

Евгения Саликова

Как астрологу заработать деньги

Как мы будем работать.....	2
Работа на кого-то	2
Работа на себя. Как открыть свое дело.	4
Формы частного астрологического бизнеса.....	5
Детали, которые надо продумать.....	6
Реклама	6
Виды услуг и оплата работ	9
Место приема посетителей	13
График работы	14
Безопасность.....	14
Работа с клиентами	15
Телефонный разговор с потенциальным клиентом	15
Клиенты астролога.....	17
Искренний	17
Любитель экзотики	17
Любопытный	17
Думающий	18
Взвинченный	18
Несчастный	19
Исключительный	19
Конкретный	19
Осторожно: хищники!	20
Клиенты другого пола	21
Длительность живой консультации	22
Внешний вид астролога.....	22
Нюансы консультирования.....	23
Три этапа астрологической консультации.....	23
Сложные случаи.....	25
Трудности восприятия	27
Удаленное консультирование.....	27
Побеждаем страх.....	29

Вы не первый год изучаете астрологию, периодически консультируете друзей и родственников, постоянно читаете специальную литературу, осваиваете новые методы. Наверняка вам не раз приходила в голову мысль: «А почему бы не обернуть свои знания в деньги?» Действительно, почему бы и нет? Вопрос в том, как это сделать.

Реально ли заработать деньги на астрологическом консультировании?

Как организовать свой бизнес? С чего начать? Какие моменты следует учесть? Что первостепенно, а что маловажно?

Как общаться с клиентами? Как консультировать?

Одним словом, какие подводные камни подстерегают астролога в океане бизнеса? Давайте вместе обсудим эти вопросы!

И первый из них: как ЭТО будет выглядеть?

Как мы будем работать

Работа на кого-то

Самое простое – это устроиться на работу в уже существующую консультационную фирму: астрологическую или психологическую. Однако, таких организаций немного, поэтому, давайте подумаем, где еще могут быть востребованы наши знания.

Может быть в кадровом агентстве? Астролог мог бы работать специалистом по тестированию персонала. Составление психологических характеристик, определение потенциала, выявление и раскрытие способностей человека – это как раз по нашей части! Астролог гораздо быстрее психолога назовет оптимальный (психологически подходящий, приносящий радость и деньги) для клиента вид деятельности, укажет «нежелательные» (выматывающие, угнетающие, приносящие неприятности и финансовые потери) занятия.

Астрологические знания незаменимы в сфере психологического консультирования. Мы умеем не только определять причины кризиса, но и находить пути выхода из самых сложных ситуаций. На определение корня проблемы и нахождения путей ее решения психологу понадобится несколько дней, астрологу – несколько часов. Преимущество налицо!

Если вы неплохо владеете пером, можно вести колонку «Советы астролога» в газете или журнале. Почти все периодические издания публикуют безликие «гороскопы на неделю», скачанные из Интернета и не имеющие с настоящей астрологией ничего общего. Возможно вам так же предложат писать подобные прогнозы. Деньги, конечно, это хорошо, но мыслите перспективно: если ваше имя будет стоять под подобной беллетристикой – будут ли вас уважать коллеги? Станут ли доверять клиенты?

Как-то по одному российскому каналу показывали ток-шоу (не буду приводить его название), посвященное астрологии. В студию был приглашен достаточно известный в России специалист. Он очень грамотно и красиво отвечал на вопросы ведущего, рассказывал почему «бульварные гороскопы» не могут быть правдивыми. Говорил, что настоящий астролог не может дать прогноз сразу для всех Овнов, что на самом деле можно лишь описать общие тенденции недели и т.д. Приглашенные на шоу оппоненты позволяли себе достаточно некорректные высказывания, однако было понятно, что они спорят о том, чего не знают. Наверное каждый астролог проникся бы величайшим уважением к смелому коллеге. Мне было очень приятно, что есть люди, которые радеют за престиж науки. Однако через пару месяцев я открываю газету (опять же не буду называть какую) и вижу на последней странице «Гороскоп от *** (имя астролога, который яростно выступал против усредненных прогнозов)». Я понимаю: деньги нужны всем, но все равно обидно...

Давайте подумаем, что толковый астролог может предложить периодическому изданию? Это должна быть полезная, универсальная, практически применимая информация. Около года на своем сайте («Тайный Советник», <http://tsovetnik.at.tut.by>) я обновляла страницу «Часы внимания» (см. Пример 1). Каждую неделю рассчитывала неблагоприятные временные интервалы для заключения брака, важных переговоров и косметических процедур. Автолюбители, заглянув на мой сайт, могли оценить уровень напряженности на дорогах в любой момент времени. Пользоваться «Часами внимания» могли жители Минска и минской области. Эта страница сайта была второй по популярности. На первом месте стоял расчет лунных дней.

Пример 1

«Часы внимания»

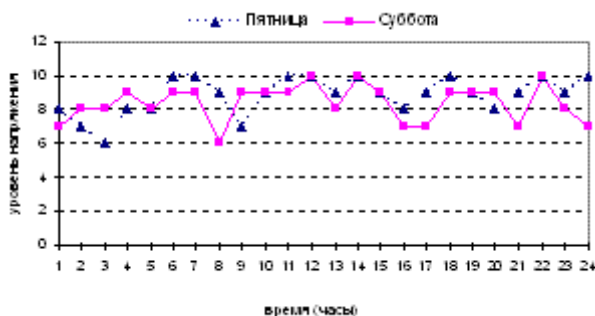
Регистрация брака

Дата	Не самое лучшее время для регистрации брака (в это время лучше не регистрироваться):
Пятница 14. 03. 2003	8.25 - 10.30, 11.45 - 12.50, 14.30 - 15.20, 17.05 - 18.40.
Суббота 15. 03. 2003	8.30 - 10.30, 11.45 - 12.35, 14.30 - 15.40, 17.10 - 18.40.

Посещение салона красоты

Дата	Не самое лучшее время для того, чтобы сделать стрижку или покрасить волосы: (рассматриваемый временной интервал: 9.00 - 22.00)
Понедельник 10. 03. 2003	9.00 - 10.35, 13.30 - 14.30, 16.30 - 19.00. Не самый лучший день для посещения парикмахера.
Вторник 11. 03. 2003	Поход в салон красоты в этот день лучше отменить вообще!!!
Среда 12. 03. 2003	9.00 - 11.10, 13.20 - 14.40, 16.50 - 20.10.
Четверг 13. 03. 2003	9.00 - 11.10, 13.30 - 14.40, 16.50 - 21.20.
Пятница 14. 03. 2003	9.00 - 11.10, 13.30 - 14.40, 16.50 - 21.20.
Суббота 15. 03. 2003	9.00 - 11.10, 13.10 - 19.45.
Воскресенье 16. 03. 2003	9.00 - 11.10, 13.20 - 19.50.

График для автолюбителей (пример)



Больше двух лет раздел «Астрология» сайта «Тайный Советник» еженедельно обновлялся. Посетители могли найти практически применимую информацию на страницах «День Луны» (расчет лунных дней), «Знак Луны» (Луна в знаках Зодиака), «Управитель часа» (планетное управление временными интервалами в течение суток), «Карта дня» (астрологические карты, составленные на 12:00 каждого дня на г. Минск, Беларусь), «Начало дела» (временные интервалы, неблагоприятное для серьезных начинаний) и др.. Со временем количество работы увеличивалось и, в конце концов, с тяжелым сердцем я отказалась от обновлений. Если кому-то понравятся мои идеи, и он предложит подобные расчеты какому-либо средству массовой информации, я возражать не стану. Наоборот: порадуюсь.

Хотите сотрудничать с периодическим изданиями – предложите тематически подходящий материал. В газеты по трудоустройству можно дать расчет времени, неблагоприятного для общения с интервьюером или потенциальным работодателем, а так же периоды, нежелательные для заключения трудового договора. В женские издания предлагайте время для стрижки и косметических процедур. В молодежные - время для первых свиданий и т.д. В автомобильные – время предельной осторожности на дорогах, неблагоприятные интервалы для приобретения машины и т.д. Не забывайте: нельзя объять необъятное. Если ваш расчет привязан к конкретной местности – обязательно упомяните об этом.

Вы, наверное, обратили внимание: я говорю о расчетах неблагоприятного времени. Обычно делают ставку на позитивную информацию: называют хорошие, удачные периоды. Выбрать время, благоприятное абсолютно для всех, невозможно. Будьте честны со своими читателями!

Если решите сотрудничать со средствами массовой информации, вашим заработком будут гонорары за статьи. Ни о каких организационных моментах беспокоиться не надо. Психологу (со знанием астрологии), специалисту по тестированию персонала (в кадровом агентстве), консультанту по профориентации, скорее всего, будут платить фиксированную зарплату.

Можно договориться о сотрудничестве с медицинской фирмой, салоном красоты, клубом или фитнес-центром. В таких организациях консультирующему астрологу обычно платят процент от стоимости выполненных заказов. В принципе этот вариант достаточно удобен. Все организационные вопросы решает фирма. Ваше дело – хорошо консультировать. Компания предоставляет вам рабочий кабинет, сама

занимается размещением рекламы, ведет бухгалтерию. К тому же в салонах красоты, как правило, есть администратор, который отвечает на звонки, записывает клиентов на прием (не надо тратить время на телефонные разговоры).

Кстати сказать, к астрологам, работающим в крупных медицинских центрах, салонах красоты, клубах и т.д. при первой встрече всегда больше доверия, чем к частно практикующим специалистам. Администратор, отдельный кабинет, предварительная запись – все это внушает уважение. Люди думают: «Ага, раз астролога здесь держат, значит, он толковый дядя».

Одним словом, для консультирующего астролога, устроиться в салон красоты (или нечто подобное) – очень даже неплохой вариант, особенно если вас устраивает предлагаемый процент с заказов. Если же вы крайне самостоятельны и стремитесь к полной независимости (что естественно для уранических личностей), вполне возможно, вам быстро надоест работать на кого-то и вы захотите открыть свое дело.

Работа на себя. Как открыть свое дело.

Для начала представьте, что вы хотите создать. Вы хотите открыть фирму или предпочитаете работу частного консультанта-астролога? Вы будете работать в одиночку или у вас будут наемные работники? Надо определиться с видом регистрации бизнеса: необходимо образование юридического лица (открытие фирмы) или нет? Открытие фирмы более сложно и дороже стоит, к тому же для этого необходим уставной капитал. Если вы не строите наполеоновских планов, а хотите просто оказывать услуги по астрологическому консультированию на законных основаниях, то образование юридического лица не обязательно. Можно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (так это называется в Беларуси).

Обязательно уточните, нужна ли для выбранного вида деятельности лицензия, и если нужна, то куда обращаться для ее получения. В Беларуси, например, деятельность астрологов в общем классификаторе видов деятельности идет под кодом 93 – «Предоставление прочих услуг населению» и лицензии не требует. Так же обязательно узнайте, сможете ли вы нанимать работников, а если сможете, то сколько и кем они должны вам приходиться. К примеру, в Беларуси индивидуальный предприниматель может нанимать на работу только родственников (введено в 2006 году).

Поскольку я знакома только с белорусской процедурой регистрации (в качестве индивидуального предпринимателя), то о ней и расскажу. На самом деле все не так сложно. Конечно, если раньше вам не приходилось заниматься бумажными делами, оформление покажется несколько хлопотным занятием. Особенно удручает официальный язык инструкций и постановлений – к нему надо привыкнуть. Всегда хорошо найти опытного товарища – человека, который знает все по собственному опыту. Кстати, большую пользу начинающим бизнесменам приносят центры поддержки предпринимательства. Узнайте, есть ли такие в вашем городе. В центре поддержки предпринимательства можно получить консультацию по интересующему вас вопросу или раздобыть пару полезных брошюр, в которых подробно описаны все этапы регистрации.

Сам процесс официальной регистрации не такой уж и сложный. В регистрирующем органе вам дадут список документов (справок), которые вы должны будете приложить к своему заявлению на регистрацию. За неделю вы соберете все необходимые справки, сфотографируетесь на свидетельство индивидуального предпринимателя и будете готовы к решающему шагу – подаче заявления в регистрирующий орган (администрация района в котором вы прописаны). После того, как заявление будет принято, вам назначат собеседование. Собеседование проходят и учредители фирм, и индивидуальные предприниматели. Обычно собеседование проводится раз в неделю. Оно назначается не персонально, а сразу для всех желающих зарегистрироваться. Поэтому, если вам скажут, что собеседование состоится в 10.00 – спешить не обязательно, если только вы не хотите пройти его первым. Можно прийти и в 10.30 – все равно еще долго будете сидеть в очереди нервничающих без пяти минут бизнесменов. В свое время в центре поддержки предпринимательства меня здорово напугали, сказав, мол многие жалуются, что никак не могут пройти собеседование, что суровая комиссия требует досконального знания законодательства, что жутко придираются и т.д. На самом деле все прошло достаточно быстро и безболезненно: на собеседовании меня спросили чем я собираюсь заниматься, уточнили некоторые организационные моменты, поинтересовались знаю ли я, что надо сделать в течение 15 дней после получения свидетельства о регистрации, и отпустили.

Кстати, в течение 15 дней с момента получения свидетельства необходимо стать на учет в налоговой инспекции по месту жительства. Для этого, необходимо подать заявление, не позже 10 дней с момента получения свидетельства, но эту пикантную подробность упоминают редко. Почему-то... Отсюда вывод: зарегистрировавшись, будьте предельно внимательны, записывайте в ежедневник все, что необходимо сделать, не затягивайте с подачей отчетов и других документов, читайте специальную литературу и найдите компетентного консультанта.

