в этой главе.

Если вы выбираете себе направление в астрологии через стоимость услуг, то, как правило, самым дорогостоящим видом консультирования является прогноз. Цены варьируются от минимальных двух тысяч и практически до бесконечности (известные астрологи берут и до двухсот тысяч). Но средний ценовой диапазон – семь-десять тысяч рублей. Я специально выделяю слово «средний», потому что он **действительно средний** как общая температура по палате: у одного пациента – 36,2, у другого – 39,1, у третьего – 37,5, в среднем температура у пациентов – 37,6. Так что и в описании ценовой политики – все средние показатели.

В нише натальных услуг тоже разброс цен довольно широкий – от полутора и до пятнадцати тысяч. Конечно, есть и премиум-сегмент, когда стоимость услуги начинается от сорока тысяч и выше. Кстати, хочу сказать, что на любую ценовую политику найдется покупатель; тут важны ваша внутренняя готовность оценивать себя на такую сумму и позиционирование себя, то есть личный бренд. Как правило, чем известнее имя астролога, тем выше ценник. Обоснование цены уместно, когда у вас много регалий и титулов, тогда клиенту становится понятно, к какому специалисту он идет. Например, «выступаю на радио и телевидении» – срабатывает на экспертности, хотя на самом деле на телевидение не всегда зовут крутых экспертов, а скорее тех, у кого есть связи (социальный капитал) или пиарщик на зарплате. Однако мышление «если в телике, значит – эксперт» срабатывает очень хорошо, и люди действительно готовы платить завышенную цену за доказательство экспертности. Это играет на руку и самому эксперту, поскольку человек идет уже к нему с настроением «мне помогут».

В сфере услуг **детского гороскопа** цены не слишком скачут, начинаясь примерно от полутора до пяти тысяч рублей. Если выше пяти тысяч, то ваша услуга должна быть надлежаще оформлена. Если вы красиво оформляете детский гороскоп и ставите высокий для вашей целевой аудитории ценник, то обосновать такую цену можно тем, что данный гороскоп останется на всю жизнь, и когда ребенок подрастет, сам будет про себя читать. Заморочки с дизайном гороскопа особенно будут приятны тем, кто занимается в качестве хобби скрапбукингом или иллюстрированием.

Ценовая политика в нише **элективов** разная, в среднем цена варьируется в зависимости от вида консультации. Пожалуй, в ценовом плане это самая широкая ниша. Стоимость услуг находится в диапазоне от тысячи до двадцати тысяч и выше. В этой нише важны кейсы, поскольку тут все прозрачно и конкретно: астролог помог подобрать дату операции – сразу же получил обратную связь. Чем больше отзывов довольных клиентов, тем выше стоимость услуг. Почему варьируется так сильно цена в этом сегменте рынка? Да потому что услуги разные по объему затрачиваемых усилий. Подобрать дату брака, например, можно, не только воспользовавшись преимуществами элективной астрологии, но и рассмотрев синастрию будущих молодоженов, а это уже дополнительный объем работы. Подобрать, например, дату для открытия бизнеса можно с помощью только лишь элективной астрологии, но можно заниматься «сопровождением бизнеса», то есть оказывать полный спектр услуг: подбор даты подачи документов на регистрацию, даты открытия бизнеса, даты первого чека, подбор дат для заключения сделок с подрядчиками, подбор персонала. Таким образом, элективный астролог выполняет не одну услугу, а пакет услуг, поэтому цена за сопровождение будет гораздо выше, однако это выгоднее и клиенту, и астрологу.

В **хорарной астрологии** ценовая политика не варьируется горизонтально – там время, затрачиваемое на рассмотрение хорара, примерно одинаково. Но она варьируется в зависимости

сти от специалиста, и тут, как в элективной нише, очень важны кейсы. Успешный хорарщик также проверяется в конкретной работе, например, нашел животное или утерянный сертификат, сказал, успешен ли проект, поедет ли человек в командировку. Результат работы тоже виден сразу, поэтому чем больше астролог демонстрирует успешные кейсы, тем выше его востребованность как специалиста, а значит, и цена. В хорарной астрологии тоже можно делать услугу сопровождения клиента либо продавать абонемент, например, на месяц. В среднем ценовая политика от полутора до пяти тысяч рублей.

В кармической астрологии ценник довольно высокий, однако и плюс, и минус этой ниши в том, что товар нельзя «пощупать». Это не элективы, не хорары, где вы можете узнать, работает астрология или нет, в режиме «здесь и сейчас». При этом ценовая политика может быть выше стоимости анализа натальной карты. Все будет зависеть от авторитета астролога – если авторитет высокий, то клиенты идут. Разброс в кармической очень разный – от трехсот рублей и до тридцати тысяч, опять же зависит от самого астролога и его оценки своих знаний, умений и навыков. В среднем цена за консультацию – примерно от двух до пяти тысяч рублей.

В синастрии стоимость разнится в зависимости от ценовой политики самого астролога, но многие берут за консультацию больше, чем за анализ гороскопа рождения, обосновывая это тем, что работа идет сразу с двумя картами и их компиляцией. Однако ценовую политику в синастрии проще ставить, исходя из финансовых возможностей своей целевой аудитории. Девушки до двадцати двух лет и девушки до тридцати лет – это совсем разные аудитории. В первой – много клиентов, но платежеспособность ниже, во второй – способность заплатить более высокую цену выше, но клиентов меньше. В среднем синастрия стоит от трех до десяти тысяч рублей.

Теперь, когда вы узнали среднюю стоимость услуг, важно рассчитать свою собственную, а не заимствовать ту цену, которую указала я. Почему это важно? Во-первых, вам нужно понимать, **на каком уровне ваш профессионализм**, сколько вы *знаете, умеете, практикуете*. И речь не только об астрологических навыках. Во-вторых, вам важно понять свою собственную стоимость, потому что неверная стоимость – одна из причин исчезновения клиентов (об этом мы более подробно поговорим в соответствующей главе). В-третьих, закладывайте в цену все сопровождающие вас операции. Например, налоговые отчисления, если вы оформились как самозанятый или индивидуальный предприниматель. Я рекомендую официально вести свою деятельность, уплачивая налоги. Начинающему астрологу можно зарегистрироваться как самозанятый. Доход менее двухсот тысяч в месяц облагается по ставке 3–4 %¹³, а это гораздо выгоднее, чем ИП, который даже по упрощенной системе налогообложения платит больше, но еще и переводит отчисления в Пенсионный фонд. Когда вы вырастаете до школы, например, и будете нанимать сотрудников на постоянной основе, то тогда лучше оформить ИП.

Итак, вы оказываете консультационные услуги. Чтобы узнать стоимость своих услуг, можно воспользоваться эзотерическим способом, а можно вполне логическим. Если вы доверяете таро, маятнику, интуиции, то можно найти ответ с помощью этих инструментов. Например, я часто определяю стоимость своей услуги с помощью расклада на психологической колоде таро. Мне важно узнать, *как я отношусь к стоимости своих услуг, готова ли я ее повысить*. Когда именно повышать цены на свои услуги – придет на помощь астрология. Здесь вам поможет прогностическая и элективная астрология. Лично я всегда подбираю дату для повышения цены на услуги, ведь мне важно, как отреагируют на это клиенты. Например, удачное время, когда Луна в гармоничном аспекте с Венерой¹⁴.

