

Основи консультування

Таролог: психологічне налаштування, наші страхи й
переживання і що з ними робити

Коли можна починати консультувати?

1. Коли цього хочеться
2. Коли є базове розуміння, що означають карти
3. Коли ми приблизно знаємо, що саме робимо за допомогою карт і можемо це пояснити
4. Коли визначилися з критеріями того, що для нас "добре зроблена робота"

1

Коли цього хочеться

- ◆ Не всі йдуть в Таро, щоб робити розклади іншим людям, і це нормально
 - ◆ Таро можна використовувати просто для себе
 - ◆ Таро можна сприймати лише з філософської і теоретичної точки зору
 - ◆ На Таро може хотітися розклади комусь, але не всім.
- ◆ Якщо не хочеться – не починайте, навіть якщо вас змушують
- ◆ Якщо хочеться – починайте, бо єдиний спосіб почати – це почати

- ❖ Неможливо навчитися водити автомобіль лише на курсах, чи почати говорити іноземною мовою без спілкування
- ❖ Немає "єдино правильних" значень карт, які "працюють для всіх", знаннями про які володіє певний міфічний супер-вчитель
- ❖ Щойно ви познайомилися з теорією карт – потрібно починати напрацьовувати свій досвід і взаємодіяти з ними.
- ❖ Звісно, можна почати зі знайомих людей, або з незнайомих, але попереджувати про свій рівень кваліфікації.
- ❖ Але почати – це єдиний шлях. Кращий, ніж "ну ось ще цей курс і точно буду готова"

2

Для початку
достатньо
просто більш-
менш пам'ятати
значення карт

3

Бажано
знати, що
саме ми
хочемо
робити, а
чого не
хочемо

- ◇ "Роблю розклади" - це ні про що. Поки ви будете намагатися працювати з клієнтами у форматі «роблю розклади», доти вам буде страшно і незрозуміло
- ◇ За допомогою Таро можна:
 - ◇ Робити найконкретніші і найточніші передбачення
 - ◇ Шукати першопричини проблем
 - ◇ Допомогати клієнтові знайти виходи
 - ◇ Аналізувати ситуацію і допомагати в ній розібратися
 - ◇ Шукати вищі сенси і кармічні значення подій
 - ◇ І багато іншого

3

Бажано
знати, що
саме ми
хочемо
робити, а
чого не
хочемо

- ◆ Є також спеціалізації:
 - ◆ Стосунки
 - ◆ Бізнес
 - ◆ Гроші
 - ◆ Пошуки свого шляху
 - ◆ Коучинг
 - ◆ тощо
- ◆ Знання своєї спеціалізації -
ваша чітка опора і в
подальшому чітка
комунікація з клієнтом
- ◆ Ви беретеся за те, що вмієте
і любите, і можете
аргументовані і ввічливо
відмовити тим, кому не
зможете допомогти

Розуміння
своєї мети
як таролога
– це перший
крок до
здорових
кордонів на
консультації

- ◆ Якщо ми знаємо, що саме є нашою метою як таролога в кабінеті, то ми можемо це:
 - ◆ Легко комунікувати
 - ◆ Знаходити «своїх» клієнтів
 - ◆ Чітко визначити, які клієнтські побажання лежать за межами наших умінь чи етичних переконань, і сказати їм «ні»
 - ◆ У нас менше виникає непозбувної бентеги, що з нами щось не так, і незрозумілого роздратування на клієнтські запити

В процесі
визначення з
метою
роботи,
перевіряйте:

- ◆ Наскільки мої робочі цілі реально виконати? (Наприклад, "я зі 100% вірогідності передбачаю все майбутнє в деталях і з датами" - це ціль, яка веде лише до фрустрації)
- ◆ Чи не шкодять наші цілі нам, клієнтам і третім особам?

4

Що є
критерієм
добре
зробленої
роботи?

Задоволений клієнт?

Розуміння, що ви все
зробили правильно?

Виконані обидві
умови?

Щось інше? Що?