Отправляясь в налоговую инспекцию первый раз, приготовьтесь к серьезному разговору. Вам придется четко рассказать своему инспектору ЧЕМ и КАК вы собираетесь заниматься. Это необходимо для определения налогов, которые вы будете платить. К примеру, в одних случаях надо платить подходящий налог раз в квартал по факту получения прибыли. В других установленная сумма вносится перед каждым

рабочим месяцем, то есть до того как вы заработали деньги, а это не всегда выгодно и удобно, особенно на стадии становления бизнеса.

После получения свидетельства о регистрации, кроме знакомства с налоговым инспектором, вам предстоит обязательное знакомство с инспектором Фонда Социальной защиты населения. Раньше это было необходимо только в случае, когда у индивидуального предпринимателя были наемные работники – взносы платились за них. С августа 2002 года индивидуальные предприниматели обязаны платить страховые взносы и за себя.

Морально приготовьтесь, что по ходу открытия своего дела вам то здесь, то там придется платить копеечку. За подачу заявления на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, за выдачу дубликата УНН (для открытия счета в банке), за нотариальное заверение копии свидетельства ИП – за все это взимается энная сумма.

Я описала процедуру открытия своего бизнеса в Беларуси в качестве индивидуального предпринимателя лишь в общих чертах. Эта информация может быстро устареть (у нас любят устраивать сюрпризы). В России или на Украине процедура регистрации может выглядеть совсем иначе. В любом случае, подробности надо узнавать на месте. За спрос, как говорится, не бьют в нос. Но получить всю информацию, особенно нюансы налогообложения, желательно заранее. Официальное открытие своего дела – штука серьезная. Здесь вход стоит рубль, а выход – два. Открыться можно за два месяца, а потом несколько лет стоять в очереди на закрытие. Это не шутка.

Формы частного астрологического бизнеса

Каким может быть астрологический бизнес? Самая распространенная форма это **непосредственное живое консультирование**. Выглядит достаточно просто. У вас есть рабочее место, где вы ведете прием. Посетители могут приходить к вам как по предварительной записи, так и в порядке живой очереди. Клиент рассказывает суть проблемы, вы производите необходимые расчеты, отвечаете на вопрос клиента и получаете честно заработанные деньги. Давать ответ можно в письменной или в устной форме. Устно – если вы консультируете сразу, письменно – если клиент приходит за ответом на следующий день. Несмотря на кажущуюся простоту, данная форма деятельности требует много вложений. Для работы необходимы:

- офис (затраты на аренду, коммунальные услуги, телефон, приобретение соответствующей мебели, расходы на чай-кофе),
- секретарь, отвечающий на телефонные звонки, записывающий на прием и т.д. (зарплата секретарю),
- оргтехника для быстрой работы: компьютер, принтер.

Если вы не можете все это себе позволить, можно принимать посетителей дома. Затрат, несомненно меньше, но прежде чем пойти на такой шаг, подумайте: сможете ли спокойно жить, если по вашей квартире будут ходить толпы чужих людей? Как к этому отнесутся домашние? Будите ли вы чувствовать себя в безопасности? Какие меры защиты – себя и своего имущества – вы можете использовать?

Как еще может работать астролог? Вполне приемлемый вариант это **договориться с салоном красоты, фитнес-центром, клубом** или другой организацией, что они будут принимать заказы клиентов и передавать их вам на выполнение. Понятно, что делаться это будет за определенную плату с вашей стороны или процент от стоимости заказов. Этот вариант подойдет астрологу, который предпочитает работать в тиши кабинета, а не под прицельным взглядом нервничающего клиента. Ответ передается клиенту в письменной форме, за это он платит деньги салону красоты, а тот в свою очередь рассчитывается с астрологом. При такой цепочке могут возникнуть проблемы с расчетами. Знаете как это бывает: приходите к партнерам за заработанными деньгами, а они вам: «Ой! Денег нет совсем! Все за аренду (рекламу и т.д.) отдали, зайди на следующей неделе».

Не вполне честные компаньоны могут задерживать расчеты, хитрить с процентом и так далее, в том же духе. Поэтому будьте бдительны при выборе деловых партнеров. Все детали сотрудничества обговаривайте четко, детально, а еще лучше – фиксируйте на бумаге.

Еще один потенциальный камень преткновения – это компетентность человека, принимающего заказы. Сможет ли он объяснить потенциальному клиенту что такое астрология? Поможет ли правильно сформулировать вопрос? Не забудет ли взять данные (дата, время и место рождения, место проживания и т.д.), необходимые для выполнения заказа? Избежать таких проблем помогают бланки оформления заказов. Разработать их придется самостоятельно. Однако учтите, что вопросы, которые приходят через салоны красоты, фитнес-центры и другие подобные заведения, как правило, носят развлекательный характер. Серьезной проблемой клиенты делятся только с самим астрологом, без посредников.

Если собственный офис вам пока не по карману, а успешно сотрудничать с другими организациями не получается, можно испробовать такой вариант: **заказы принимаете лично, но по телефону**. Потом назначаете место и время встречи, во время которой передаете ответ (в письменной или устной форме – как вам удобно) и получаете деньги. Встретиться с клиентом можно в тихом кафе, в парке и т.д. Выглядит, конечно, не очень солидно, но на первых порах подойдет. Плюсы на лицо:

- не надо снимать офис или приводить чужих людей в свою квартиру,
- над заказом вы работаете не в присутствии клиента (это особенно важно в первые месяцы консультирования)
- вы лично получаете деньги за работу,
- встречу на нейтральной территории завершить легче, чем встречу на своей территории.

Такой вариант удобен в период становления бизнеса, когда заказов не слишком много. Хотя позже можно попросту нанять курьера.

Следующий вариант астрологического бизнеса возник совсем недавно. Я имею в виду работу **в Интернете**. Никаких офисов, никаких секретарей! Вы создаете (или заказываете специалистам) сайт, размещаете его в сети, принимаете заказы по электронной почте, тем же способом высылаете свои консультации. Деньги за работу перечисляются на ваш счет. И стильно, и современно, но, к сожалению, пока (начало 2007 года) не слишком эффективно. На постсоветском пространстве мало кто умеет вести расчеты через Интернет. Электронная коммерция в Беларуси в основном идет по схеме: оформление заказа в on-line, доставка и расчеты – в off-line! Мы как-то больше доверяем наличным деньгам. Отсюда вывод: прежде чем создать свою Интернет-консультацию, тщательно продумайте схему получения денег. Расчет будет наличным или безналичным? Если безналичным, то где вы откроете счет? Сколько будет стоить его обслуживание? Какой процент возьмет банк за свои услуги? Каким образом вы будите снимать деньги со счета? Какие налоги придется платить? Обязательно уточните эти вопросы! Может получиться так, что за то что вы получили 20\$, придется отдать 50\$.

На данный момент работать в Интернете перспективно астрологам, живущим в крупных городах, а особенно в столицах: есть клиенты, которые умеют пользоваться Интернетом, нуждаются в консультации и готовы платить за нее реальные деньги.

Еще один необычный вид астрологической деятельности – **консультация по телефону**. Вы бронируете телефонный номер, звонки по нему идут по особому, высокому тарифу. Человек звонит по указанному номеру и задает вопрос, вы отвечаете на него сразу или назначаете время, когда следует перезвонить. Стоимость ваших услуг включается в обычный счет за телефон. То есть ваш клиент платит компании, предоставившей услуги связи, а она уже рассчитывается с вами. Чтобы работать таким образом, надо уметь налету схватывать ситуацию и моментально подбирать нужные слова для ответа – это в случае, если вы отвечаете сразу после того как прозвучал вопрос. Клиент даст вам на размышления минутку-другую – не больше. Еще бы: он платит такие деньги!

Сказать по совести, я сильно сомневаюсь, что за несколько минут можно проникнуть в суть ситуации и дать верный ответ. Слишком много факторов надо учесть! Как правило телефонные астрологические консультации дают клиентам не настоящий анализ ситуации, а шаблонные толкования.

Если вы назначаете время для второго звонка, молниеносность не столь важна. Можно спокойно поработать над заказом. Вопрос лишь в том, перезвонит клиент или нет. Если «нет» – ваши труды останутся без достойной оплаты. Кроме того, данный вид бизнеса требует от астролога буквально вращаться в рабочее место – чтобы не пропустить ни одного звонка. Несвобода для уранической личности равносильна Армагеддону. Можно нанять и обучить диспетчера – но это дополнительные затраты.

Каждая форма деятельности имеет свои плюсы и минусы. Что предпочесть? Выбирайте, исходя из своих психологических особенностей (что проще: работать «живую» или дистанционно?) и материальных возможностей (есть ли деньги на аренду офиса и т.д.).

Детали, которые надо продумать

Реклама

Если астролог хочет превратить свои знания в деньги, ему нужны заказы, иными словами – клиенты. Клиент появится на пороге вашего кабинета, только если узнает о вашем существовании. Отсюда вывод: астрологу нужна реклама!

Можно надеяться на рекомендации друзей и знакомых: вы проконсультируете их, они расскажут об этом своим знакомым, те своим и далее по цепочке. Однако практика показывает, что сарафанное радио работает только на бесплатно консультирующих специалистов. Дама с радостью расскажет всем сотрудникам где задаром можно получить информацию. Но эта же женщина не признается даже лучшей подруге в том что ходила к астрологу (о ужас!) и платила за это деньги (кошмар!). И ничего удивительного в этом нет. Передавая информацию о бесплатных услугах, люди чувствуют себя благодетелями, они как бы составляют другим протекцию: «Хочешь познакомлю с одной знакомой? Она астролог. За шоколадку такое расскажет!» Признаться в том, что ты платил деньги за консультацию нетрадиционного специалиста как-то неловко. Об этом молчат как о причине визита к гинекологу. Можно предложить знакомым такой вариант: вы бесплатно консультируете их (если знают что вы астролог, все равно будут обращаться), а они рекламируют вас своим друзьям и сослуживцам. У меня такой эксперимент закончился крахом: друзья

звонили постоянно, по поводу любой мелочи, но ни один клиент от них не пришел. Не сосватали... А может даже не пытались. Отсюда, господа-астрологи, вывод: не жалеете денег на хорошую рекламу!

Где и как можно рекламироваться? Вариантов много:

- Печатные средства массовой информации (газеты и журналы), в том числе специализированные эзотерические, астрологические издания.
- Телевидение.
- Радио.
- Метро (рекламные щиты, объявления в вагоне).
- Объявления в транспортных средствах (в автобусах, троллейбусах, маршрутках).
- Рекламные газеты на автобусных остановках (в Минске широко практикуется).
- Интернет (собственный презентационный сайт, доски объявлений, баннеры, информационные строчки в конце писем, объявления на главных страницах крупных порталов).
- Почтовые рассылки по офисам и квартирам (письма, буклеты, флаера, брошюры, визитки).
- Информационные стойки в клубах, ресторанах, супермаркетах, салонах красоты, фитнес-центрах и т.д. (буклеты, флаера, брошюры, визитки).
- Доски объявлений в подъездах, в учреждениях, на улицах.

Чтобы верно выработать рекламную стратегию, надо определить аудиторию, с которой вы предполагаете работать. Ваш клиент: кто он? Сколько ему лет? Какое у него образование? Каков средний заработок? В какой сфере он трудится (где учится)? Как он добирается до места работы (учебы)? Какие газеты и журналы читает? Как проводит свой досуг (рестораны, фитнес-центры, дискотеки)?

Если вы, прежде всего, ориентируетесь на студентов, сделайте ставку на доски объявлений в холлах учебных заведений (предварительно узнайте, с кем из администрации вуза надо согласовать такую рекламу – т.е. кому заплатить). Не забудьте про рекламу в Интернете (доски объявлений, презентационный сайт). Если хотите работать с людьми высокого достатка, на рекламу в метро, в автобусах и на остановках можно не тратить. Попробуйте привлечь клиентов с помощью радио (FM-станции), зарезервируйте место на информационных стойках в фитнес-центрах, в салонах красоты, в банках, клубах, ресторанах и т.д. Если Вас интересует исключительно женская (или мужская) аудитория, обратите внимание на специализированные периодические издания.

Выбирая рекламный носитель, следует учитывать особенности вашего бизнеса (где и как вы собираетесь консультировать). Если у вас Интернет-консультация, рекламируйтесь в Интернете, вкладывайте деньги в раскрутку своего сайта (баннеры, информационные строчки). Если для контакта с вами клиенту надо позвонить по телефону – размещайте рекламу так, чтобы потенциальный клиент мог увидеть и, главное, записать номер вашего телефона. Понятно, в таком случае объявления в автобусах, маршрутках и метро отпадают.

Реклама на телевидении очень дорогая. На первых порах о ней можно даже не думать. Реклама на уличных досках объявлений обходится дешево, но не вызывает доверия потенциальных клиентов. Качественные почтовые рассылки (не путать со спамом!) достаточно дороги. Чтобы заказать рассылку по квартирам, надо целое состояние: затраты на дизайн, материалы, полиграфию + стоимость доставки. Можно нацелиться только на офисы. Но имейте в виду: из 20 рекламок 10 сразу полетят в помойку, 7 осядут на столе секретарши, 2 перехватят менеджеры и только 1 дойдет до директора.

Достаточно эффективна модульная реклама в высокотиражных рекламных изданиях, что бесплатно доставляются в квартиры и офисы. Однако такая реклама привлечет самых разных людей: и всерьез заинтересованных, и просто любопытных, и шутников, и психически нездоровых особ. Просто имейте это в виду. Если в вашем городе выходит специализированное астрологическое, эзотерическое, мистическое издание (газета или журнал) – попробуйте разместить рекламу в нем.