¹³ По состоянию на начало 2021 года.

¹⁴ В элективной астрологии учитываются все сходящиеся аспекты в пределах знака. Для повышения стоимости услуг желательно, чтобы первый аспект Луны был с Венерой, но последующие аспекты были бы тоже гармоничными и не с планетами-вредителями.

Итак, рассчитать стоимость своих услуг вам нужно по формуле: $ZUN * ВиС$. Эта формула, кстати, поможет и в определении вашего уникального торгового предложения (УТП). **ФОРМУЛА: Знания, Умения и Навыки, умноженные на Время и Силы** (то есть временные и энергетические ресурсы). Еще раз повторяю – все знания, умения и навыки, которыми вы владеете. Например, трижды мать, училась на экономическом, прошла пять курсов по раскрытию внутренней богини, знаю астрологию пять лет, посмотрела четырнадцать вебинаров и завершила обучение на двух курсах. В следующей колонке выпишите цену, которую вы заплатили за эти знания. В следующей графе укажите, сколько времени вы на это потратили. Если вы – трижды мать, то сколько сейчас вашим детям? Сколько младшему и старшему? Вот ваш опыт в материнстве. Если вы еще проходили курсы по детскому воспитанию, смотрели лекции – тоже это выпишите. Если вы учились на экономическом, то сколько лет и какую цену заплатили. Если вы проходили курсы и тренинги, их тоже нужно включить в список. Наличие водительских прав, посещение двадцати стран, участие в школьном конкурсе красоты – это все пригодится. Не забудьте и книги, которые вы прочли. Ну и, конечно, астрологические знания – сколько месяцев вы учились, сколько вы за это заплатили, сколько времени провели на бесплатных вебинарах, сколько проконсультировали клиентов, сколько карт проанализировали, сколько учебной литературы прочитали.

Теперь вам нужно понять, сколько вы сейчас стоите. Для этого вам понадобится собственный измерительный прибор. Нет, не чужой. Не нужно брать чужие линейки и измерять ими свою работу. Итак, подумайте, на каком вы сейчас уровне: новичок (мало опыта), специалист или профессионал – и представьте себе градацию уровней в количестве консультаций или часов. Например, вы считаете, что новичок – это когда до 100 часов за работой и меньше 30 консультаций. Специалист – это когда до 800 часов работы и, например, 450 консультаций. Профессионал – более 500 консультаций и более 1000 часов работы. У каждого астролога будет свое понимание этих порогов. Например, для меня был порог профессионала в тысячу консультаций. У вас может быть другой измерительный инструмент, своя градация.

Далее, насколько вы оцениваете стоимость услуг новичка, специалиста и профессионала? Сколько должен получать астролог, у которого опыт работы менее года и менее тридцати консультаций? А сколько должен получать профессионал? Выпишите цифры.

Теперь посчитайте: сколько лет вы в астрологии? Сколько времени вы в консультировании? Посмотрите на количество часов, проведенных за консультацией. Посчитайте, сколько часов вы провели за анализом карт (и на учебе тоже). Впишите в графы данные, которые получились. Если у вас, например, специалист – это астролог, проанализировавший двести карт и получающий пять тысяч рублей, то, где вы сейчас находитесь? Например, посередине, то есть вам не хватает до своего уровня специалиста сто карт. Получается, вы стоите половину от этой стоимости.

Но! Есть один нюанс. Почему важны все знания, а не только астрологические? Зачем вы выписывали данные о материнстве? Все просто – **опыт повышает вашу стоимость**. Например: вам нравятся дети, вы хотите стать детским астрологом. К тому же это довольно прибыльная ниша. Вы прошли курс по детской астрологии, научились читать детский гороскоп, у вас есть опыт работы с несколькими картами. Вы пока еще новичок, оцениваете свою услугу в две тысячи рублей, но хотите зарабатывать больше. И вот тут вам поможет ваш жизненный опыт: если у вас уже есть дети, значит, можно добавить к стоимости и этот опыт. Если вы имеете смежный навык – детский психолог, например, то это тоже увеличивает вашу стоимость услуг! Если вы читали книги по детской психологии, если разбираетесь в игрушках, если понимаете, каково это – быть матерью и чего мать боится, тоже прибавьте к стоимости своих услуг. Чем «дороже» вы заплатили за знание (и я сейчас не только про деньги, но и про время и силы), тем больше накидывайте к стоимости своих услуг – примерно 30 % от суммы сверху. Чем меньше вы своих ресурсов потратили, тем меньше прибавка к вашей стоимости услуги.

Хочу еще отметить важный пункт: если вы уже имеете некий опыт, связанный с консультированием, предпринимательской деятельностью, то он тоже увеличит стоимость вашей услуги. Например, вы до этого консультировали клиентов. Значит, вам будет и в астрологии проще. Если вы уже имели опыт в бизнесе, то вам будет проще заниматься бизнесом. Если у вас уже был опыт в маркетинге, то это тоже плюс в астрологической профессии. Чем больше у вас навыков, совпадающих с астрологической деятельностью, тем выше цена за вашу консультацию.

В заключение хочу сказать, что такое обоснование цены за ваши услуги будет полезно и вам, и вашим клиентам, когда вы будете рассказывать, за что они вам платят, когда заказывают консультацию. Ну и, конечно, ценность этого задания в том, что вы закрепляете понимание своей стоимости, получается, как бы обосновываете ее для себя самого. Это важное качество, оно формирует уверенность в своей ценовой политике.

Подводя итог этого раздела, хочу еще раз напомнить, что оказание астрологических услуг – это бизнес. Чем раньше вы придете к этому пониманию, тем скорее сможете определиться, хотите ли вы бизнесом заниматься или все-таки будете работать в подчинении другого астролога. Как бы то ни было, эта глава научила вас определять стоимость своих услуг и, что более важно, ценность. Ведь когда вы сами понимаете ценность вашей работы, то чувствуете желание работать и дальше. Конечно, в начале карьеры вас будут поджидать препятствия и страхи, но не бойтесь – вы со всем справитесь, ведь работе со страхами посвящен следующий раздел.

Раздел 3. Мама, я астролог!

Этот раздел я бы хотела посвятить прежде всего новичкам. Опытным астрологам он тоже будет полезен, поскольку страхи в профессии неразрывно связаны с точками роста в карьере. Страх – это эмоция, направленная в будущее. Предполагается, что что-то там, в будущем, пойдет не так, и человек что-то потеряет. На самом деле со страхом можно договориться, ведь это переживания за выход из зоны комфорта. В этой главе я как раз и попробую развенчать страхи. Но самое главное – в этой главе мы попытаемся найти оружие против страхов, а именно точку опоры в астрологической карьере.

Глава 3.1. Быть астрологом: плюсы и минусы профессии

Итак, вы выбрали себе карьеру астролога. Вы только в самом начале карьеры, но что вас поджидает там, впереди? С чем предстоит столкнуться? Предлагаю обсудить этот момент прямо сейчас, но сразу оговорюсь: плюсы и минусы профессии – история субъективная. Кому-то гибкий график и возможность работать дома – это жирный плюс, а кому-то – огромный минус. Поэтому если вы, читая текст ниже, возмутитесь, что плюс, по вашему мнению, оказался в минусе, прошу понять, что это субъективно. Когда я проводила опрос среди подписчиков, многие по-разному реагировали на называемые мною плюсы и минусы.