Я розумію, що добре попрацював, якщо клієнт повернувся і лишив хороший відгук

Плюси

- ◆ Задовольнити клієнта легше, ніж прочитати розклад так, як він є і зробити роботу не дивлячись ні на що
- ◆ Підхід «зробити клієнта задоволеним» розвиває клієнтоорієнтованість

Мінуси

- ◆ Немає опори на себе і внутрішнього критерію розрізнення хорошої консультації від поганої
- ◆ Думка клієнтів мінлива, і сьогодні ми можемо бути окрилені, а вже завтра нічого не хотіти

Я знаю, що добре попрацював, коли розумію,
що розклад прочитаний правильно, і хоч
трава не росте

Плюси

- ◆ Є опора на себе і критичність до своєї роботи
- ◆ Ми не «прогинаємося» під клієнта, аби просто його задовольнити, якщо це суперечить нашим переконанням чи цілям

Мінуси

- ◆ Потрібно вміти відсторонено і об'єктивно проводити оцінку своєї роботи
- ◆ Іноді клієнти лишаються не задоволені
- ◆ Іноді складно не знецінити клієнта, який дає поганий відгук

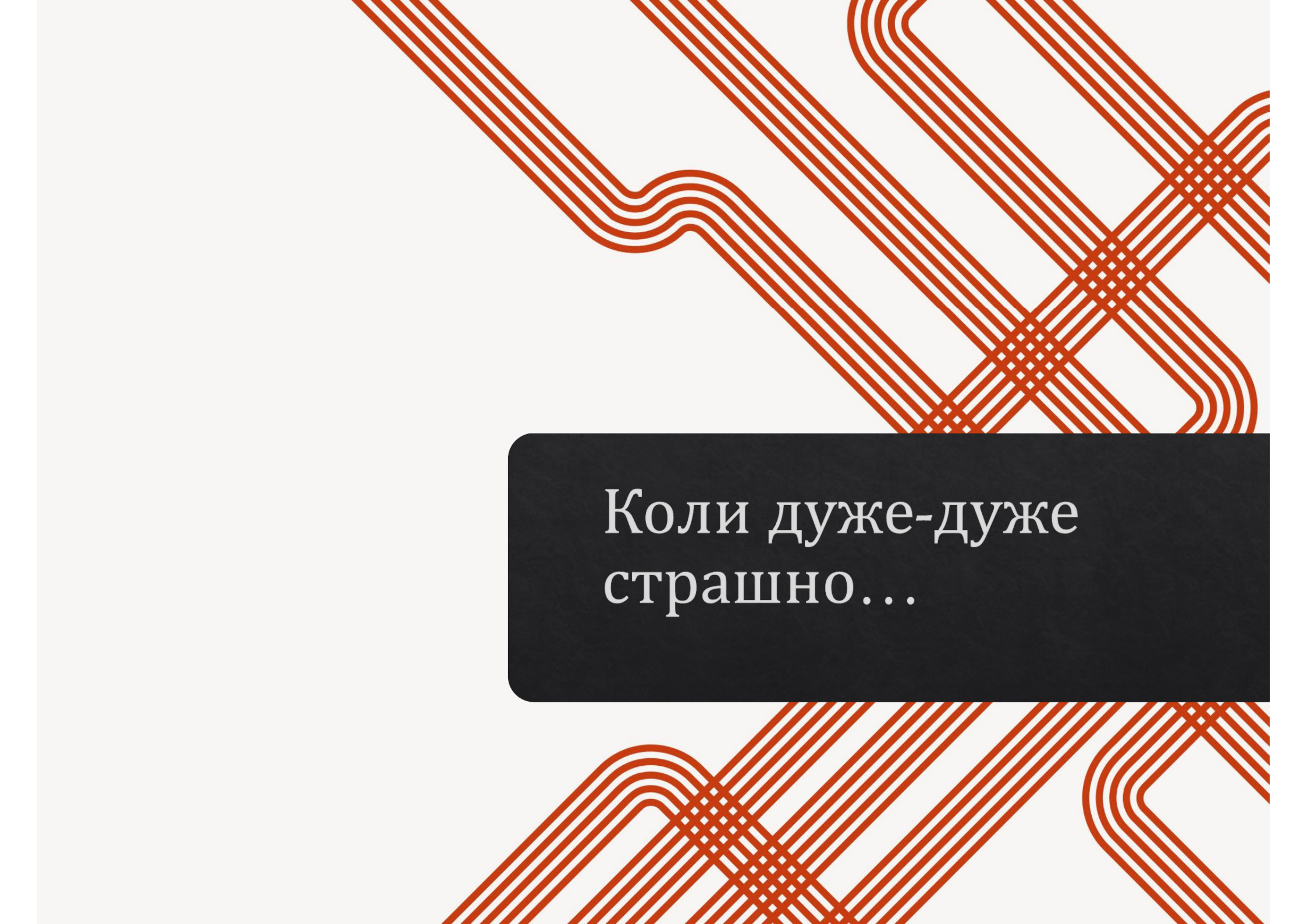
Мені треба і задоволений клієнт, і задоволений я