После того как вы определитесь где будите давать рекламу следует подумать об ее содержании. Что вы напишите о себе? Какой рекламный текст дадите? Чем привлечете клиента? Если вам не хочется выбрасывать деньги на ветер, ответьте на эти вопросы до выхода рекламы. Многие средства массовой информации предлагают рекламодателям бесплатную разработку модулей. Если вы решите согласиться на это выгодное на первый взгляд предложение, имейте в виду: ваш модуль будет шаблонным – ничем не будет выделяться от десятка собратьев, размещенных на той же странице, и созданных, скорее всего, тем же дизайнером. Можно возразить, мол, объявление будет отличаться текстом. А вы уверены, что менеджер по рекламе правильно представляет суть вашей деятельности и сможет составить адекватный текст? Что такое двери, окна, мебель – знают все. Что такое астрологическая консультация для многих по-прежнему остается загадкой. Поэтому, чтобы не было обид на редакцию газеты и пустых трат денег, не поленитесь и самостоятельно разработайте рекламное объявление. Хотя бы набросайте в общих чертах – менеджеру по рекламе, с одной стороны, будет сложнее запудрить вам мозги, а с другой – он сможет понять что вам нужно.

Итак, как разработать рекламный текст? В нескольких словах вы должны изложить суть своей деятельности. Эти «несколько слов» должны быть **понятны** потенциальному клиенту. Можно написать просто и крупно: «Астролог. Быстро, качественно, индивидуально, доступно! Тел:» Что неискушенный человек поймет из этого объявления? Что где-то есть какой-то астролог. Наверное, он предсказывает

будущее или составляет гороскопы. Все! Зачем нужны эти гороскопы, что с ними делать, о чем еще можно спросить астролога – все это осталось за кадром. Если разместить такое объявление в неспециализированном, обычном издании, будут звонить не потенциальные клиенты, а любопытствующие. На прием «за индивидуальным гороскопом» придет 3% позвонивших.

В рекламном объявлении вы должны дать информацию об услугах, которые можно у вас получить, о той пользе, которую приносит астрологическая консультация. Мы с вами умеем не только составлять и толковать гороскопы. Мы знаем как отвечать на самые сложные вопросы! Так зачем же скрывать это! Некоторые астрологи в рекламном объявлении перечисляют темы, по которым к ним можно обращаться: воспитание детей, любовь, совместимость, работа, деньги, профориентация и т.д. Этот вариант уже неплох. Если у человека проблемы в указанной сфере, есть шанс, что он заинтересуется таким объявлением.

Вообще, прежде чем давать рекламу, подумайте, какие услуги вы будите оказывать. Толковать гороскопы, анализировать совместимость, искать выход из сложных ситуаций, подбирать благоприятное время. Что вы о себе заявите, с тем к вам и будут обращаться. Некоторые астрологи делают ставку на естественное человеческое любопытство: «Предсказание событий», «Будущее вашего ребенка», «Реальный шанс приоткрыть завесу времени». С маркетинговой точки зрения, ход неплохой. Люди «желают знать что будет». Однако представьте себе ситуацию: один за другим в вашем кабинете появляются посетители с вопросом: «Что со мной будет завтра?» или «Что со мной будет через год?». Как вам такая работка? Астролог знает: каждый человек обладает свободой выбора. Будущее зависит от мыслей, действий и принятых решений. Нельзя однозначно сказать, что будет происходить с человеком, скажем, через пол года. Все в его руках! Даже если мы истолкуем вероятный ход событий, это будет один из возможных вариантов. Описать все – рабочего времени не хватит. Озвучивая один из реальных путей, мы как бы нацеливаем человека на него, после такой консультации он может попросту не заметить другие дороги. Одним словом, господа-астрологи, всегда поступайте по совести. Не стоит ради денег жертвовать убеждениями и профессиональной честью!

Если у вас есть собственный сайт, вы можете разместить на нем сколько угодно информации: на какие вопросы может ответить астролог, как выглядит настоящая астрологическая консультация и т.д. Текст рекламного объявления в газете, ввиду ограниченности пространства, всегда сжат и краток. Можно, конечно, использовать мелкий шрифт и втиснуть в модуль как можно больше информации, но будет ли это читаемо? Ваше рекламное сообщение должно бросаться в глаза, без труда прочитываться и главное – запоминаться. Не лишней будет разработка рекламного слогана. Давайте напряжем фантазию и что-нибудь придумаем. Вот несколько проверенных на деле вариантов:

«Астрология. Конкретный ответ на любой вопрос!»

«Астрологическая консультация. Все что Вы хотите знать: карьера, деньги, любовь.»

«Астрологическая консультация: Что? Где? Когда? Как?»

Кроме слогана и телефона, в рекламном модуле обычно размещают тематическую привлекательную картинку. С завидным упорством эксплуатируется символика знаков Зодиака или изображения Солнца и Луны. Согласна, может получиться мило... но все равно обычно. Стандартно! Некоторые вставляют в модули символы планет: Юпитера, Урана. Для астролога они много значат, а для обычного человека? Непонятная экзотика – да и только. Образы, размещенные в рекламном модуле должны быть привлекательны, они должны вызывать у людей нужные вам ассоциации. Намекните на конкретность и полезность своих услуг. Больше всего людей интересуют любовные и финансовые вопросы. Может взять символ из этой области? Свадебные кольца? Амур со стрелой? Два сердца? Стопка золотых монет или туго набитый бумажник? А может использовать образ зебры: белая полоса, черная, белая, черная - это напоминает нашу жизнь. Всегда хочется знать, когда закончится черная полоса! Может вставить в модуль видоизмененные дорожные знаки: «Осторожно опасность!» (череп и кости в красном кружке) Или «Внимание: приятная встреча!» (влюбленная парочка в красном треугольнике) «Здесь можно заработать!» (синий квадрат с монетками или купюрами). Может использовать символ зеленого сигнала светофора?

Слоган и образ должны соответствовать друг другу. Не стоит писать «Астрология: путеводитель по жизни» и размещать рядом фото обнаженной женщины. Если вам хочется чтобы образ был астрологическим, выберите что-нибудь неизбежное: например фото галактики, звездной системы, астероида, лунных кратеров и т.д. Дайте волю фантазии, но не забывайте о технических возможностях выбранного вами издания. Смогут ли они опубликовать модуль в хорошем качестве? Он будет цветным или черно-белым?

Некоторые астрологи, чтобы вызвать к себе большее уважение, указывают в объявлениях: «Магистр астрологии», «Дипломированный астролог». Другими словами: «Я не дядя с улицы и не шарлатан, у меня есть корочки со штампом!» Если у вас есть документ, подтверждающий вашу квалификацию – замечательно. На территории постсоветского пространства подобные документы, как правило, выдаются по окончании учебы. Они свидетельствуют о том, что человек прослушал курс лекций и выполнил основные задания. Все мы были студентами и помним как сдаются экзамены. Не держите потенциальных клиентов за дураков. Наличие диплома не всегда свидетельствует о наличии знаний! С другой стороны, люди пока не знают чем дипломированный астролог отличается от недипломированного.

Если вы рекламируетесь в обычном, не специализированном эзотерическом издании, ваше объявление будет единственным в своем роде. Здесь вы информируете людей о своих услугах. Если же вы предпочтете специализированное издание, где размещают объявления гадалки, маги, ясновидящие, целители, другие и т.д., ваше объявление будет в компании рекламных модулей конкурентов. В этом случае вы рекламируете не только свои услуги, но и себя, как специалиста! Если позволяет место, можно упомянуть о дипломах и званиях. Вам надо, чтобы вас предпочли другим специалистам. Объявление должно быть с изюминкой. В первую очередь звонят по объявлениям, содержащим фразу «не дорого» или «дешево». Но стоит ли демпинговать? Еще одно выражение, привлекающее внимание: «индивидуальный подход к клиенту». Но астрологическая консультация сама по себе индивидуальна! Может стоит упомянуть о конфиденциальности? Не все знают значение этого длинного слова... «Анонимность»? Вызывает отрицательную реакцию, ассоциируется с проверкой на ВИЧ-инфекцию. Может «тайна»? Все мы любим тайны. Напишем «Тайна консультации гарантируется» - или что-то в этом роде.

Иногда астролог вставляет в рекламный модуль свое фото. Самолюбно льстит, но так ли это надо? У вас не служба знакомств и не секс по телефону; вы рекламируете свои знания, а не свое лицо! По фотографиям выбирают самых красивых, а вкусы, как известно, у всех разные. К тому же учтите, что в газете фото может выйти не очень качественно.

Стоит ли в объявлении указывать свою фамилию? Например: «В.И.Марьянцева, частно практикующий астролог». Звучит солидно, но больше похоже на визитную карточку. С другой стороны, если вам хочется назвать себя и фамилия ваша благозвучна, почему бы нет? Только помните, что по фамилии, инициалам можно узнать адрес и номер телефона человека. Кто знает, что за личности заинтересуются вашей особой? Если вы только начинаете работать, проявите осторожность. Возможно не все подводные камни пока известны.

Вместо фамилии можно указать псевдоним. Он должен быть гармоничным и вызывать положительные эмоции. Например фамилия «Ясновидцева» для астролога или другого нетрадиционного специалиста несколько претенциозна, и может вызвать отрицательную реакцию. Не считайте людей дураками.

Чтобы сделать объявление узнаваемым, не обязательно указывать свою фамилию или псевдоним. Дайте имя своей астрологической консультации. Даже если вы астролог-одиночка, придумайте себе название. Кто знает, может со временем вы откроете астрологический консультационный центр. Мыслите перспективно!

Независимо от того, в каком издании вы рекламируетесь - специализированном или нет - в рекламном объявлении не забудьте указать адрес своего сайта в Интернете (если он у вас есть).

Если вы решитесь на почтовую рассылку рекламных материалов или выставление их на информационных стойках в салонах красоты, фитнес-центрах и т.д., тщательно продумайте дизайн буклетов. Буклет должен быть ярким, привлекающим внимание. Бумага должна быть хорошего качества. Рекламный продукт должен быть таким, чтобы его хотелось взять в руки и посмотреть. На рекламном буклете можно разместить гораздо больше информации, нежели в рекламном модуле. Подумайте, как распорядится свободным местом? Контактные координаты указываются обязательно. О чем еще можно написать, чтобы человек заинтересовался вашими услугами? Может о самих услугах и их стоимости? Получится что-то вроде прайс-листа; людям не страшно будет вам звонить. Можно перечислить вопросы (проблемы), с которыми к вам чаще всего обращаются. Можно написать о том, что такое настоящая астрологическая консультация и чем она отличается от гаданий и ясновидения. Если выполнить это в форме «F.A.Q.» (общепринятое сокращение выражения, которое в переводе с английского означает «наиболее часто задаваемые вопросы») получится вполне удобочитаемо. Это существенный момент. Текст должен легко восприниматься. Не стоит заполнять все развороты буклета монотонным скучным шрифтом – его никто читать не станет.

Как часто следует давать рекламу? Не стоит сразу выкупать рекламное место на полгода вперед. Вдруг дело не пойдет или вы передумаете им заниматься? Может статься, что реклама в выбранном издании не слишком эффективна. Поэтому не торопитесь. Закажите два-три пробных выхода (оптимально: по выходу в неделю). Если вы рекламируетесь на радио, желательно чтобы ваш ролик выходил несколько раз в день в течение недели или хотя бы трех дней. Если размещаете буклеты на рекламных стойках, арендуйте место на неделю.

Обязательно оценивайте эффективность рекламы: сколько было звонков? Звонили потенциальные клиенты или любопытствующие? Вышли ли вы на свою аудиторию? Сколько человек пришло на консультацию? Сколько вы потратили на рекламу? Сколько вы заработали на заказах клиентов, пришедших по этой рекламе? Не забывайте: хорошая реклама должна не только окупиться, но и принести прибыль! Если отдача от рекламы вас не устраивает, не стесняйтесь и обратитесь в другую организацию.

Виды услуг и оплата работ

Итак, вы собираетесь заработать деньги на астрологическом консультировании. Прежде чем приступить к работе, подумайте, какие именно услуги вы собираетесь оказывать. С какими вопросами вы

желаете работать? Само собой, нельзя однажды четко очертить круг проблем и в дальнейшем его придерживаться. Мы не можем знать какого клиента и с какой проблемой приведет к нам судьба. Однако обозначить спектр работ надо для того, чтобы помочь посетителю сориентироваться и выразить, что именно он хотел бы узнать. Большинство потенциальных клиентов плохо представляют что такое астрологическая консультация и каковы возможности астрологии в целом. Люди считают, что мы «делаем гороскопы» - и под этим словосочетанием может подразумеваться что угодно.

Как конкретизировать ситуацию? Если каждому собеседнику объяснять, что астрология великая наука, она может то, то и то – язык отвалится, а на работу времени не хватит. Надо придумать другой выход. Можно пораспрашивать посетителя: что его волнует? Что он хотел бы узнать? С какой проблемой он столкнулся? Ничего не поделаешь, астролог должен быть превосходным психологом – иначе нужный контакт с клиентом установить не удастся. (А еще астролог должен обладать ангельским терпением – чтобы разговаривать, а затем выслушать человека.) Ознакомившись с проблемами клиента, расскажите как вы можете ему помочь, какую информацию можете предоставить и сколько все это будет стоить.