Как написала моя подписчица: «Итак, плюсы: свобода. Нет графика, директора, отпусков по расписанию и прочей офисной ерунды. Минус: свобода. Ты сам себе и отец, и женец и на дуде игрец. Нельзя в 18.00 уйти с работы и забыть о ней до следующего утра. Думаю, тут нужен определенный склад ума (или предпосылки к свободной деятельности, которые можно увидеть в натале). Хотя, пользуясь натальной картой, можно попробовать организовать свой труд так, чтобы было максимально комфортно».

Как видите, даже для одного человека один критерий может быть и плюсом, и минусом. Все зависит от угла зрения. Итак, сначала обсудим минусы.

Один из минусов профессии – высококонкурентный рынок. Если вы боитесь конкуренции, то идите в не слишком занятые ниши, а нишу натальной астрологии оставьте другим. Рынок астрологических услуг постоянно растет, натальная астрология – очень популярная ниша, здесь высокий спрос, но и предложение высокое.

Еще один минус – «дурная слава». Астрология потеряла репутацию в нашей стране, ее популяризовали, превратив в нечто магическое и мистическое, из-за этого возник эффект шарлатанской лженауки¹⁵. Ну и не стоит забывать о способности мозга все упрощать, поэтому разбираться в том, что профессиональная астрология – это не только двенадцать знаков зодиака, никто не хочет. Поэтому нужно готовиться к усмешкам со стороны скептиков. Вот почему многие боятся заявить: «Я – астролог», поскольку даже близкие люди воспринимают это как какое-то баловство. Пока я не слышала историй, когда близким говорили об обучении астрологии, и они отвечали: «Вау, как круто! Это такая перспективная профессия! Столько денег заработаешь! Такую карьеру выстроишь!» Если вам чрезвычайно важно то, как о вас думают другие люди, если вам важно иметь вес и авторитет в обществе, но вы не хотите преодолевать силу сопротивления, то, возможно, стоит выбрать другую профессию, поскольку авторитет и уважение в этой профессии нарабатываются годами: должно пройти несколько лет (примерно три года), чтобы вас стали уважать окружающие люди, начали прислушиваться к вашим советам. Да, у кого-то этот процесс может идти быстрее, это зависит от натальной карты астролога. Как правило, указания на это – Юпитер в первом доме, управитель асцендента в аспекте с Юпитером.

Еще один минус – «тонкая настройка» в профессии. Астрология – тема эзотерическая, астролог – эзотерик, а в ней очень быстро работает карма «Что отдал, то и получаешь». Тут очень многое зависит от состояния самого профессионала, поэтому в астрологии нужно прорабатывать прежде всего себя, чтобы не кидало из стороны в сторону (слишком много клиентов – слишком мало клиентов). Даже если у вас много указаний в карте на консультирование (связи второго и седьмого домов), все равно вам нужно держать «руку на пульсе», повышать

¹⁵ То ли дело в Великобритании, где даже есть должность королевского астролога.

качество консультирования. К тому же нужно быть очень аккуратным в общении с клиентом, чтобы не навредить.

Один из минусов работы – вам нужно работать с проблемами клиентов. Люди обращаются к астрологу, по большому счету, когда оказались в сложной жизненной ситуации. Многие перегорают от такой работы. Если вы не готовы работать с проблемами клиентов, вам стоит выбирать сферы более «мягкие» – детскую астрологию, астрологию предназначения, рассказывать про таланты и сильные стороны личности.

Один из минусов – жесткий отбор. Не все доходят до своей желаемой цели стать успешным, высокооплачиваемым, популярным астрологом. Да, астрологии обучается много людей, но по факту консультируют не все, примерно 20–30 % от всех выпускников (данные основываются на моем личном опыте). Потому что страшно консультировать, например. Из этой трети многие не выдерживают и года, потому что нужно не только знать предмет, но и активно искать себе клиентов, а это соцсети, продвижение, бренд и проч. Получается, что в профессии немногие доходят до желаемого дохода, авторитета, популярности.

Теперь давайте о приятном!

Главный плюс астрологического консультирования – возможность помогать людям улучшать жизнь. Астрология предоставляет огромный фундамент для качественного изменения жизни. Каждый астролог это знает. И, пожалуй, каждому астрологу хочется в этом помогать людям. Помощь в решении проблем клиента – тоже большое преимущество. Приятно осознавать, что ты в состоянии помочь клиенту выбраться из финансовой ямы, апатии, поднять самооценку, определиться с работой или личной жизнью. Многие идут в профессию только для того, чтобы помогать другим. Положительные изменения в жизни клиента, которому вы помогли, – вот что бесценно!

Важный плюс – возможность зарабатывать на своих знаниях. Если вы серьезно относитесь к профессии, работаете постоянно, то ваша зарплата в среднем (!) может достигать восьмидесяти тысяч рублей. Но это при условии, что вы хороший эксперт, у вас проработаны страхи и блоки, связанные с работой. Зарплата может быть и выше, безусловно, и это зависит от вашей экспертности и активности в социальных сетях. Большие доходы почти всегда связаны с массовым продуктом, только если вы не публичная личность (пишете статьи в журналах, выступаете на телевидении). Здесь уже доходы могут достигать в среднем пятисот тысяч, но опять же сумма очень примерная.

Еще один важный плюс – свободный график. Многие думают, что это работа три-четыре часа в день. Но свободный график – это возможность выстраивать свой рабочий день, как хочется самому человеку, а не организации, в которой он работает. Сегодня вы можете работать двенадцать часов подряд, а завтра устроить себе выходной. Конечно, к такому графику нужно привыкать, особенно если вы в декрете или муж тоже работает дома. Я рекомендую хотя бы раз в неделю работать в пространстве вне дома: тихом кафе, арендованном кабинете или коворкинг-центре.

Большой плюс в астрологии – это прекрасная область для удовлетворения своих исследовательских потребностей, потому что астрологию можно изучать всю жизнь. Карта каждого уникальна, поэтому работа не приедается. Всегда найдется место для исследования, выявления закономерностей. С другой стороны, для некоторых это будет проблемой, если вы привыкли к структуре и четкости.

Один из плюсов астрологии – эта дисциплина хорошо соотносится с другими видами деятельности и дополняет их. Например, если вы любите общение, то можете спокойно проводить онлайн- и офлайн-встречи, организовывать для астрологов мероприятия. Если вы знаете коучинг, то его легко встроить в астрологическую работу. Астропсихология уже давно существует, так что можно объединять свои знания с астрологией, придумывая астростиль, астродизайн, астрокоучинг, астроконсалтинг и проч.

Предсказание будущих тенденций – это тоже один из плюсов работы. Когда ваши прогнозы сбываются – это всегда приятно, присутствует ощущение важности, значимости, радости и гордости за свои знания. Делать предсказания можно не только глобальные, но и еженедельные, еженедельные и даже ежедневные, например астропрогнозы.