Плюси

- ◆ Стимулює рости над собою, шукати контакт і з клієнтом, і з колодою
- ◆ Тренує вміння побачити свою роботу з обох боків

Мінуси

- ◆ Така висока планка може заважати працювати



Коли дуже-дуже
страшно...

До уваги новачків: Страшно всім

Не буде того
моменту, коли
новачок
довчиться до
"вже не
страшно" лише
за допомогою
курсів

Це нормально,
коли "я
реальне" не
дотягує до "я
ідеального"

Гірше, коли
навпаки - це
сигнал про те,
що ми не
оцінюємо
себе об'єктивно

Цим я ніколи
не буду

Я найкращий таролог в
усьому світі, мої прогнози
найчіткіші, я ніколи не
помиляюся, і всі клієнти
завжди задоволені

Тут я буду
завжди

Я щось знаю, чогось не знаю і
це не привід не починати
практику

Цим я вже
теж ніколи не
буду

Я взагалі не таролог, карт
ніколи не бачив, людей
ненавиджу і спілкуюся з
ними виключно образливими
жестами

Найстрашніші страхи

Розклад не відіграється
і будуть претензії

Якщо питання про щось
дуже важливе, а я все
зроблю неправильно, то
зіпсую клієнтові життя

Зроблю розклад, а там
нічого неясно, а клієнт
тут уже сидить

Клієнт скаже: а інший
таролог сказав інше. Що
робить?

Боюсь, що там буде
жесть. Як я її озвучу???

Не зможу більше
працювати, якщо
помилюся

Розклад не
відіграється
і будуть
претензії

1. Це обов'язково станеться хоч раз за всю практику
2. Це страшно, якщо для нас це кінцева точка, і не так страшно, якщо ми продумали, що в такому випадку робитимемо

Що робити?

1. Для себе: ідеально, якщо ви пам'ятаєте той розклад (маєте записи), і пам'ятаєте, що сказали (на цей випадок також корисний аудіозапис консультації). Проаналізуйте - ви не так прочитали, не так донесли, чи все так, але клієнт не так зрозумів? Бажано це лишити в якості самоаналізу, а не розборок з клієнтом
2. Для клієнта: вибачитися і повернути гроші
3. Зробити висновки і **працювати далі**

Ну ок, а
якщо це
було
питання
життя і
смерті, а
не просто
про Васю?

1. За якими критеріями ви як таролог вирішуєте за клієнта "важливість" питання? Для клієнтів питання про Васю і інвестицію мільйона може мати однакову вагу
2. Це страшно, якщо ми самі собі не можемо відповісти на питання, де для нас межа відповідальності, і не страшно, якщо ми на старті чітко заявляємо клієнтові, що з такою темою працювати не будемо

Що робити?