Альтернативный вариант: составить прайс-лист (см. Пример 2), в котором будут перечислены самые распространенные заказы, их краткое описание (!) и стоимость. Примеры прайс-листов приведены в конце главы. Прайс-лист незаменим, если вы собираетесь организовать Интернет-консультацию. Но он так же пригодится при непосредственном, живом консультировании. Благодаря ему вы избежите долгих разговоров с целью выяснения сути проблемы (эти разговоры всегда длительны – люди любят внимание к собственной персоне), а клиент быстрее сориентируется в услугах и ценах. Это поможет избежать ситуации, в которой вы битый час работаете психологом, выясняете суть проблемы клиента, и когда, наконец, предлагаете ему ту или иную услугу и называете цену, он отвечает: «О! Я еще подумаю. Это слишком дорого для меня!» Клиент уходит и не возвращается. Он получил бесплатную психологическую помощь, а вы остались ни с чем.

Какую цену назначить за свои услуги? Если в вашем городе работают другие астрологические консультанты, разузнайте их расценки. Ваша цена не должна слишком сильно отличаться расценок конкурентов. Если вы назначите слишком высокую цену – у вас будет мало клиентов. Если слишком низкую – вас могут счесть недостаточно солидным консультантом; в лучшем случае будете работать не поднимая головы за копейки.

Один из важнейших факторов, которые следует учитывать при определении цен на свои услуги это ваша целевая аудитория и ее платежеспособность. С кем вы собираетесь работать? Молодежью? Средним классом? Богатыми или очень богатыми людьми? Понятно, что то, что для обеспеченного человека вполне приемлемо, для студента может быть недоступно. Если у вас нет жесткой ориентации на какую-либо аудиторию, вы собираетесь рекламироваться в самой популярной газете города и готовы работать с каждым, кто к вам обратиться, поступите следующим образом. Выясните, с какой суммой люди легко расстаются на местном вещевом рынке (такие, наверно, есть в каждом городе). В Минске, например, 10\$ отдают, не задумываясь. Так вот, ваша консультация должна стоить не меньше этой «вещевой» суммы! Разве могут услуги астролога стоить дешевле турецкой маечки? Минскому астрологу за серьезную консультацию брать меньше 10\$ просто не серьезно (но это мое мнение). Стоимость услуг должна быть доступной, но значимой для клиентов. Бесплатные советы, как правило, не ценятся.

Некоторые астрологи назначают одинаковую цену за любую консультацию: например 20\$ и за выбор благоприятного времени, и за прогноз по здоровью на месяц. Разумно ли это? Все заказы разные. На выполнение одного у вас уйдет полчаса, на выполнение другого – целый день. Стоимость консультации должна быть связана с объемом выполненных работ. Ваши усилия должны быть пропорционально вознаграждены! Иначе вы быстро морально устанете, потеряете стимул и всяческий интерес к работе.

Иногда поступают следующим образом: назначают фиксированную сумму за построение и ректификацию карты рождения клиента – эта сумма уплачивается при первом обращении. Далее за консультации клиент платит столько, сколько может. Звучит красиво. Но если работать легально (уплачивать все налоги и сборы) вы вряд ли получите прибыль. В лучшем случае выйдете в ноль (покроете затраты). Люди не любят платить много! Люди вообще не любят платить! Если белорусский астролог будет использовать такой вариант расчетов, лучшее на что он может рассчитывать это 15 \$ за большой и трудоемкий заказ. Скорее всего заплатят 10 000 рублей (чуть меньше 5\$), а то и 5 000. Покроют ли эти деньги ваши временные и моральные затраты? Нет! Отсюда мораль: за свои услуги назначайте такую цену, чтобы не тягостно было приступать к работе. Трудиться над заказом надо с радостью и энтузиазмом. Вознаграждение должно быть приятным и ДОСТОЙНЫМ!

Составляя прайс-лист, старайтесь указать как можно больше услуг. Цены назначайте исходя из объема и сложности работ. Рядом со сложными дорогими заказами укажите простые и недорогие. Например: расчет лунного дня рождения, расчет солнечного дня рождения, распечатка карты рождения (по данным указанным клиентом – то есть без ректификации). Эти расчеты элементарно делаются с помощью специальной компьютерной программы, оцените их совсем недорого – 2-5\$. Зачем вам это? Люди легче тратят деньги, если имеют возможность выбирать из множества.

После того как вы назначите приблизительные цены, возьмите ручку, бумагу и подсчитайте свои расходы за месяц:

1. Арендная плата (если вы снимаете офис).

2. Коммунальные платежи: электричество, телефон и т.д. (если вы снимаете офис).
3. Реклама.
4. Оплата услуг курьера, администратора, уборщицы (если таковые имеются).
5. Налоги, взносы в фонд социального страхования и т.д. (если работаете легально).
6. Расходные материалы: бумага, картридж для принтера – чтобы распечатывать заказы; чай, кофе, конфеты для посетителей и т.д.

Далее подсчитайте, сколько средних заказов в месяц вам надо получить и выполнить, чтобы выйти в ноль. Какую прибыль вы предполагаете получать каждый месяц? Подсчитайте, сколько средних заказов надо выполнять ежемесячно, чтобы не только покрывать расходы, но и получать прибыль. Реально ли получить столько заказов? Физически вы справитесь с таким объемом работ? Может следует подкорректировать цены? В пределах разумного, разумеется.

К сожалению, действительность не всегда соответствует нашим расчетам. Часто мы ожидаем одно, а получаем совсем другое – иногда лучшее, иногда худшее... Такова жизнь. Но как говорить, попытка не пытка. Проработав один месяц, вы можете проанализировать результаты и, в случае необходимости, скорректировать свои действия. Учиться на ошибках не стыдно, а полезно!

Пример 2

Прайс-лист “V.I.P.”

Предлагаем Вашему вниманию следующие консультационные программы:

Консультационная программа	Стоимость	Краткое описание
1. “Оракул”	...	Конкретный ответ на волнующий Вас вопрос.
2. “Счастливая звезда”: “Любовь”- “Работа”- “Деньги”- “Дом, семья”- “Дети”- “Учеба”- “Друзья”-	<p>Подробная информация о конкретной сфере жизни: потенциал, данный при рождении, где Вас ждет удача и как ее не упустить.</p> <p>Использование этой программы даст конкретные рекомендации, как лучше распорядится своими способностями и талантами, чтобы достичь намеченных целей.</p>
3. “Момент удачи”: «Удачный день»- «Удачный час»- (с точностью до минут в течение выбранных Вами суток) «Удачный день + удачный час»-	<p>Суть программы заключается в выборе времени для определенного действия. Как для человека важен момент его рождения, так и для любого мероприятия (действия) важен момент его начала. Рекомендуется использовать данную программу для:</p> <ul style="list-style-type: none"> • заключения счастливого брака; • беспрепятственной сдачи отчета (экзамена); • регистрации фирмы; • удачной покупки машины (недвижимости и т.д.); • безопасного путешествия (авиаперелет, поездка на машине и т.д.); • успешных переговоров и т.д.
4. “1+1”	...	Все о партнерстве (любовь, дружба, работа): тенденции развития, гармонизация отношений. (Рассматриваются 2 карты.)
5. “Календарь”: на 1 месяц- на 3 месяца- на 6 месяцев- на 1 год-	<p>Индивидуальные конкретные практические рекомендации на каждый день.</p> <p>Заранее зная о потенциальных возможностях дня, Вы будете готовы к любым сюрпризам судьбы, избежите неприятностей, сэкономите время и не упустите ни одной удачной возможности. Ваша жизнь станет легче и</p>

		счастливее!
6. «Карта рождения»	...	Толкование индивидуальной карты рождения человека (она строится на точное место и время рождения): психология личности + потенциал + закономерности судьбы + основные задачи + источники поддержки + способы достижения гармонии + «тупиковые дорожки» + пути реализации личности и т.д.
7.«Часы внимания»: на 1 неделю- на 1 месяц- на 3 месяца-	Расчет неблагоприятных (напряженных) временных интервалов для различных действий: <ul style="list-style-type: none"> • для переговоров, • для продаж, • для вождения автомобиля, • для публичных выступлений, • для финансовых операций, • для лечебных и \ или косметических процедур и т.д.
8. «День рождения»	...	Основные тенденции, темы и возможности, которые откроются перед Вами в новом году жизни.

Прайс-лист “Бизнес-консультация”

Предлагаем Вашему вниманию следующие консультационные программы:

Программа	Стоимость, в бел. руб.	Краткое описание
1.Профессиональный календарь на 1 месяц- на 3 месяца- на 6 месяцев- на 1 год-	Индивидуальные конкретные практические рекомендации на каждый день помогут добиться успеха в работе, позволят сэкономить уйму времени и нервов. (Календари: “Директор”, “Бухгалтер”, “Менеджер”, “Водитель”, “Секретарь”, “Продавец”, “Переводчик”, “Дизайнер”, “Журналист”, “Курьер”, “Экспедитор”, “Преподаватель” и т.д.)
2.Эффективная реклама: 1 выход - 3 выхода - 6 выходов - 10 выходов -	Для тех, кому надоело тратить деньги на неэффективную рекламу. Для выхода в свет (публикации, рассылки и т.д.) Ваших рекламных материалов будет выбрано оптимальное время и вложения не только окупятся, но и принесут прибыль.
3.Анализ риска	...	Полезно в том случае, если Вы собираетесь приобрести недвижимость, вложить деньги в новый проект, закупить дорогостоящее оборудование и т.д. Заранее проверьте, что светит в результате данной сделки и стоит ли тратить на нее деньги и время.
4.Тестирование персонала:	...	Позволяет эффективно руководить работой организации, оптимально распределять рабочие задания. Удобно в случае приема на работу нового человека.

Место приема посетителей

Для живого консультирования обязательно наличие подходящего места: офиса, кабинета, комнаты. Это должно быть спокойное, изолированное от внешних шумов и раздражающих факторов место, где вы сможете спокойно работать ОДИН НА ОДИН с клиентом. Сможет ли человек доверить вам сокровенное, если вокруг снуют толпы посторонних? Конечно – нет! Астрологическая консультация интимна. Разговор должен идти без присутствия третьих лиц.

Молодые девушки часто приходят на прием к астрологу в компании с подругой. Если вы попросите подругу посидеть в другой комнате, посетительницы, скорее всего, ответят, что у них нет секретов друг от друга. Однако вам надлежит проявить твердость. Присутствие зрителей заставляет клиентов играть на публику, иногда люди становятся осторожными, не до конца искренними. В результате эффективность консультации снижается.

Реплики и присутствие посторонних значительно усложняют (а то и вовсе делают невозможным) установление доверительных отношений. Вы спросите, причем здесь доверие? Представьте себе человека, который пришел на прием к врачу. Пациент мучается от аллергии, но стесняется в том признаться и говорит, что страдает от сердечных болей. Врач осматривает посетителя, ничего не находит и выписывает микстуру для профилактики. Аллергия от этого не проходит. Пациент рассказывает друзьям и знакомым насколько врач непрофессионален. Если не хотите, чтобы о вас рассказывали такие глупости, настаивайте на разговоре «один на один». Исключением является семейное (парное) консультирование.

В идеале, во время консультирования желательно отключать телефон. Вам никто не должен мешать! Сравните каким голосом вы разговариваете по телефону и как вы разговариваете с клиентом на консультации. У вас разный тон, разный настрой, разное поле. Резкое переключение на телефонный разговор требует мгновенной психологической перестройки – это сложно и энергоемко. Неожиданная перемена вашего поведения может напугать клиента: он снова замкнется и уйдет в себя.

Итак, рабочее место должно быть спокойным и защищенным. Если вы планируете снимать помещение под офис, желательно, чтобы там было несколько комнат: приемная, где будет сидеть секретарь или администратор, и сама консультационная. Ожидающий в приемной посетитель не должен слышать о чем вы говорите с другим клиентом в консультационной. Астролог гарантирует клиентам полную конфиденциальность.

Если у вас нет возможности снимать офис с двумя кабинетами, можно снять один кабинет и разделить его перегородкой на две половины. Работать с людьми вы будите в дальнем конце комнаты, администратора посадите у входа. Так он сможет оградить вас от случайных вторжений и нашествия распространителей. Чтобы посетители, ожидающие консультации, не слышали о чем идет речь за перегородкой, допустимо включить тихую расслабляющую музыку.

Если вы собираетесь арендовать кабинет в салоне красоты, договоритесь с руководством фирмы об услугах местного администратора. Тогда свой администратор и вторая комната не потребуются.

Прием посетителей дома. Шикарный офис, секретарь – все это и удобно, и красиво, но, к сожалению, не всегда доступно. Однако надо с чего-то начинать, и на первых порах можно консультировать у себя дома. Это неплохой вариант, особенно если у вас нет стартового капитала, чтобы арендовать офис и платить зарплату администратору.

Если вы живете один, появление в вашем жилище незнакомых людей никому не помешает. Если у вас большая семья, позаботьтесь о том, чтобы ваш бизнес не раздражал домочадцев, или наоборот – они не мешали вам работать с клиентами.

Идеально принимать посетителей в кабинете, но мало у кого в странах бывшего Союза имеется подобная роскошь. Проза нашей жизни – маленькие двух-, трехкомнатные квартиры. Как же организовать работу с клиентами в таком тесном пространстве?

Выберете самую деловую комнату. Ни в коем случае это не должна быть ваша спальня! На прием будут приходить самые разные люди, и бог знает какой энергетики они с собой принесут. Даже если вам повезет консультировать исключительно приятных особ, рассказывать они будут о не слишком приятных проблемах. Рабочая комната будет наполняться всевозможными (обычно тяжелыми) мыслеформами. Представьте, какие сны они способны навевать!