Популярность, возможность создавать свою аудиторию. В астрологической профессии сложно обойтись без социальных сетей, поскольку это рабочая площадка астролога. В ней он высказывается, делится знаниями, предлагает услуги. Он завоевывает аудиторию благодаря своей компетентности, повышает лояльность благодаря общению с ней. Лояльные подписчики разделяют точку зрения, делятся профилем астролога с другими подписчиками. В зависимости от высшего приоритета и натальной карты самого астролога, можно стать популярным, влияя на аудиторию и формируя ее мнение.

Наверняка среди перечисленных плюсов есть такой, который вас переманил в астрологию. Именно он перечеркивает и уменьшает все минусы профессии в вашем представлении. И, зная, что это за плюс, вы можете понять свой **высший приоритет**. Высший приоритет в профессии необходим, потому что в рабочей деятельности человек проводит треть своей жизни. Чтобы наполнить свою трудовую деятельность смыслом, нужно понимать, а что же вами движет, что не даст свернуть с пути, что придаст ценность тому, что вы делаете.

Глава 3.2. Высший приоритет в профессии

В этой главе я предлагаю вам ответить на самый важный вопрос: **зачем и почему вы пришли в эту профессию?** Без понимания этого невозможно дальше вести свою деятельность, поскольку наступит скорое выгорание. А определение смысла – это тот огонь, который поддерживает и ведет вас, даже когда вокруг темно.

В моей астрологической деятельности была пара моментов, когда я была готова уйти из профессии, но вспоминала, для чего я в нее пришла, и мне становилось легче, упадническое настроение улетучивалось.

Самый важный вопрос: ваша высшая цель – какая она? В чем ваш высший приоритет, в чем смысл профессиональной деятельности? Назовем это – астродвижок, то, что заставляет вас развиваться в профессии. Астродвижок – это не про принуждение, это про желание. Что вам важно, что вас по-настоящему возбуждает, что вами движет, по сути, я спрашиваю про причину, из-за которой вы идете по вашей профессиональной жизни, вашу ведущую потребность. И эту причину вы должны знать, чтобы идти дальше, а не буксовать на месте. **Определение высшей цели (приоритета)**¹⁶ – это то, что позволит вам наполнить свою профессиональную деятельность смыслом, не сворачивать со своего пути из-за страхов и проблем. Это как ваша путеводная звезда – то, ради чего вы делаете то или иное в своей жизни. Можно сказать, что это помогает вам реализовывать ваше предназначение, связано с ним напрямую.

В своей деятельности вам стоит отталкиваться от высшего приоритета, иначе вы просто застрянете в продвижении по своему пути. Да, вы астролог, но что вами движет, когда вы занимаетесь этим? Наверняка вы скажете: «Потому что мне нравится астрология». Ну хорошо, а для чего вам она? Чтобы удовлетворить какую вашу потребность?

Вот вам важный тест: спросите себя, без чего вы не смогли бы прожить эту жизнь? Выделите 5 важных моментов в своей жизни, выпишите их на бумаге. Теперь закройте глаза, просто представьте, что что-то одно ушло из вашей жизни. Но есть еще четыре. Прделайте с каждым из пунктов, убирая по одному, пока не останется последний, и вы увидите самый значимый для вас пункт.

Неправильно выбранный приоритет может лишить вас сил, «обесточить», позволить страхам победить, в конце концов, уйти из профессии.

Итак, я говорю с точки зрения потребностей¹⁷, а потребности – это то, что мы хотим / нам нужно удовлетворять. Мы существа биологические, и у нас есть основные потребности, которые мы удовлетворяем в течение дня/года/жизни и при этом чувствуем позитивные эмоции либо не удовлетворяем и чувствуем негативные эмоции¹⁸. Неудовлетворенная потребность как укус комара – все время чешется и напоминает о себе. И мы стараемся закрыть потребность и тогда ощущаем себя довольными. Так устроены люди, так устроены ваши клиенты, так устроены вы сами.

¹⁶ Высшая цель, высший приоритет, астродвижок – я подразумеваю под этими терминами один и тот же смысл.

¹⁷ Можно выделить биологические (свойственные животным и человеку) и психические (свойственные человеку).

¹⁸ Представьте, вы хотите есть. Ядра гипоталамуса получают сигнал о том, что глюкозы и инсулина недостаточно, а значит, пора подкрепиться. Если вы продолжаете заниматься своими делами, мысли о еде все настойчивее появляются в голове, и так будет происходить по нарастающей, пока вы не встанете и не добудете еду. Подключаются и эмоции – кто-то испытывает злость, кто-то страх, когда голоден. И вот, мозг вас уже конкретно призывает поесть, вы бросаете дела, встаете и набрасываетесь на кусок мяса, бургер или пиццу (конечно, это могут быть и листья салата). И тогда возникает то самое чувство удовольствия от достижения цели, от удовлетворения потребности, которое мы часто интерпретируем как «О боги! Как же вкусно! Я доволен».

Про потребности с точки зрения психологии рассказал Абрахам Маслоу¹⁹ в своей теории «Пирамида потребностей». Его теория ступенчатая как пирамида, то есть, пока человек не удовлетворит первую потребность, удовлетворять вторую он, как правило, не будет. Потребности идут в такой последовательности:

- 1) физиологические (органические) – голод, жажда, половое влечение, сон и проч.;
- 2) потребность в безопасности – чувствовать себя защищенным;
- 3) потребность в принадлежности и любви – быть принятым, любить и быть любимым;
- 4) потребность в уважении (почитании) – компетентность, достижение успеха, авторитет, признание, одобрение;
- 5) потребности познавательные – знать, уметь, понимать, исследовать;
- 6) эстетические потребности;
- 7) потребность в самоактуализации.

По теории Маслоу, пока мы не закроем физиологическую потребность, мы не будем думать о потребности в безопасности. Проще говоря, если мы хотим есть, мы не будем думать о работе (здесь работа рассматривается как источник денег, то есть потребность в безопасности, мериллом чего в современном мире являются деньги). Если мы хотим спать, то мы также не можем работать, чтобы обеспечить безопасность (заработать деньги). Только после того, как мы удовлетворили первичную потребность, мы удовлетворяем следующую – потребность в безопасности. То есть, когда мы сыты, выспались, то мы можем зарабатывать деньги, чтобы обеспечить безопасность: купить теплые вещи, снимать или купить квартиру, чтобы был свой островок комфорта. Когда удовлетворяется и эта потребность, мы идем дальше – нам уже хочется любви, отношений. И так далее мы взбираемся по пирамиде потребностей.

Это хорошая теория, но есть один нюанс: да, человек старается закрыть свои биологические потребности (органические и безопасность) в течение всего дня, недели или даже месяца. Но при этом он все равно думает о какой-то одной из потребностей больше, чем о других. Вспомните, когда вы увлечены каким-то процессом, то можно забыть на некоторое время о еде, сне или походе в туалет. И этот процесс доставляет вам огромное количество эмоций, больше, чем все остальные из перечисленных.