1. Не братися за те, що викликає у нас внутрішній спротив, і ми відчуваємо, що тягар відповідальності дуже великий
2. Розуміти, з чим ми працюємо, і розвиватися в цьому.
3. Чітко клієнтові позначати кордони відповідальності
4. Відмовлятися працювати, якщо бачимо, що рішення клієнта повністю залежатиме від сказаного на консультації
5. Пам'ятати, що ми не боженька, і що клієнт сам приймає рішення. Скоріш за все те, що прийняв би і без нас
6. Якщо прийшов злий клієнт, який "через нас втратив мільйон" - шукати адвоката =)

Зроблю
розклад, а
там нічого
не ясно

◆ Теж 100% буде, і не раз, і не
лише у новачка

Що робити?

1. Виходити зі ступору і почати з тієї карти на тій позиції, яку ви зрозуміли. Така обов'язково буде.
2. За нею підтягувати наступні
3. На кінець лишити найменш зрозуміле - можливо, воно до того часу обросте сенсом, але не факт
4. Чесно зізнатися, що розклад складний, сказати, що будете читати як випало, і попросити клієнта про допомогу, щоб перекласти це на його ситуацію
5. Якщо це текст/аудіо, то не поспішайте, візьміть час, почніть писати чи говорити - і розклад складеться в картину

А інша
гадалка/моя
подруга з
картами сказала
інакше!

- ◆ Теж обов'язково станеться.
- ◆ Ця заявка не означає автоматично "ви не праві". Найчастіше це просто збентеження
- ◆ Основна проблема - наша впевненість у своїх навичках. Якщо ми впевнені, що прочитали карти правильно, то яка різниця, що сказала "подруга, яка теж гадає"

Що робити?

1. Не сприймати одразу в штики і не чути це як "ви не праві"
2. Відповісти на кшталт "мої карти говорять так, поживемо - побачимо"
3. Можливо, інший таролог сказала те саме, тільки іншими словами - тоді це підкреслити

Я боюсь
почати, бо
там може
випасти
жесть – що
я тоді буду
казати?

- ◆ Яка вірогідність, що там жесть?
- ◆ Які критерії жесті?
- ◆ По яким картам, розкладам і питанням ви зрозумієте, що це саме жесть?

Що робити?

1. Пам'ятати, що не завжди те, що жесьть для вас - жесьть для клієнта. І навпаки
2. Якщо це потенціальна ситуація, куди клієнт ще не вліз, і йому туди точно не треба - лякаємо
3. Якщо ситуація поточна - говорити як є, але консультацію акцентувати на пошуках виходів чи сенсів
4. Нормалізувати жесьть. Клієнт спостерігає за нами, і по нашій поведінці зчитує, наскільки потрібно боятися.