Из отведенной для приема комнаты желательно убрать детские игрушки, семейные фотографии (особенно если на них вы запечатлены в купальном костюме) и прочие нетематические безделушки. Вещи, которые вам дороги, с которыми у вас связаны трепетные воспоминания, на время приема лучше спрятать – это сбережет их энергетику.

Желательно чтобы в вашей рабочей комнате был стол, на котором будет стоять компьютер или за которым вам будет удобно производить необходимые расчеты (если работаете вручную). Важная деталь: расположите стол так, чтобы вы сидели лицом к клиенту. В домашней обстановке компьютерные столики часто ставят у окна или у стены – чтобы не загромождать и без того тесное пространство. При таком расположении получается, что работающий за компьютером сидит спиной к центру комнаты, лицом к стене или к окну. Для консультирования это не слишком удобное положение. Присутствие незнакомца за спиной вызывает чувство тревоги. Сбоку от себя вы клиента не посадите – надо видеть его лицо.

Поэтому лучше временно (вы же не собираетесь всю жизнь принимать клиентов дома) пожертвовать пространством, но сберечь психику. Если посетитель сидит к вам лицом, он не видит монитор компьютера, и это хорошо. Иначе вас достанут вопросами: «Ой, это моя карта? Здорово! А что это такое? А это что значит? Это, наверное, плохо? А что это за значок?»

Если консультируете дома, на первых порах придется быть консультантом и администратором в одном лице. Указывая в рекламе номер своего телефона, надо подготовиться к большому количеству звонков: деловых и не очень. Звонить будут и потенциальные клиенты, и просто любопытные, и конкуренты, и любители поболтать, и психически нездоровые люди. Это, так сказать, издержки производства.

Если потенциальные клиенты звонят вам по стационарному телефону, договоритесь с домашними, что право снимать трубку отныне принадлежит вам. Отлучаясь из дома, включайте автоответчик с определителем номера. Если в ваше отсутствие домашним позвонят друзья или родственники – они узнают их номер на экране определителя, если позвонит клиент, пусть лучше услышит ваш голос на автоответчике, чем детское: «Мамы нет дома». Я ничего не имею против того, чтобы дети подходили к телефону, их коммуникационные навыки развивать, конечно, необходимо. Но в данной ситуации детский голос может отпугнуть клиента.

Оптимально указывать в рекламе номер не домашнего, а мобильного телефона. Тогда вы не пропустите ни одного звонка. Одна моя знакомая дама, частно практикующий астролог, поступает следующим образом. У нее два мобильных телефона: личный и деловой. По личному ей звонят друзья и родственники, по деловому – клиенты. Рабочий телефон на ночь отключается.

Если вы консультируете дома, общайтесь с потенциальными клиентами только тогда, когда морально к этому готовы. Не стоит вести деловые переговоры когда вы больны, только проснулись или принимаете ванну. Отключайте телефон, когда ложитесь спать. Вообще, морально подготовьтесь, что по рекламе вам могут позвонить и спустя год после ее выхода. Многие считают абсолютно нормальным позвонить в двенадцать ночи или в выходной день. Повторюсь, для частно консультирующего астролога, автоответчик, определитель номера, телефон с функцией «Черный список» – вещи незаменимые! Если вы не позаботитесь о своей психике, о ней не позаботится никто!

График работы

Утренние часы для астролога достаточно спокойные – можно поспать подольше или заняться выполнением заказов, не требующих присутствия клиента. Начинать рабочий день в 9:00 совсем не обязательно. Я знаю одного астролога, который раньше 14.00 в офисе не показывается. Его секретарь приходит в 10:00, отвечает на звонки, назначает встречи на вторую половину дня.

Основная масса телефонных звонков приходится на 11:30 – 16:30. На прием все хотят записаться на выходные дни, а если в будние, то попозже – после работы. Если всегда идти на поводу у клиентов, можно проститься с личной жизнью. Как быть? Сделайте себе неравномерный график: несколько дней в неделю можно работать как все – до 18:00 – 19:00, пару дней - подольше, например до 21:00. На выходные дни назначайте встречи только в крайнем случае. Астролог, как и каждый человек на свете, имеет право на отдых!

И еще одно: создали график – придерживайтесь его! Исключения возможны только в экстренных ситуациях. Астролог, всегда идущий на поводу у клиента и согласный консультировать в любое, даже неудобное для себя время, не вызывает уважения. Люди не только быстро понимают из кого можно вить веревки, но и с удовольствием это делают!

Безопасность

Существенный момент, о котором надо помнить астрологу, собирающемуся проводить живые консультации (в офисе или у себя дома). Во время просмотра детективных фильмов вам никогда не приходила в голову мысль, что если бы главная героиня носила с собой маленький ножик или шокер, то проблем в ее жизни было бы намного меньше? Многие считают, что неприятности происходят только в кино, а если случаются в жизни – то только в чужой. О безопасности надо помнить всегда! Особенно если в вашем офисе нет охранника или вы принимаете посетителей дома.

Приобретите шокер (в Беларуси его ношение законно) или другое средство защиты. Продумайте пути вызова помощи и привлечения внимания окружающих. Если вы снимаете офис в бизнес-центре, обязательно узнайте, как быстро связаться с охраной и т.д.

Если работаете дома, принимайте посетителей только по предварительной записи. Обязательно установите в двери глазок, следите за надлежащим освещением лестничной клетки. Не лишним будет продумать наряд: средство защиты должно всегда быть под рукой и, одновременно, не должно привлекать внимания. Хорошо чтобы во время приема посетителей вы были не одни в квартире.

Одним словом - не будьте беспечны. Всегда помните о безопасности, как своей, так и своих близких.

Работа с клиентами

Телефонный разговор с потенциальным клиентом

Общаться по телефону, убеждать людей - это настоящее искусство. Здесь необходим сильный Меркурий (близнецовского характера). У консультирующих астрологов Меркурий в карте выделен, но обычно он носит девский характер (анализ, научная работа, исследования). Хорошо чтобы общением с потенциальными клиентами занимался профессионал – ваш личный администратор. Если это счастье пока не по карману, попробуем освоить некоторые приемы ведения телефонных переговоров.

Телефонное общение с потенциальными клиентами сложно и нервно. После выхода рекламы телефон звонит, не переставая, в трубке вы слышите самые разные голоса: заинтересованные, злобные, нервные, встревоженные, ехидные. Вам надо превратить звонящих в клиентов и при этом не сойти с ума. Одних коммуникационных навыков для этого мало. Надо иметь соответствующую психологическую установку. Выработаем ее вместе:

1. Общаясь с потенциальным клиентом надо **говорить четким, уверенным, спокойным голосом**.
2. **В речи не должно присутствовать слов-профессионализмов** (натал, Соляр, ректификация и т.д.).

3. Общаясь, **будьте благожелательны, но не слащавы**. Нежный вкрадчивый голосок неуместен. Принцип «Сделать все, чтобы получить клиента» не совместим с астрологическим консультированием. Консультируя человека, вы как бы приоткрываете ему карты судьбы, показываете ответы в конце задачника. А этого заслуживает далеко не каждый. Нельзя насильно осчастливить человека, нельзя насильно помогать. Визит к вам должен быть результатом сознательного выбора клиента. Вы не должны «хватать и убеждать до потери сознания». Астролог – не торговец. Вы предлагаете не массаж и не новое суперлекарство от всех болезней. Вы помогаете работать с судьбой, с будущим. Никогда не забывайте об этом! Все что вы должны сделать, общаясь с человеком, заинтересовавшимся вашими услугами – это дать полную информацию.

4. Если собеседник хочет записаться к вам на прием, **назначайте консультацию на ближайшее время** (в идеале – на текущий день). Если договоритесь встретиться через несколько дней или назначите консультацию на следующую неделю – 95%, что человек передумает или забудет. Куйте железо, пока горячо!

5. **Не стыдитесь своей профессии**. Некоторые астрологи, наслушавшись, что гороскопы это чушь, начинают стесняться своей работы. В вашем голосе не должно звучать ни тени стеснения или неудобства. Астрологическое консультирование - тяжелое занятие. Оно требует интеллектуального, психического и физического напряжения. Чтобы начать консультировать, надо много лет изучать астрологию, надо уметь учитывать и комбинировать множество факторов. У каждого ли хватит выдержки, ума и смелости, чтобы стать астрологом? Не думаю. Тот, кто не сдастся и постоянно совершенствует свое мастерство, достоин уважения. Так что: выше голову!

6. **Не дрожите над каждым звонком**. Не соглашайтесь на встречи в неудобное для вас время, лишь бы только не потерять клиента. То, что он говорит, что хочет у вас проконсультироваться, еще не значит, что он действительно придет и заплатит деньги. Статистика: из двадцати позвонивших, на прием запишется только один. Из десяти записавшихся на прием, до вашего кабинета дойдут только трое.

7. **Не стесняйтесь говорить о деньгах**. Некоторые астрологи чувствуют неловкость, когда клиенты спрашивают их о стоимости услуг. Они боятся, что установленная сумма слишком высока и, чтобы не потерять клиента, начинают снижать цену под предлогом «сезонных скидок». Запомните: если вы работаете на себя и сами можете устанавливать цены на свои услуги, это вовсе не значит, что вы должны работать за бесценок! Если человеку действительно нужна ваша помощь – он заплатит установленную сумму. Если потенциальный клиент несерьезен – он будет торговаться, звонить вам по десять раз, сомневаться, передумывать. Такого клиента потерять не жалко. Продуктивная работа возможна лишь с теми, кому действительно нужна помощь, кого судьба уже прижала к стенке.

8. **Не вкладывайте в телефонный разговор слишком много энергии**. Это не значит, что разговаривать надо вяло и бесцветно. Я имею в виду другое. Следите за тем, сколько энергии вы отдаете собеседнику во время разговора. Если вам доводилось проводить серьезные консультации, то вы, наверное, замечали, что кроме аналитической, информационной работы, происходит еще глубокая энергетическая проработка вопроса. Общаясь с вами, клиент попадает в ваше поле, он словно оказывается в другой реальности. Происходит нечто магическое. Энергия, сгенерированная во время хорошей консультации помогает проблеме рассеяться, уменьшиться, сдвинуться с мертвой точки. Искренне желая помочь человеку, ища решение его проблемы, вы даете ему много энергии. Говорят, астрология – это не магия, это точная наука. Но что-то магическое в работе профессионала-астролога все же присутствует.

Астролог помогает клиенту – информацией и энергией, в обмен за это получает деньги. Это гармоничная схема. Однако в телефонных разговорах она часто разрушается. Многие начинающие консультанты настолько лично и глубоко воспринимают каждый звонок, настолько хотят помочь обратившемуся, что во время телефонного разговора отдают собеседнику слишком много энергии. И что

получается: астролог рад. Он хорошо поговорил с человеком, установил глубокий контакт и ждет, что этот клиент, как и обещал, в конце недели придет на прием. Клиент доволен: с ним поговорили, ему посочувствовали, его выслушали. Наконец хоть кто-то понял глобальность его проблем и величие его души! Полученная от астролога энергия помогает человеку поверить в себя, поднимает настроение, придает сил и уверенности в себе. Ура! Человек почувствовал себя лучше! Зачем идти на консультацию и платить деньги? Несостоявшийся клиент в плюсе, а астролог в ... Если не хотите прослыть великим благодетелем-бессребреником – контролируйте свою энергетику во время телефонного разговора.

9. Научитесь определять шутников, энергетических вампиров и психически нездоровых людей. Они отнимают драгоценное время, а денег платить не собираются. С такими особами церемониться не следует. Чем раньше вы их распознаете, тем лучше. Как это сделать?

Шутники и любители позаигрывать (особенно если астролог – женщина) часто начинают спрашивать может ли астрология помочь человеку наладить сексуальную жизнь, помочь в любви и т.д. Конечно, об этом может спрашивать и потенциальный клиент. Но шутников и извращенцев выдает голос: он тягучий, медленный. Они говорят как бы нараспев, смакуя каждое слово. Речь перемежается слишком длинными паузами. В разговоре они уклоняются от заданных им вопросов, пытаются перевести разговор на вас. В таких ситуациях надо действовать быстро и жестко: быстро закругляйте разговор или просто кладите трубку. Да-да! Именно это я и хочу сказать. Правила приличия надо соблюдать с приличными людьми. Не мечите бисер перед свиньями, просто кладите трубку. Пусть вас не мучает совесть, мол, человек хотел спросить о наболевшем, но очень нервничал и стеснялся. Клиенты, которых волнуют интимные вопросы, **никогда** не открываются консультанту по телефону. Они запишутся на прием, зададут какой-нибудь несерьезный вопрос – это для того, чтобы присмотреться к вам. Главный вопрос прозвучит только в том случае, если человек убедится, что вам можно доверять.

Как вычислить энергетического вампира? Он тоже говорит медленно, стремится рассказать вам всю свою жизнь. В речи употребляет обороты: «Но ведь вы же понимаете, что ..., правда?» – и ждет вашего подтверждения. «Но ведь так поступил бы каждый нормальный человек, так ведь?» Вампир всегда пытается вести разговор, пытается заставить вас отвечать на вопросы, которые, никакого отношения к делу не имеют. Вампир может пожаловаться, что уже обращался к астрологу, но не получил квалифицированной помощи. Это говорится для того, чтобы вы захотели продемонстрировать, что «уж точно настоящий профессионал», и беспрекословно выслушивали исповедь вампира.