Поэтому я предлагаю рассмотрение этой пирамиды приоритизации несколько по-другому, в более широком ключе: понятно, что все мы стремимся удовлетворить потребность, в которой нуждаемся в данный конкретный период. Если мы испытываем жажду, то о высших материях думать будет сложновато. Если ваша высшая потребность – уважение, к примеру, то вы захотите первым делом удовлетворить физиологические потребности, а потом уже закрывать свою основную. Поэтому я предлагаю *иной формат подхода* к высшему приоритету, а именно долгосрочный, длиною в жизнь. Какая-то потребность будет для каждого из нас архиважной. И это видно в карте.

Подумайте сами: если вы будете закрывать все время физиологические потребности, потребность в безопасности (если она не ваша ведущая), то вы будете чувствовать себя не в своей тарелке, сбиваться, вам будет казаться, что вы предаете себя, идете не в ту сторону, топчетесь на месте. Да, вы закрываете желание чувствовать себя защищенным, трудясь на работе, получая зарплату. Но счастливы ли вы на этой работе, если ваша истинная потребность совсем не в этом, а, например, в исследовании? Тогда вы будете чувствовать тот внутренний «зуд», душевную боль от незакрытой потребности.

Одна моя ученица на курсе «PROбренд» обладала сильной познавательной потребностью, как она сама сказала: «Хочу накопить денег, чтобы сидеть в тишине и спокойно отслеживать транзиты планет». По

¹⁹ Абрахам Маслоу – психолог, основатель гуманистической психологии. Он разработал систему иерархии потребностей, где каждая имеет свой уровень значимости.

сути, это хорошая потребность, но так как приоритет исследовательский, а текущие реалии жизни отмеряют все в денежном эквиваленте, то получается, она предаёт себя, свою высшую ценность, уходя в другую потребность, которая для нее не слишком актуальна. Астродвижок не включается, идет пробуксовка в карьере, а заработанные деньги большого удовлетворения не приносят. Человек обманывается, убеждая себя: «Ну я еще подзаработаю денег, а потом засяду за исследования». Угадайте, куда идут заработанные деньги? Правильно, на учебу, то есть закрытие главной потребности – узнавать, понимать, исследовать. И крайне плохо, если человек расстраивается: «Ну вот, опять все, что заработала, потратила на учебу! Пойду снова зарабатывать, чтоб потом мне точно ничто не мешало заниматься тем, что я люблю».

Так отодвигается высший приоритет, а человек чувствует внутреннее неудовлетворение, что, в свою очередь, ведет к разочарованию. На самом деле можно зарабатывать и в исследовательском приоритете, впрочем, как и в любом другом. Главное – суметь расширить свои горизонты, увидеть новые возможности, позволить себе быть собой. Тогда астродвижок работает, человек удовлетворяет свою жизненно важную потребность.

Кстати, когда эта астролог занимается изучением чего-то нового, ее энергетика чувствуется даже по другую сторону экрана смартфона – астродвижок работает!

Высший приоритет (в моей трактовке) связан с профессией, потому что профессия – это **деятельность в динамике**. Вся наша жизнь – это движение, и весь вопрос, как мы движемся. Чаще всего движение реализуется в профессии. Идя в астрологи, сознательно или бессознательно человек пытается удовлетворить свою потребность через эту профессию.

Поэтому я предлагаю смотреть масштабнее на высший приоритет, видя в нем не только удовлетворение текущих потребностей, но и приведение жизни к удовлетворению основной, ведь **закрытие ведущей потребности дает колоссальное количество эмоций, что человек определяет как счастье в работе**.

Высший приоритет виден, безусловно, в натальной карте, и я приведу указания на отношение к той или иной потребности, но напоминаю: карта каждого уникальна и рассматривается индивидуально. Их может быть несколько, может быть и так, что кажется: ведущих потребностей две, и их сложно разделить. Но попробуйте выбрать все-таки основную. Вы можете удовлетворять обе, но приоритетная – ведущая. Ведущая – ваш астродвижок.

Итак, давайте рассмотрим высшие приоритеты, которые вы с помощью профессии астролога можете удовлетворить.

Физиологические (органические) потребности: голод, жажда, половое влечение и так далее. Эта потребность вряд ли среди эзотериков будет доминантной, высшим приоритетом, если только какой-то парень не идет в эзотерику, чтобы иметь множество поклонниц. Однако поклонницы – это больше к потребности в принадлежности и любви, чем желание переспать со всеми клиентками.

Потребность в **безопасности**: чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и нужд. Надо сказать, у многих потребность чувствовать себя защищенным выходит на первый план, ощущение защищенности как раз дают **деньги**, поэтому очень часто в любой работе, не только эзотерической, потребность ощущать себя защищенным двигает людей на поиски доходной работы. И если человеку сказать, что астролог зарабатывает много, то человек пойдет учиться, чтобы в профессии удовлетворить свою потребность.

Когда я проводила опрос среди астрологов, что является приоритетом в работе, были пункты на выбор: 1) деньги, 2) слава/популярность и 3) помощь другим. Эти пункты я выбрала

в ходе опросов, которые провожу на своих вебинарах. Я спрашиваю у людей, пришедших на вебинар: «Что для вас самое важное в работе астролога?» Вот эти ответы самые частые. Преимущественно говорят: помощь другим. Однако они приходят охотнее на вебинар, который называется «Как зарабатывать на астрологии», нежели на вебинар «Как помогать людям». Так вот, я провела опрос в своем аккаунте Инстаграм, спросив, что важнее. Многие, очень многие выбрали вариант «деньги», и тогда я предложила пройти один тест.

Ответьте на вопрос: вы смогли бы работать в течение 15 лет в тени другого астролога, получая за это хорошие деньги, но не видя реакции людей на ваши консультации, не зная, помогли они им или нет? Если вы ответили «да», то ваш приоритет – деньги. Если вы ответили «нет», то деньги для вас не главное, главное – это признание или уважение.

Важно не путать этот высший приоритет с другим. После обозначения этого приоритета ставится точка, а не запятая. Вы зарабатываете деньги для чего? Ради денег (материальных ценностей)? Или вы зарабатываете деньги, чтобы потом на них купить подписчиков, то есть популярность и славу? А может, вам нужны деньги, чтобы стать авторитетом? Хочу еще раз напомнить, что все приоритеты хороши. Нет хорошего или плохого. Если ваш приоритет – избавиться от нужды, чувствовать материальную обеспеченность, останавливаться в роскошных отелях, жить в квартире бизнес-класса, ездить на дорогом авто, то вы в своей профессии, опираясь на высший приоритет, будете стремиться к получению этого. Но если вы зарабатываете, чтобы потом хватило денег на удовлетворение какой-то другой ведущей потребности, то это неправильно выбранный приоритет, который приведет вас в никуда. Если вы отодвинете свой высший приоритет на второй план и сосредоточитесь только на зарабатывании, то это приведет к быстрому выгоранию в профессии. И не только в астрологической.

Посмотрите на человека, который говорит: «Мне не нравится моя работа, я чувствую неудовлетворенность, будто жизнь мимо проходит, пока я деньги зарабатываю». Вот он точно не удовлетворяет свой высший приоритет. Какой он у него? Ну явно не деньги, иначе он бы чувствовал удовлетворение, положительные эмоции. Ведь есть люди, которые любят деньги, и они выбирают такую профессию, которая даст им больше денег. Деньги закрывают потребность в безопасности, а когда она закрыта, человек чувствует кайф. Но если потребность другая, а человек всю свою деятельность выстраивает ради денег, то будет ли он чувствовать кайф? Нет, конечно.