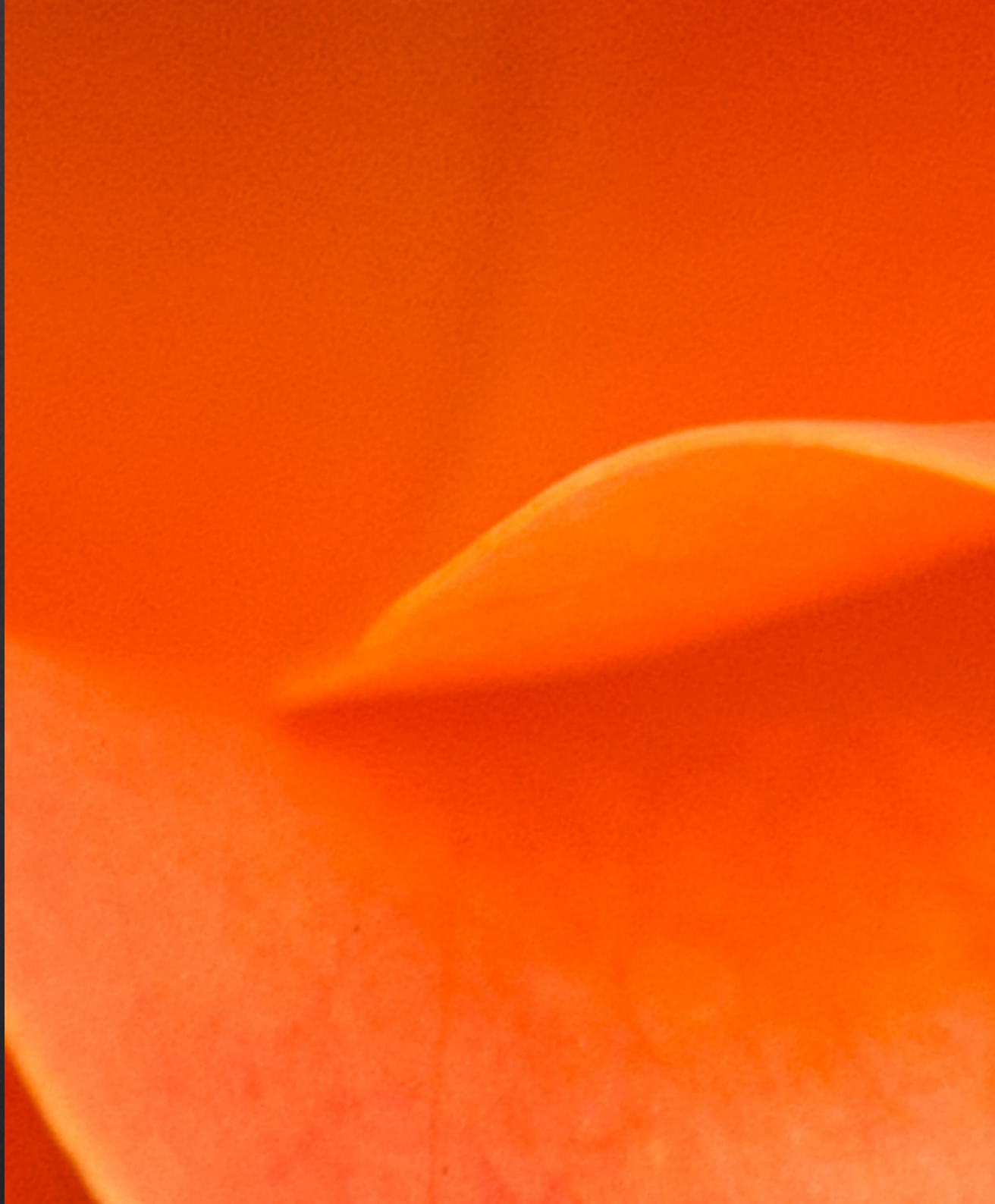
Не зможу
більше
працювати,
якщо
помилюся

- ◆ Це реальний варіант розвитку подій
- ◆ І хороший привід задуматися, чи підходить вам:
 - ◆ Робота з картами
 - ◆ Робота з людьми
 - ◆ Робота в умовах невизначеності
 - ◆ Робота, де немає чітких протоколів
 - ◆ Робота на себе
 - ◆ І так далі

Що робити?

1. Це ок, якщо вам щось здавалося "вашим", а потім виявилось не тим
2. Подумайте, що найскладніше - розуміння того, що ви не ідеальні, невдоволений клієнт, втрачені гроші...
3. Переформатуйте роботу, щоб виключити ці подразники
4. Якщо дуже хочеться практикувати – ви будете практикувати навіть через страх

Ресурси
для
таролога



Не забувайте шукати свої способи налаштуватися на консультацію

Це все не зробить вас
кращим спеціалістом саме
по собі, але може мати
сенс особисто для вас
і допомагати вам
проводити консультацію
більш спокійно і впевнено

- ◆ Комфортний простір
- ◆ Медитативний стан
- ◆ Вся атрибутика, яка вам
потрібна
- ◆ Відсутність всього, що
відволікає
- ◆ "Робочий" одяг
- ◆ Підходящі дні
тижня/місячні дні/свята
тощо
- ◆ Ритуали, молитви,
закликання