Часто вампиры используют в речи вежливые обороты. Слишком вежливые. Они говорят: «Прошу прощения, а...», «Я очень извиняюсь, но не могли бы вы...», «Еще раз простите, а ...», «Извините великодушно, ...» и т.д. Такие приемы рассчитаны на то, что воспитанный человек никогда не перебьет вежливого собеседника.

Вампиры не ценят чужого времени. Им не нужна ваша консультация. То, что они все делают верно, они знают и так. Единственное, что им требуется - это чужая энергия и подтверждение собственной исключительности. Постарайтесь таких людей к себе в кабинет не пускать! Работать с ними – себе дороже. Если вы не можете закруглить разговор и стесняетесь просто повесить трубку, придумайте для себя несколько телефонных хитростей. Сделайте вид, что не слышите собеседника: «Алло, Алло! ...Вас не слышно!... Перезвоните!» – и положите трубку. Когда человек перезвонит, либо трубку не снимайте, либо повторите манипуляции. Можно инсценировать помехи связи, нажав пару кнопок – пойдет сигнал набора номера. Не стесняйтесь! Не всегда надо быть вежливым. Если вас захочет сожрать крокодил – станете ли вы объяснять, что так делать нельзя? Конечно нет – вы будите спасать свою жизнь всеми доступными способами. Психику, как и жизнь, тоже надо беречь. Не позволяйте никому красть ваше время и энергию!

10. И последнее: доверяйте своей интуиции. Если, не смотря на перспективу заработать, вам до смерти не хочется встречаться с каким-либо клиентом – не делайте этого! Бывали у вас такие ситуации? Вроде человек говорит нормально, вежливо, очень хочет попасть к вам на прием – а у вас как будто свинцовый шар по солнечному сплетению катается (или другие неприятные ощущения). Если посудить разумно, то глупо упускать потенциального клиента. Но все же вы «шкурой» чувствуете опасность. Такие ощущения нельзя игнорировать ни в коем случае! Люди бывают разные: честные и не очень, психически здоровые – и не совсем, законопослушные – и с преступными наклонностями. Консультирующий (особенно в одиночку) астролог всегда должен об этом помнить.

Как вести себя в ситуации, когда во время телефонного разговора срабатывает «красный сигнал», сигнал опасности? Встречи с таким человеком желательно избежать. Вы возразите, что не хорошо отказывать человеку, нуждающемуся в консультации и нельзя всех подозревать в преступных намерениях. Возникшее у вас чувство опасности может предупредить вас быть осторожным в контактах с данным человеком. Но так же это может быть указанием не консультировать данного клиента. Может быть, ему не судьба именно сейчас и именно от вас получить квалифицированную помощь. Мы с вами не боги. Не смотря на все знания, мы не можем угадать полный замысел судьбы. Мы никогда не знаем всей истории. Единственное, что мы можем и должны делать в подобных ситуациях – это слушать свою интуицию. Если она говорит вам не встречаться с данным человеком – не делайте этого.

Как красиво и без потерь выйти из подобной ситуации? Можно назначить нежелательному клиенту слишком высокую цену за консультацию – человек, скорее всего, сам откажется. Можно вдобавок сказать, что, к сожалению, до конца месяца ваше время уже расписано. Придумайте наиболее комфортный для вас

вариант. На ваши возражения, мол, в детстве нас учили, что врать нехорошо, могу лишь поинтересоваться, учили ли нас заботиться о своей безопасности? Наверняка дальше «не разговаривай с незнакомыми людьми» и «не открывай дверь чужакам» наставления не шли. Занимаясь бизнесом, надо думать не только о прибыли.

Клиенты астролога

Многие считают, что к астрологам обращаются только истеричные дамочки. Это неверно. Неверно, что «истеричные» (хотя такое тоже бывает) и неверно, что только дамочки. В Беларуси клиентами астрологов являются и мужчины (30%), и женщины (70%). И тех и других волнуют как вопросы бизнеса, так и личной жизни. Мужчинам важнее конкретная информация: «Что? Когда? Как долго?» Женщинам больше требуется эмоциональная поддержка. У астролога они, прежде всего, ищут успокоения. Неверно распространенное мнение, что на консультацию приходят только обеспеченные люди. Далеко от истины утверждение, что нашими клиентами становятся только суеверные люди. Приготовьтесь: в вашем кабинете появятся самые разные персоны.

Искренний

Этот человек приходит к вам и потому что интересно, и потому что действительно нужна информация. Искренний без стеснения называет данные, необходимые для работы (дата, время, место рождения), достаточно быстро переходит к сути дела. Если возникает необходимость уточнить время рождения, Искренний спокойно отвечает на ваши вопросы, вспоминает события прошлого. Он не только не мешает, но и помогает вам работать!

От астролога Искренний ждет не подтверждения своего величия и не банального успокоения. Ему нужен совет, информация. Когда вы приступаете к ответу на вопрос Искренного, он редко остается молчаливым и безучастным. У вас получается не монолог, а диалог! Искренний активно участвует в обсуждении, благодаря чему вы получаете возможность по ходу уточнять, детализировать свои рекомендации. Это то, что называется плодотворной работой.

Консультируя Искренного – даже по самому сложному вопросу – вы испытаете моральное удовлетворение и вновь поверите, что человеческая раса не так уж безнадежна. Жаль только, такие клиенты встречаются не часто...

Любитель экзотики

Он посещает все необычные места в городе. Ему гадали на картах Таро, он был у хироманта, специалист по реинкарнационной терапии открывал пред ним завесу прошлых жизней, экстрасенс лечил от головной боли, массажист корректировал фигуру, герудотерапевт ставил специальные пиявки, колдун снимал порчу, а ясновидящий предсказывал будущее. В послужном списке этого человека не хватает только визита к астрологу. Затем, собственно говоря, он к вам и пришел.

Такого клиента редко беспокоит что-то серьезное. Он пришел не за консультацией. Он явился, чтобы поучаствовать в новом ритуале, получить новый экзотический опыт, о котором потом можно будет рассказать друзьям. Такой посетитель очень огорчится, если вы забудете прицепить длинную седую бороду и надеть колпак со звездами. Подобный «непрофессионализм» вам не простят. Если завернете пару заумных (абсолютно непонятных для клиента) фраз, типа: «...Ваш Юпитер стоит на пике тауквадрата, но имеет трин от Венеры, которая является альмутеном X-го дома...» любитель экзотики придет в восторг! Желательно, чтобы непонятная фраза повторилась в течение консультации несколько раз – клиент ее запомнит и с наслаждением перескажет друзьям.

Вы можете вывернуться наизнанку, убить на такого клиента целый день – он не запомнит ничего из вами сказанного. Зато будет жутко счастлив, если в конце консультации ему презентуют распечатанную на цветном принтере (или выполненную вручную) его собственную карту рождения.

Любопытный

Немного похож на любителя экзотики, но в отличие от первого, интересуется абсолютно всем. Если, работая с Любителем Экзотики, вы убьете уйму времени, пытаясь понять, что хочет узнать этот странный индивид, то Любопытный буквально засыплет вас вопросами. Они будут не совсем конкретны, что-то вроде: «Хотел спросить вас про любовь». Будущую или настоящую, с интимной точки зрения или в плане возможности заключения брака – это вам придется узнавать самостоятельно.

Попробовав на вкус, что такое астрологическая консультация (вы точно ответили на заданный вопрос), Любопытный придет в полный восторг и попытается выжать из вас все, что только можно. Работая с такими клиентами надо обязательно лимитировать длительность консультации и проговаривать это в начале встречи. Хорошо, чтобы о конце беседы возвестил специально заведенный будильник. Иначе Любопытный не уйдет из вашего кабинета никогда. С такими людьми надо ставить себя жестко, иначе выпьют до дна.

Чтобы не возникало лишних вопросов и обид, можно поступить следующим образом. Введите в свою практику услугу под названием «Аудиенция». Что это значит? За установленную плату в пределах отведенного времени клиент может задавать вам сколько угодно вопросов (клиент задает вопрос – вы отвечаете, клиент задает вопрос – вы отвечаете и т.д.). Обязательное условие: клиенты не должны вываливать на вашу голову ворох вопросов, а потом претендовать на дополнительное время общения в виду того, что «Мы не все успели!». Вопросы задаются последовательно: что успели – то успели. Хотите узнать что-то еще – пожалуйста, записывайтесь на следующую консультацию. И не иначе! Для такой консультации обычно отводят от 90 до 180 минут (меньше – много не успеете, больше – устанете). Стоимость «Аудиенции» должна быть выше стоимости среднего заказа.

Альтернативный вариант – помочь Любопытному выделить из сотни вопросов самый главный, самый актуальный и на него отвечать. Мне, например, больше нравится работать по программе «Оракул» – клиент задает конкретный, четкий вопрос, а я на него отвечаю. Цена устанавливается не на все время консультации, а на ответ на заданный вопрос. Если клиент задает сразу несколько вопросов – он получает скидку.

Белорусские Любопытные - люди до 42 лет. Старшее поколение уж если и обращается, то только по конкретному вопросу.

Думающий

Очень редкий случай. Это люди, склонные к самоанализу, стремящиеся к совершенству. Во всем стараются найти закономерности, выделить причинно-следственные связи. Обычно Думающий приходит на консультацию, обеспокоенный странным поворотом судьбы, в преддверии серьезных событий или необходимости выбора.

Такие клиенты редко задают конкретные вопросы. Они описывают астрологу сложившуюся ситуацию и спрашивают, что он по этому поводу думает. Думающему нужна информация, ему интересно посмотреть на свою жизнь с другой точки зрения – глазами астролога. С Думающим сложно установить обратную связь. Обычно такие клиенты говорят только в начале консультации, а потом – слушают. По их бесстрастному выражению лица сложно определить попали ли ваши слова в точку, и как человек к ним отнесся. Клиент подобен губке: сидит и впитывает ваши слова. Это не значит, что он принимает их как истину в последней инстанции. Уйдя от вас, он будет много думать, анализировать и, в конце концов, придет к выводам, не имеющим ничего общего с тем, что вы говорили на консультации! Ваши слова для Думающего это дрова, которые он кидает в горнило своего разума.

Работая с Думающим, надо, прежде всего, полагаться на интуицию. Человек пришел не затем, чтобы именно вы решили его проблему. Ему надо получить от вас толчок, направление мышления, для того чтобы справиться с проблемой самостоятельно. Здесь важно уметь направлять клиента и вовремя задавать нужные вопросы.

Взвинченный

Как и Думающий, ищет в астрологе умелого психолога. Однако квалифицированный специалист ему нужен не для решения проблемы, а для восстановления эмоционального равновесия. Это равновесие Взвинченный теряет легко и часто. Гром еще не грянул, а он уже вызывает спасателей. Как правило, Взвинченный обладает прекрасной фантазией. Умение трезво оценить ситуацию у него отсутствует. Интуиция есть, но он ей никогда не доверяет. Зато чужому мнению верит безмерно.

Наверняка вы не раз имели дело с подобными клиентами: они звонят вам в состоянии истерики: можно подумать что их жизнь висит на волоске. Они растеряны, не знают, как жить дальше – одним словом, пять минут до самоубийства. Сердобольный астролог, конечно, не окажется глух к чужому несчастью и согласится принять Взвинченного в этот же день в неудобное для себя время и ... Прождав клиента целый час, голодный и злой возвращается домой к остывшему ужину, думая по дороге, не повесился ли бедняга с отчаяния. А в это же время несостоявшийся клиент спокойно пьет чай с вкусной булочкой и даже не вспоминает про визит к астрологу. Что произошло? Возможно ли чтобы проблемы мирового масштаба разрешились в течение трех часов? На самом деле никаких великих проблем и не было. Просто Взвинченный запаниковал: а вдруг новый директор его уволит? В состоянии стресса он записался на прием к астрологу, но потом, в курилке, коллеги убедили его, что такую светлую голову никакой директор терять не захочет. Нашему Взвинченному стало легче, он расслабился и совершенно забыл, что всего полчаса назад запрашивал астролога «спасти его», встретившись после приемных часов.

Кстати, иногда Взвинченные доходят до кабинета астролога. Делают это с единственной целью: услышать от вас, что все будет хорошо! Вы можете называть сколько угодно дат и временных интервалов, можете до посинения искать для Взвинченного пути решения проблемы – ему это неинтересно. Скорее всего, он не запомнит ничего из того, что вы сказали. Однако, раз попав на прием к мягкосердечному астрологу, Взвинченный обязательно станет его постоянным клиентом. Каждый новый визит будет начинаться со слов: «Вы сказали, что у меня все будет прекрасно. Но я так страдаю!»

По своей природе Взвинченный не склонен заниматься саморазвитием. Конструктивно решать проблемы он тоже не желает (но никогда в этом не признается). Он – как маленькое дитя – ждет, что кто-то придет и сделает все за него или искренне надеется, что проблема исчезнет сама.

Если перспектива вытирать слезки и многократно успокаивать Взвинченного вас не прельщает, посоветуйте ему обратиться за помощью к магу. Если не хотите терять постоянного клиента – будьте больше психологом, чем астрологом. Взвинченному нужно ваше внимание и авторитетное «все будет хорошо»!

Несчастный

Похож на Взвинченного. Если Взвинченный на самом деле является обыкновенным паникером, то Несчастный несчастлив всегда. Бремя его бед настолько тяжело, что ему просто необходимо с кем-то поделиться. Он живет с уверенностью, что никто и никогда не сможет избавить его от проблем. На прием к астрологам, гадалкам, магам и т.д. несчастный ходит для того, чтобы найти очередное подтверждение тяжести своей судьбы. Осознание грандиозности мук доставляет несчастному мазохистское удовольствие. Он прямо ощущает, как при жизни присоединяется к сонму святых. А как же иначе? Небеса не могут не заметить его страданий. А страдания должны быть вознаграждены!