Многие, кстати, боятся, что на высшем приоритете денег не заработаешь, однако спешу вас заверить – это не так. Это заблуждение мешает многим проработать себя, не отдавая большую часть своей жизни на удовлетворение самой важной потребности.

Есть еще один простой способ понять свой высший приоритет: просто подумайте, чем бы вы хотели заниматься даже без денег, что вам нравится делать.

С точки зрения астрологии, у людей с выраженной потребностью в безопасности, то есть финансах и их накоплении, показатели в карте довольно красноречивы, и часто среди людей, которых определяет этот высший приоритет, очень сильны в гороскопе рождения Луна и Венера, второй дом и планеты в нем. Показатели ориентации человека на материальные ценности: стеллиум во втором доме либо сильный управитель второго дома, жадный (канал²⁰ Венеры, Плутона, Сатурна), личные планеты в Тельце, Раке, Скорпионе и во втором доме или в связи со вторым домом (например, Луна в Скорпионе во втором доме или куспид второго

²⁰ Канал, например, Сатурна – много личных планет в знаке Козерога, Сатурн аспектирует личные планеты, планеты в десятом доме, Сатурн в центре цепочки диспозиции.

дома в Раке, а Луна в Тельце в аспекте с Сатурном, особенно наличие личных планет во втором доме. В центре цепочки диспозиции будет стоять Луна или Венера).

Потребность в принадлежности и любви, то есть принадлежности к общности, быть принятым, любить и быть любимым. Как правило, эта потребность проявляется в получении обожания, восхищения, создании своего небольшого социума, где все имеют схожие интересы (характерна для блогеров). Когда человек хочет быть принятым другими, у него будет очень большое желание нахождения в коллективе, секте, организации, то есть некоем эгрегоре. Если ваш высший приоритет – потребность в принадлежности, то вы можете создавать свою компанию единомышленников: от чата до сообщества, где у всех примерно равные права. Но тут важно не спутать этот приоритет с потребностью в уважении, где высшей ценностью будет получить признание авторитета.

Потребность в принадлежности и любви часто проявлена в выраженном канале Венеры, Нептуна, Урана. Сильный седьмой, одиннадцатый дом, выраженная западная полусфера, воздушные знаки, Луна или Солнце в аспекте с Венерой, Нептуном, Ураном, связь и третьего дома с этими планетами.

Потребность в уважении: почитание, компетентность, достижение успеха, одобрения и признания. Эта потребность чаще всего встречается среди эзотериков, потому что эзотерика, несмотря на свою неприязность в обществе, все-таки авторитетна. Пугающая, мистичная, завораживающая, но авторитетная. Клиенты приходят к эзотерику как к авторитету, который поможет решить их проблему. Сами эзотерики, кстати, выбирают эту нишу, потому что бессознательно или осозанно хотят доказать и себе, и окружающему миру, что они авторитетны.

С астрологической точки зрения, потребность в уважении видна в выраженном взаимодействии светил с Юпитером и Сатурном – планеты социальные, и их выраженность в карте ориентирует человека на достижение успеха в социуме. Солнце или Луна в аспекте с Юпитером/Сатурном, в девятом, первом, десятом домах, сильный Юпитер/Сатурн в карте, Солнце или Луна в Стрельце. В меньшей степени роль будет играть Меркурий – в знаке, доме, аспектах. Стоит отметить и влияние Плутона в карте.

Потребность познавательная: знать, уметь, понимать, исследовать. Эта потребность одна из ведущих в астрологии, ведь астрологию невозможно выучить, каждая карта, и неважно, натальная или хорарная, или элективная или солярная, каждая карта уникальна. Поэтому астрология прекрасно закрывает эту потребность. Более того, познавательная потребность удовлетворяется не просто в исследованиях, а в желании понять, почему так происходит, в чем причины, как все устроено и как можно на это влиять, изменяя. Как правило, люди очень много знают, постоянно учатся, в этом есть схожесть с выраженной потребностью в уважении, но разница все-таки имеется: человек с выраженной потребностью в уважении идет ради диплома, чтобы показывать все свои дипломы и регалии. Человек с выраженной познавательной потребностью – вечный студент, и дипломы не столь значимы, сколько сам процесс обучения. Для этой потребности характерны выраженный в натальной карте третий дом (например, много планет в третьем доме или управитель третьего дома сильно аспектирован), знаки Близнецы, Стрелец, Водолей, планеты Меркурий, Уран.

Потребность эстетическая вряд ли встретится в профессии, поскольку астрология все-таки не то направление для ее удовлетворения. Однако, люди могут выбирать астрологию как смежную профессию, занимаясь астротилем, астродизайном, например.

Потребность в самовыражении, самоактуализации: духовные, творческие; уникальность. Человек идет в астрологию ради самого себя, ради самопознания. Он приходит в астрологию не ради астрологии, любви к науке, а использует ее как инструмент для научения любви к себе. Да, он может консультировать, преподавать, но основная цель – познание самого себя с помощью астрологии. Ему не нужны ни деньги, ни слава, ни уважение. Ему нужен он сам как отправной пункт на дороге Любви к Богу, любви к самому себе. Это люди, которых

называют «не от мира сего» – они странные и непонятные для окружающих (деньги не нужны, слава не нужна). Как правило, с этой потребностью в астрологию приходят редко, тем не менее такие люди есть, и у них в карте выражен канал Урана, Нептуна, то есть связи личных планет, особенно Солнца и Луны, заполненный двенадцатый дом, в центре диспозиционной цепочки Нептун или Уран.

Наверняка вы спросите: а как насчет помощи людям²¹? Ведь половина, если не больше, астрологов идут в профессию помогать людям. Тогда задайтесь вопросом: помогать людям, чтобы что? Чтобы чувствовать себя важным (авторитет)? Принятым (признание)? Чтобы быть миссией, который ведет за собой? После фразы «хочу помогать людям» ставится запятая, а не точка. Поэтому подумайте и честно ответьте на вопрос, чтобы понять ведущую потребность.

Пожалуй, добавлю еще одну деталь: вам может казаться, что ведущих потребностей у вас две, как, например, у меня – авторитет и исследовательская. Но вам нужно понять, какая все-таки ведущая, высшая. Несмотря на то, что я обожаю часами сидеть за исследованиями, авторитет для меня все-таки важнее.

²¹ Многие психологи считают, что человек даже благие дела делает ради себя и своих целей. Я разделяю эту точку зрения.

Глава 3.3. Постановка цели в карьере

В этой главе я бы хотела рассказать, как правильно поставить цели на перспективу и проверить готовность работать астрологом.

Поскольку я много общаюсь с астрологами (консультирую и обучаю), часто задаю простой вопрос: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?», подразумевая, каким астрологом хочет стать человек. Ответ на этот вопрос, увы, у большинства «размазан». Часто говорят: «Ну, я хочу быть успешным, известным астрологом». Тогда я спрашиваю: «А как это измерить? С помощью градусной шкалы, мензурки, линейки? Как измерить твой успех?» И вот тут-то наступает долгое молчание. Запомните: конкретная цель – это крайне важно. Если это успех, то в чем он измеряется? В десяти публикациях? В выпущенной книге? В участии в ТВ-передаче на федеральном канале? Конкретизируйте свою цель детально.