Если после длинного «плача Ярославны» вы построите необходимые для работы карты и не найдете причину адских страданий (а скорее всего так и будет), Несчастный обвинит вас в непрофессионализме. Если же вам вдруг, ценой невероятных усилий, удастся на час сдвинуть Несчастного из его страдальческого состояния, он ... испугается и больше никогда к вам не придет. Чудесное излечение грозит ему потерей самоидентификации. Кредо страдальца так возвышенно! Потерять его наш Несчастный ну никак не может.

С Несчастливым, как и со Взвинченным, надо больше быть психологом, чем астрологом. Если действительно хотите помочь, назначьте за свои услуги очень высокую оплату и скажите, что «в таком серьезном случае следует пройти полный курс лечения». Не смущайтесь, называя высокую цену. Несчастный согласится расстаться со своими несчастьями только в случае, если вы дадите ему что-то взамен. Например долгий, тяжелый, суровый и дорогостоящий курс лечения у астро-психолога. Общаясь с Несчастливым, не будьте мягки. Будьте предельно серьезны и суровы. Лечение должно длиться долго – чтобы клиент успел рассказать о нем всем знакомым. Не факт что пройдя его Несчастный не скажет: «Был я у астролога. Никто не в силах мне помочь!» Но это уже, что называется, другая игра.

Исключительный

Встречается достаточно часто. Исключительного редко беспокоят примитивные человеческие проблемы. Его ум занят глобальными вопросами. На прием к астрологу Исключительный приходит за тем, чтобы получить авторитетное подтверждение собственной уникальности. Он будет задавать вам вопросы о карме и предназначении. Он скажет, что хочет понять смысл жизни. И боже вас упаси сказать, что для него важно научиться трезво оценивать события, отделять интуицию от иллюзий и т.д. (Южный Узел в Рыбах). Исключительный не затем платит «бешенный деньги», чтобы слушать стандартную чепуху, на которую покупаются все клиенты. Ему нужна правда! А правда, по его мнению, заключается в том, что у него очень тернистый путь восхождения, но когда он очистится от скверны, то сыграет значительную роль в спасении душ и наставлении их на путь истинный. Наверняка с такими клиентами вы уже встречались. Сколько из них требовало, чтобы вы, глядя на звезды, подтвердили: в их теле действительно воплотилась душа Цезаря?

Исключительные клиенты отнюдь не сумасшедшие. Они приблизительно 1945 – 1959 года рождения. После отмены советской цензуры они познакомились с различными эзотерическими учениями, и эти учения раз и навсегда изменили их жизнь. Поскольку в то время «просвещенных» было мало, необычные знания внушали чувство исключительности, избранности. Жизнь не торопилась подтверждать уникальность новоявленных адептов. В душе их родился острый конфликт. Так и ходят они из кабинета в кабинет: ищут подтверждение своей отмеченности.

Работать с Исключительными очень сложно. Начните с тезиса, что каждый человек по природе своей уникален. У каждого есть таланты и способности, но их надо развивать. Если вы сможете переключить внимание Исключительного с судьбы мира, на его собственную и впоследствии подвигнуть его на наведение своеобразной генеральной уборки во внутреннем мире – считайте вы совершили подвиг.

Конкретный

Такой клиент даже о самой серьезной проблеме будет рассказывать с невозмутимым лицом. Никаких охов-вздохов, никаких эмоций. Конкретному не нужно ваше сочувствие. Ему нужен точный диагноз и грамотное лечение. Его не волнуют кармические заморочки и разговоры на тему самосовершенствования. Он пришел к вам узнать, как рационально поступить в его ситуации. Большинство Конкретных – мужчины. В основном это бизнесмены, не последние лица в своей фирме.

Многие считают, что настоящие мужчины не верят в такую чепуху как астрология, а если и приходят к нам на прием, то исключительно из-за минутной слабости. Действительно, Конкретные редко говорят об астрологии с фанатичным восторгом, советы астролога как правило выслушивают с ироническим

выражением лица. Но в тот момент, когда, слушая вас, они снисходительно улыбаются, посмотрите в их глаза – вы физически ощутите, как передаваемая вами информация поглощается их мозгом.

Конкретные клиенты обычно сильные и независимые личности. Они не всегда верят в астрологию, но, тем не менее, не упускают ни одного источника информации, которая может помочь в принятии верного решения. Встречаются Конкретные и среди женщин. Это сильные дамы, привыкшие полагаться только на себя, решающие все проблемы самостоятельно и не допускающие во внутренний мир посторонних. Проявление чувств Конкретные часто считают слабостью. Это очень гордые люди. Но с ними приятно работать. Они всегда могут точно описать сложившуюся ситуацию, конкретно рассказать, что их беспокоит и какого рода консультацию они хотят получить.

Все советы, даваемые Конкретным, должны быть предельно четки. Никаких лирических отступлений (столь дорогих Любопытным или Исключительным). Желательно, чтобы ваши советы были зафиксированы на бумаге. Конкретные любят формулировать вопросы, предполагающие однозначные ответы: «да» или «нет». Стоит ли мне сейчас закупать стеклопакеты? Переводить ли доллары в евро? Есть ли возможность вернуть вложенные деньги? Если есть, то как это сделать? и т.д.

Осторожно: хищники!

Есть еще одна категория любителей астрологической консультации. Ее составляют люди, которых астролог периодически консультирует, но настоящими клиентами их не назовешь. Это потому, что они, как слоны из рекламы, НИКОГДА не платят. Вы конечно догадались: речь идет о Знакомых.

Это может быть ваш родственник, старый друг или сослуживец. Одним словом, это человек знающий о вашем увлечении астрологией, наслышанный о возможностях этой великой науки и, главное, имеющий к вам беспрепятственный доступ. В принципе, если любимая подруга раз в два месяца поинтересуется, когда ей лучше идти к парикмахеру или свекровь раз в пол года попросит выбрать хорошее время для пересадки цветов – ничего плохого в этом нет. Если человек относится к вам искренне, не докучает и не наглет – почему бы не выполнить просьбу? Для начинающего консультанта такая работа будет своеобразным тренингом.

Однако всегда надо помнить о том, что в любой ситуации, в любых отношениях должна присутствовать гармония. Для того, чтобы ответить на любой, даже самый простой вопрос, астрологу надо потратить время и силы. В случае обычной консультации равновесие восстанавливается за счет оплаты услуг клиентом. Если вы работаете с другом или родственником – равновесие восстанавливается за счет взаимной симпатии, моральной поддержки и т.д. Некоторые астрологи обмениваются услугами с другими специалистами: юристами, экономистами, врачами, массажистами, ветеринарами и т.д. Если подобное сотрудничество приносит пользу и радость обоим – замечательно! Отношения с неплатящей категорией клиентов-Знакомых складываются по другому, менее приятному сценарию.

Обычно начинается все с того, что ваш Знакомый попадает в сложную ситуацию. Он знает о том, что вы занимаетесь консультированием, и как бы невзначай при встрече заводит разговор о своих проблемах. Вы, как настоящий друг, всегда готовы прийти на помощь. Ваши консультации помогают Знакомому распутать клубок проблем, и он громкогласно заявляет, что астрология, на самом деле, великая наука. Он рад: в жизни снова светит солнце! И вы рады: помогли хорошему человеку, не бросили в беде товарища. Через какое-то время у Знакомого снова начинаются неприятности. На этот раз он уже знает, где искать совета. Вы помогаете ему и на этот раз. Снова все счастливы. Этот сценарий проигрывается снова и снова. И однажды вы замечаете, что консультируете Знакомого по поводу каждого пустяка. Бесплатно, разумеется.

Люди быстро привыкают к хорошему. В жизни так мало добрых людей, но астролог, как и психолог, всегда готов выслушать, помочь, приободрить. Он никогда не скажет «А плюнь ты на это!» или «Будь проще! Не бери до головы!» Астролог никогда не осуждает и не принуждает, он внимателен и тактичен. Если еще и за услуги платить не надо... Кому не понравится такая халява?

Вот и Знакомому она по душе. Вскоре помощь астролога воспринимается как должное. По поводу каждого события Знакомый хочет услышать мнение персонального консультанта. Со временем Знакомый уже не опускается до того, чтобы сказать: «Друг, помоги, пожалуйста!» Он звонит вам, якобы поболтать о жизни и между делом будничным голосом сообщает, что несет отчет в налоговую и невзначай интересуется: «Как там у меня день, ничего? Удачный?» Предполагается, что вы бросите все дела и кинетесь выбирать для любимого друга благоприятное время для общения с налоговым инспектором. Даже если вы так и поступите, на простое «спасибо» особо не рассчитывайте. Ваши труды будут вознаграждены фразой: «Хороший день - завтра? Ага, я так и думал!»

По началу Знакомые будут приходить за консультацией к вам домой (в официальные места они заглядывать не любят) и приносить бутылку вина, тортик или другие приятные вашему желудку вкусности в знак благодарности. Вы будите вежливы и гостеприимны и человек решит, что приручил вас. С этого момента заглядывать к вам он станет все реже и реже. Но не надейтесь, в нем отнюдь не заговорила совесть. Отныне Знакомый рассчитывает на более удобный для себя вариант – получение консультации по телефону. Здорово, правда? Не надо тратиться на вино и пирожные. Не надо ни к кому ехать, не надо тратить личное время на светские разговоры, не надо из вежливости интересоваться делами друга-

консультанта. Просто снял трубку и личный ручной астролог с радостью сделает для тебя все что пожелаешь. Бесплатно! А все почему? Потому, что вы друзья!

Вот такая получается игра в одни ворота. Можно ли назвать подобные отношения дружескими? По моему, это откровенное использование.

Иногда отношения со Знакомым приобретают несколько иной оборот. Друг, периодически пользуясь вашими услугами, чувствует себя виноватым. Однако каким либо способом гармонизировать (привести в равновесие) отношения не хочет. После каждой консультации он обещает себе, что это было в последний раз. Но жизнь полна сюрпризов, некоторые из них не слишком приятны. К кому идти за помощью – к другу астрологу! Вот так и получается, что некогда лучший друг превращается в «льготного клиента». Он приходит к вам только тогда, когда нужна помощь. С дружбой, как говорится, покончено...

Следующий вариант использования астролога Знакомым я условно называю «Сутенер». Опишу его на реальном примере. В неприятные ситуации, подобные той о которой пойдет речь, часто попадали астрологи в начале 90-х, когда массы узнали об астрологии, но специалистов было не много. И так...

Жил-был Астролог. Воспитанный советским обществом, он считал что людям надо помогать, а брать деньги это некрасиво. Особенно неприлично наживаться на чужой беде. У Астролога был Знакомый, который работал в крупной организации, где народу толклось много, работалось мало, хорошо пилось кофе и курились сигареты. Просто рай для ленивого работника! Лавина сплетен, море душеспитательных историй. А сколько бед и жалоб! Знакомый нашего Астролога не мог оставаться глухим к чужим несчастьям. Он рассказывал убитому горем коллеге, что есть у него приятель, который занимается астрологией и может помочь в любой беде. Кто откажется от бесплатной помощи, да еще такой экзотической. Люди просто жаждали пообщаться с Астрологом. Как Знакомый договаривался с другом? Очень просто. Приходил и говорил: «Слушай, тут такой человек хороший. Ну так его жалко, ну так жалко! Может, поможешь ему? (бесплатно разумеется)». И добрый Астролог кидался «отрабатывать кармический долг». При встрече оказывалось, что человек, не такой уж и хороший, но кому дело до таких мелочей! Главное что «карма сжигалась».

Вот так, месяц за месяцем, наш Астролог помогал людям. Детям времени не уделял, хозяйство забросил, к работе не высыпался из-за затягивавшихся до ночи душеспасительных бесед. Работы было много, Знакомый поставлял ему клиентов как конвейер. Кстати, денег с людей Знакомый тоже не брал. Зато прослыл в своей организации очень продвинутым и влиятельным человеком. Еще бы! Организовать аудиенцию у астролога - это не кило сосисок по знакомству достать.

Чтобы поумнеть Астрологу понадобилось около года. Когда он заявил Знакомому, что отныне консультирует только за деньги, тот даже попытался пристыдить развращенного капитализмом товарища. Но Астролог уже был умный, и Знакомому не оставалось ничего, кроме как отступить. Вскоре он совсем пропал из жизни астролога – не смог простить своего краха. Знакомый не мог больше устраивать аудиенции для коллег и быстро терял популярность в своей организации.

Вот такие бывают Друзья-Сутенеры.

Я отнюдь не призываю вас брать деньги со всех без исключения. Я напоминаю о важности гармонии. Если вы что-то отдаете, то должны что-то получать взамен: деньги, внимание, поддержку, помощь, услуги и т.д. Помните: то, что достается даром, не ценится! Если кто-то получает вашу консультацию за бесплатно, будет ли он ею дорожить? Прислушается ли он к вашим словам? Пойдут ли ваши старания человеку на пользу? Нет! В этом мне не раз приходилось убеждаться на собственном опыте. Не повторяйте моих ошибок!

Знакомые, друзья, родственники должны ценить вашу помощь. Если вам неловко брать с них деньги, установите символическую плату, например: бутылка хорошего вина или вкусный большой торт. За границей психологи, как правило, не консультируют родственников и знакомых, они направляют их к другим хорошим специалистам. Почему бы нам не взять с них пример?