Очень важно, чтобы вы оценивали свои возможности, свою готовность работать астрологом. Для этого задайте себе следующие вопросы: каким астрологом вы хотите стать? Сколько хотите зарабатывать? Хотите ли сделать астрологию своей основной работой? Сколько хотите тратить на это времени? Сколько подписчиков/клиентов хотите иметь? Что для вас главное: деньги, слава, уважение в обществе, признание коллег? Отвечая на эти вопросы, вы сможете понять, какая она, ваша цель, и какими путями к ней идти.

Конечная цель – она, как правило, прекрасна, но важно не только фантазировать, но и оценивать свои возможности в текущем моменте. Если ваша цель – стать известным астрологом, иметь подписчиков от пятисот тысяч, то подумайте, сколько у вас времени это займет. Подумайте, сколько вы уже сегодня готовы тратить времени на приближение к своей цели, ведь путь к ней начинается в настоящем. Сколько времени уже в данный момент, в данную минуту вы уделяете тому, чтобы **стать тем астрологом, которого в конечной цели вы видите**, ведь очень важно не попасть в ловушку завышенного ожидания, когда есть цель, но нет конкретных действий. Многие говорят: «Ну я же делаю вот сейчас что-то». Важно делать не «что-то», а *иметь четкую стратегию*, важно знать все о том, как к цели прийти.

Если вы хотите иметь **много подписчиков** (создание своего окружения), к примеру, в Инстаграм, то вам нужно знать, как эта социальная сеть работает, как работают алгоритмы продвижения, как работает рекламный кабинет и реклама у блогеров. Если вы хотите прийти к этой цели, к вашему полумиллиону (миллиону, двум, трем, да хоть десяти) подписчиков, нужно не только заниматься продвижением, но и выстраивать свой личный бренд, иметь свое уникальное торговое предложение и быть готовым к инвестициям в свою цель. Вам нужно не только знать и разбираться, но и делать конкретные шаги. Если вы сейчас тратите на эту социальную сеть мало времени, а думаете, что через полгода-год будете тратить больше времени («вот уволюсь с работы, и тогда будет много времени»), то хочу вас уверить, что этого не случится. Всегда исходите из вашего текущего положения дел, из ваших возможностей и ресурсов в настоящем, не ориентируйтесь на далекое или недалекое будущее. Все расчеты ведите, исходя из текущего положения дел. Кстати, если вы думаете, что только с миллионом подписчиков можно заработать миллион рублей, вы ошибаетесь. Но об этом подробнее в разделе 6. «Как увеличить продажи своих услуг».

Если вам важны **доходы**, например заработать свой миллион, то нужно понимать, как выстроить бизнес так, чтобы прийти к цели. Скажу одну важную вещь: в бизнесе вообще доход – это приоритет. Но нужно понимать ваши личные приоритеты: какие у вас жизненные ценности, в чем ваша миссия и задача, какова ваша первостепенная потребность. Определив это и будучи честным с самим собой, вы уберете иллюзии относительно будущего и вашей жизненной цели и, следовательно, избежите разочарования от нереализованных задач. Если вы хотите заработать миллион, то сначала проведите оценку своих услуг. Реально оцените, сколько они

стоят, сравните со своими ощущениями и подумайте, после какого количества часов консультирования вы будете повышать себе зарплату. Если вы хотите миллион, но уже в месяц, то у вас должны быть очень эффективное уникальное торговое предложение либо собственная школа или центр. Тогда вы уже двумя ногами в бизнесе, и вам нужно четко понимать, как он живет и развивается.

Вы можете разбить свою большую цель на цели поменьше. Просто подумайте о сроках и их реализации. Допустим, ваша цель – стать **профессионалом**, которого уважают клиенты и коллеги. И для этого вы решили, что вам, чтобы чувствовать себя профессионалом, нужно провести тысячу часов практики. Подумайте, сколько вы уже часов провели на консультировании. Ведь наверняка вы консультировали уже кого-то из близких, пока учились, да и во время учебы вы делали домашние задания, а они так или иначе связаны с чтением карты. Сложите все часы, и у вас уже получится какое-то конкретное количество наработанных часов. Это важный психологический пункт, который помогает преодолеть ощущение себя непрофессиональным астрологом. Когда вы увидите, что уже какое-то конкретное количество часов провели за работой, у вас возникнут чувство уверенности, небольшая гордость и, возможно, радость от движения к цели. Посчитайте, сколько часов вам необходимо до цели, а затем прикиньте, сколько вам понадобится на это времени. Учитывайте, что на подготовку к консультации тоже нужно время, при этом не забывайте о тенденции к уменьшению количества затраченного времени пропорционально увеличению количества наработанных часов.

На подготовку к своей первой консультации я потратила семь дней, настолько я боялась и переживала, что все время перепроверяла то ректификацию, то информацию, которую собиралась отправить. Я отношусь к сомневающемуся типу (об этом в главе 5.1. «Типы консультирующих астрологов»), поэтому всю информацию перепроверяю. Даже сейчас, спустя больше тысячи консультаций (заметьте, не часов), я все равно относительно много времени провожу за подготовкой к консультации. Если вы не относитесь к этому типу, то ваше время, затраченное на подготовку, будет значительно меньшим, а значит, и консультаций вы сможете провести больше.

Обязательно учитывайте и свои временные возможности, например, если вы в декрете или работаете на основной работе, время, затраченное на достижение цели, увеличится. Также учитывайте и ваши возможности в получении клиентов, ведь одно дело – распланировать все заранее, а другое – учесть тот момент, что клиенты на заводе не штампуются, и сегодня их много, а на следующей неделе может и одного не быть.

Вам нужно самим это все просчитать, не надо ориентироваться на цифры других астрологов, ориентируйтесь всегда на себя. Я видела примеры, когда астрологи утверждали, что за год своей работы провели тысячу консультаций. Если учесть, что в году 365 дней, то это примерно три консультации в день почти без выходных. Я пока не встречала человека, который может в эзотерике выдержать такой темп работы, но это не значит, что таких людей не существует. А вот если вы не слишком любите работать, ленитесь, быстро устаете, то такой ритм вам не по силам, учитывайте и свои ресурсные возможности.

Если ваша цель – **публичность**, и вы хотите публиковаться в крупных изданиях, то вам нужно знать все о текстах, об изданиях, читать их, знать их стиль, понимать, как нужно им отправлять сведения. Есть бесплатный способ продвижения, который дольше по времени, а есть платный, дорогостоящий. Если ежемесячные вложения вам не по карману, то будьте готовы к временным затратам и небольшому стрессу, поскольку вы получите некоторое количество отказов прежде, чем ваша статья попадет в издание.

Почему я уделяю здесь внимание отказам? Потому что желание стать известным астрологом соотносится с планетами социальными, поскольку они связаны в психике с понятиями о чувстве собственной важности, достоинстве, гордости. И обратная сторона медали – большая чувствительность к этим понятиям, а значит, получение отказа очень болезненно воспринимается психикой, и человек глубоко переживает это, воспринимая как крах и поражение²². И если вы отказы тоже переживаете болезненно, то, возможно, лучше будет воспользоваться услугами платных специалистов либо проработать эту тему с психологом, астропсихологом, коучем и прочими специалистами.

Подводя итог, я хотела бы еще раз подчеркнуть, как важно иметь конечную цель и понимать планы на перспективу. Однако если вы увидите себя директором онлайн-школы где-то через пять лет, но при этом ничего не делаете в настоящем, не узнаете, как это работает, не слышали про воронку продаж и так далее, то вы, естественно, через пять лет этого всего не получите. Если шаги в настоящем не делаете, то неизбежно через год или два у вас наступит разочарование от того, что вы не продвинулись ни на шаг к этой мечте. Чтобы избежать разочарования, определитесь, что вам нужно сделать с целью: либо снизить амбициозный запрос, либо увеличить время на реализацию, либо вам нужно больше включаться в рабочий процесс, либо вообще изменить цель.

²² Часто это выражено квадратурами или оппозициями.

Глава 3.4. Порядок действий в карьере

Начинающим астрологам очень важно понимать, как и в каком направлении двигаться в карьере, чтобы реализоваться в профессии.

Пункт А. Определите высший приоритет

После того как вы определили свой высший приоритет, садитесь за реализацию плана по закрытию этой потребности в профессии. Если вы выбрали профессию астролога, то с помощью нее можно реализовать свой потенциал, раскрыть свой высший приоритет. Только после определения вашей жизненной потребности можно приступать к становлению себя как профессионала. Именно такой порядок действий сэкономит вам много времени и сил, поскольку примерно 90 % астрологов начинают свою карьеру с поисков себя в ней методом перебора (то есть проб и ошибок), не понимая, что делают и для чего. Из-за этого теряется драгоценное время, упускаются возможности, а потеря сил и энергии ведет к разочарованию, иногда в астрологии, иногда в себе: «Не получилось, не справилась(лся), я хуже других, ведь у них получилось». И это только начальный этап пути, я не говорю уже о других этапах. Если вы не хотите испортить свою карьеру в самом начале, то поработайте над высшим приоритетом, иначе вас ждут долгие месяцы метаний и поисков себя. Напомню, что высший приоритет – это ваш астродвижок, то, что дает вам силы и энергию двигаться дальше, а главное – испытывать колоссальные положительные эмоции. Поэтому еще раз вернитесь в предыдущие главы и решите, что для вас архиважно.

Пункт Б. Позиционирование

Второй ступенью вашего становления в карьере будет определение того, а какой же вы астролог и как вам позиционировать себя. Позиционирование вытекает из высшего приоритета, хотя многие начинающие астрологи допускают ошибку: «Я буду делать то, что кажется мне прибыльным». Часто, глядя на уже состоявшихся астрологов, начинают копировать их манеру ведения блога, надеясь, что это принесет им финансовое благополучие. Конечно, это дорога, ведущая в никуда, поэтому многие тоже топчутся не один месяц (а то и не один год) на месте. Позиционирование – это то, каким вам нравится быть, и то, что вам нравится делать. Так рождается уникальность, она же бренд, который и притягивает клиентов. Позиционирование позволяет вам быть тем, кто вы есть, либо же немного лучшей версией себя, если вам есть к чему стремиться. Позиционирование разрешает вам делать то, что вы хотите.

Чтобы понять, какой вы астролог, нужно понять, а **каким астрологом вы хотите быть**. Будет ли это узкое направление или широкая специализация, будет ли это консультирование или обучение. Для этого можно посмотреть в свою натальную карту и выделить основные моменты. Об этом я подробнее буду говорить в разделе «Астролог, где твой клиент?», но, по сути, все сводится к выбору: узкая ниша в астрологии или узкая жизненная сфера. Узкая ниша в астрологии – это, к примеру, детский гороскоп или электив. Вы позиционируете себя как астролога, специализирующегося на одной теме. Очень важный момент: не нужно путать позиционирование и ваши способности! Вы можете знать все в астрологии, оказывать другие астрологические услуги и зарабатывать на этом, но позиционировать себя будете как детский астролог.

Если мы говорим об узкой жизненной сфере, то там уже все разделы астрологии сводятся к решению одной задачи – помощи клиенту в вопросе, например, финансов, отношений, здо-

ровья. Если вы позиционируете себя как астролог, специализирующийся в одной жизненной сфере, то это не значит, что с другими вопросами к вам не будут обращаться. Если вы обучаете, например, людей астрологии, это не значит, что вы не консультируете. Важно понять, что позиционирование не отрезает часть ваших умений и навыков, оно просто переносит вектор внимания на то, что вам самим нравится больше всего. Очень многие начинающие астрологи боятся, что, выбрав узкую специализацию, они останутся без клиентов, но это неверное убеждение, которое мешает больше, чем помогает. Об этом я тоже расскажу в соответствующей главе.

Пункт В. Дальнейшее обучение и начало консультирования

Если вы еще учитесь, я искренне советую вам: не ждать диплома, а начинать консультационную практику. Сразу раскручивать аккаунт с нуля трудно, поэтому попробуйте искать клиентов в личном аккаунте. На первых порах консультации могут быть условно бесплатными или за минимальную (для вас) сумму. Под условно бесплатными я подразумеваю бартер, например, вы подруге рассказываете что-то по ее карте, а она вас рекомендует своим знакомым.

Для чего это нужно? Чтобы получить обратную связь, собрать отзывы. Мы об этом поговорим детальнее в другом разделе, а пока я хочу сделать акцент на том, что вы продаете некий позитивный результат: что было до обращения клиента к вам, что стало после. И вот как раз на «после» я и рекомендую делать акцент в своем позиционировании, но есть один нюанс: на проявление результата нужно время.

Приведу пример: вы рассказываете человеку, как нужно себя вести, чтобы улучшить самочувствие, или пойти по пути предназначения, или увеличить доходы. Вряд ли сразу на следующий день будут результаты. Скорее всего, они будут заметны через месяц, а то и два-три. А теперь подумайте вот о чем: вы строите карьеру астролога, и люди к вам будут обращаться, глядя, что вы помогли другим.

Надеюсь, теперь вы поняли, почему нужно начинать консультировать уже в процессе обучения? Для того чтобы к моменту получения диплома вы уже имели базу клиентов и отзывы о своей работе с результатами ваших клиентов. Я об этом буду говорить позже, но отзыв «было – стало» (= результат вашей работы) гораздо важнее, чем отзыв «Вау, классная консультация! Вы такой позитивный человек!» Да, безусловно, такие отзывы тоже важны, но результат всегда действеннее работает в плане получения клиентов. И даже отзыв «Вау, вы мне столько рассказали, на многое открыли глаза!» будет не так эффективен, как отзыв «Знаете, после вашей консультации я начала менять свою жизнь и вот уже два месяца питаюсь по вашим рекомендациям / занимаюсь спортом / сменила работу / доходы выросли / смогла познакомиться с парнем». Еще раз повторю: на такие результаты нужно время, поэтому вы, пока учитесь, можете начать консультировать.

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.