Бесплатные консультации по телефону давайте только друзьям и только в экстренном случае! Иначе будите ждать честно заработанный ящик вина до второго пришествия. Кстати, если друг «забывает» про обещанный торт, не стесняйтесь напомнить. Одним словом, всегда стремитесь к гармонии. Никто и никогда не сможет использовать вас, если только вы сами этого не допустите!

Клиенты другого пола

Это не отдельный тип клиентов. Это ситуация. Обычная. Но внимания она требует особого.

Астрологи - водолейские личности - способны создавать неформальную обстановку, в общении, как правило, просты и дружелюбны. Для них естественно держаться с собеседником на равных. Многим людям такое поведение удивительно и непривычно. Его могут неправильно понять, принять за что-то иное, например за симпатию или влюбленность. Поэтому, общаясь с клиентом, желательно проявлять принципы обоих управителей Водолея: и Урана, и Сатурна.

Очень важно держать дистанцию с клиентами другого пола. Знаю, знаю! Вы сейчас скажите что «уже давно выше ЭТОГО». Вы может и выше, а клиент? Человеку свойственно выдавать желаемое за действительное. В процессе работы, астролог уделяет клиенту и время, и энергию. Посетитель чувствует себе в центре внимания, что, согласитесь, достаточно приятно. Кто-то беспокоится о тебе, говорит только о тебе, изо всех сил старается помочь, работает с тобой часами... Непривыкший к такому вниманию человек

может решить что ... вы к нему равнодушны! Отсюда пойдут ожидания определенного поведения, надежды. Когда они не сбудутся, человек может вас возненавидеть. В любом случае деловые отношения будут испорчены. Другой вариант, это когда клиент привязывается к астрологу. В лучшем случае это выразится в звонках, частых визитах, истинная цель которых отнюдь не консультация... Не все люди в любви прекрасны, некоторые даже опасны. Не забывайте об этом!

Некоторые клиенты, видя перед собой консультанта другого пола, пытаются пустить в ход свои чары, задурить голову любовным намеком. Цель этих действий: перевести отношения из рамок «консультант – клиент» в русло «воздыхатель - объект воздыханий». Зачем это надо? Вариантов море: чтобы вытянуть побольше информации, чтобы получать хорошие скидки или вовсе не платить деньги за услуги астролога! Не позволяйте охмурять себя!

Заботиться следует не только о собственной репутации. Если вечера напролет вы проводите в обществе клиента, он вполне может решить что представляет собой личность несравненно более интересную и многогранную, нежели ваш супруг (супруга). Как бы не был интересен случай, как бы не хотелось вам помочь человеку, НИКОГДА не забывайте о репутации своей семьи! Держите дистанцию, господа-астрологи!

Длительность живой консультации

О себе, любимом, человек может слушать бесконечно. Отсюда вывод: время консультации должно быть лимитировано. Например: 1 час, 1:20 (академическая пара – всем известный интервал), 1:30, но не более 2 часов – иначе быстро выдохнетесь. Прикиньте, сколько консультаций в день вам надо проводить, чтобы покрыть расходы (реклама, аренда и т.д.), и, исходя из этого, рассчитайте максимально допустимую длительность одной встречи с клиентом. Постарайтесь организовать работу так, чтобы между консультациями у вас было время на отдых.

Клиент должен знать о максимальной длительности консультации. Перед началом работы обязательно упомяните: «Итак, у нас есть 80 минут, чтобы...». Если считаете эту формулировку невежливой, придумайте что-то свое. Но сделать это надо обязательно. Некоторые клиенты любят наглеть. Вы проработаете с таким человеком сверх нормы, едва выставите его из кабинета перед приходом следующего посетителя, а на следующий день он позвонит и потребует дополнительной бесплатной аудиенции: «Мы вчера с вами так и не поговорили...». Отсюда вывод: не стоит надеяться на тактичность клиентов. Сами блюдите свои интересы! Никто за вас этого не сделает.

О лимите общения с клиентами важно помнить с первых шагов, даже если вы принимаете клиентов у себя дома, и на неделе у вас не больше трех посетителей. Как ни странно, эта ситуация требует повышенного внимания. Когда у вас мало клиентов вы хватаетесь за любого, соглашаетесь на встречу в неудобное для себя время. Скорее всего, клиент захочет встретиться после работы или в выходной день, когда некуда спешить, можно расслабиться... Если кто-то решает твои проблемы, изо всех сил старается помочь, уходить не хочется. Люди сидят, что называется, до последнего и уходят только чтоб успеть на последний поезд в метро. С клиентами не всегда надо быть вежливыми и обходительными, надо уметь проявлять твердость.

Даже если вам приятно длительное общение с посетителем, мыслите перспективно. Первые клиенты часто становятся постоянными клиентами, и потом, когда вы будите более загружены, они станут обижаться, что им уделяют не так много внимания как раньше.

Внешний вид астролога

Работа с людьми сложна сама по себе. Астрологу сложно втрое: надо выслушать, разобраться и перевести результаты работы на понятный клиенту язык. Все это требует невероятных энергетических затрат. Здесь маленький раздражающий фактор может свести с ума. Поэтому внимательно относитесь к выбору рабочей одежды.

Отправляясь на встречу с астрологом, человек ожидает увидеть нечто особенное. А посему возникает вопрос: в каком виде предстать перед клиентом? В черной мантии расшитой звездами? В серебряном костюме «а-ля инопланетянин»?

Ваш наряд, равно как и убранство рабочего кабинета, не должен смахивать на дешевые декорации. Вы не в театре. Человек приходит за консультацией, а не для участия в шоу (хотя встречаются и такие клиенты). Настоящему астрологу не нужны внешние подтверждения его знаний. Колпак со звездами, телескоп у окна насторожат серьезного клиента. Наряд астролога не должен быть вычурным. Он должен быть комфортным!

Выбирая рабочий наряд, предпочтите широкие одежды – энергетически это выгодно. Одежда «в облик» как бы уменьшает биополе, делает человека уязвимым. Вспомните: маги, духовные лица предпочитают просторные одеяния.

Подумайте, в чем вам удобно работать? Какая одежда поможет настроиться на нужный лад? В чем вы будете чувствовать себя защищенным? В широких штанах и байке? В джинсе? Если вам удобно в мантии – одевайте ее без стеснения! Моя подруга консультирует в повседневной одежде. Но на платье всегда набрасывает меховую накидку – ей тепло и удобно. Вообще она обожает меха, и никогда не носит модных ныне кожаных пиджаков и юбок. «Я аристократка, а не красный комиссар,» – говорит она друзьям.

Клиента должна поразить консультация, а не наряд. Однако вы вполне можете позволить себе что-нибудь особенное: перстень, кристалл на рабочем столе, экзотическое растение и т.д. Будьте уверены: на необычную деталь обязательно обратят внимание.

Нюансы консультирования

Три этапа астрологической консультации

Давайте поговорим о самом процессе консультирования. Как построить работу с клиентом? Как отвечать на его вопросы? Как адекватно передать информацию?

Ваша консультационная реальность будет сильно отличаться в зависимости от того, как вы предпочтете работать: вживую или удаленно. Удаленная работа легче и, по моему мнению, намного эффективнее живой консультации. У астролога есть время спокойно изучить карту клиента, поработать над вопросом, учесть множество факторов и уверенно прийти к заключению. Работать вживую – значит работать в присутствии клиента. А он нервничает, он ждет ответа, минута вашего размышления кажется ему вечностью, он начинает думать что, раз вы не отвечаете сразу, его ситуация буквально безнадежна!

Если вы работаете вживую, общение с клиентом делится на три этапа:

1. Клиент описывает свою ситуацию. Вы слушаете, при необходимости уточняете.
2. Вы строите карту клиента, корректируете ее, анализируете, ищите ответ на заданный вам вопрос.
3. Полученную информацию вы облачаете в слова понятные клиенту – то есть отвечаете на его вопрос.

Как показывает практика, первый этап консультации – выслушивание клиента – имеет тенденцию затягиваться до бесконечности. Следите затем, чтобы монолог посетителя был конкретным и по делу. Направляйте речь клиента, задавайте наводящие вопросы. Чтобы дать точную консультацию, вы должны понять суть проблемы и иметь время для работы над вопросом. Первая часть консультации не должна превышать трети общего рабочего времени. Так, если на работу с одним клиентом вы отводите 1 час, к работе над картой (ко второму этапу) следует приступить самое позднее через двадцать минут после начала консультации.

Клиенты редко задают четко сформулированные вопросы. Поэтому после того как посетитель опишет ситуацию, своими словами сформулируйте его вопрос. Крайне важно удостовериться, что вы правильно поняли друг друга. Иначе может получиться так, что вы потратите время на работу и на изложение ответа, а клиент скажет: «Да, но я хотел узнать совсем другое! Вы меня не так поняли!» В результате вам придется работать дополнительно, но заплатят, скорее всего, только за одну консультацию. Или не заплатят вовсе... Чтобы такого не произошло, четко проговаривайте вопрос над которым будете работать и тип ответа, который от вас хотят услышать: конкретные даты, описание ситуации, совет, «да» – «нет» и т.д.

После того как вы разберетесь с вопросом, обговорите стоимость своих услуг. Сделать это надо на первом, а не третьем этапе! Иначе вам скажут: «Я не знал что это так дорого! Я не могу заплатить столько!» Для наглядности приведу случай из жизни. Помните инфляцию начала 90-ых? Деньги обесценивались с сумасшедшей скоростью. К частно практикующему астрологу обратилась состоятельная дама. Заказ сделала дорогой и трудоемкий. Консультация ей очень помогла и когда через год у ее лучшей подруги начались неприятности, она подсказала к кому обратиться. Новая клиентка сделала такой же заказ, как и ее подруга. Когда астролог заговорил об оплате, она, поддерживая имидж состоятельной особы, отмахнулась: «Я заплачу сколько скажете!» Клиентка рассчитывала, что астролог возьмет с нее те же деньги, что и с подруги год назад, но инфляцию не учла. Сумма, что была значимой год назад, давно стала копеечной и, конечно же, не соответствовала достойной оплате услуг астролога. Когда «крутая» дама получила заказ и услышала цену, у нее был шок: «С Кати вы взяли меньше! Я не могу заплатить столько!» Подумав немного, клиентка добавила: «Давайте я буду рассчитываться по частям!» Что оставалось астрологу? Согласиться. Полностью за заказ дама так и не рассчиталась... Кого винить астрологу? Только себя.

Давайте учиться на чужих ошибках! Вопрос оплаты поднимайте прежде, чем приступить к работе над заказом. Кстати, деньги желательно брать сразу. Как говорить, куй железо пока горячо! Это особенно важно, если вы работаете с клиентом в два захода: при первой встрече обсуждаете вопрос и обговариваете стоимость услуг, а ответ даете на второй встрече. Не возьмете деньги в первый день – велика вероятность, что человек передумает и не явится за заказом. Вы останетесь без заслуженного вознаграждения.

После того как все организационные вопросы урегулированы, можно приступать непосредственно к работе. Если вы работаете вживую, желательно иметь компьютер и специальную астрологическую

программу: сэкономите время на построении нужных карт. По-началу в присутствии клиента вам может быть сложно сосредоточиться на карте: человек периодически вас отвлекает, глаза разбегаются, не знают за что зацепиться – просто кошмар! Этой проблемы можно избежать, если работать в два захода: первый день оформление заказа, второй день – сама консультация. Но как уже говорилось, на вторую встречу человек может и не прийти. Или вам самим не захочется встречаться с ним несколько раз (к сожалению, такие клиенты не редкость). Если вы работаете в один заход, после уточнения организационных вопросов предложите посетителю посмотреть глянцевые журналы («Vogue», «Cosmopolitan» и т.д.) или красочные альманахи. Сами тем временем прочувствуйте натальную карту клиента: не спеша изучите расположение планет, сетку домов, планетные конфигурации, аспекты точек карты и т.д. При необходимости постройте карту транзитных аспектов, Соляр и т.д.. Вы должны почувствовать ситуацию! Затем приступайте к поиску ответа на вопрос.

Как долго должен длиться второй этап консультации? Это зависит от заданного вам вопроса. Если вас просят истолковать карту рождения, достаточно прочувствовать карту - и вы уже готовы перейти к третьему этапу: изложению информации клиенту. Подбор благоприятного времени, поиск выхода из кризисной ситуации, определение возможности свершения события (предсказательная астрология) – все это занимает куда больше времени. Клиент сложно переносит ожидание, делящееся больше получаса. Обычно, терпения посетителей хватает на 10 – 15 минут, потом начинаются ерзания, любопытные вопросы, нервы. Отсюда вывод: если на работу с вопросом вам требуется больше получаса, предпочтите удаленное консультирование или работу в два захода (две встречи с клиентом).

После того как вы поработали над вопросом можно переходить к третьему этапу консультации, столь долгожданному для клиента. Несмотря на кажущуюся простоту, это самый сложный этап. То, что вы увидели в карте, то, что вы получили в результате анализа ситуации, вам надо передать человеку. Причем передать так, чтобы клиент ПОНЯЛ! Опять же, многое зависит от заданного вопроса. Если вас просили выбрать благоприятное время – вы просто называете даты или временные интервалы и расставляете приоритеты (какой день самый лучший, какой не так удачен, но тоже не плох). Другой вопрос, если вас попросили истолковать натальную карту или дать общий прогноз на год. Датами здесь не отделаешься, надо говорить, надо рассказывать, **избегая слов-профессионализмов!** Планетные соединения, напряженные конфигурации, скопления планет в доме – все это вы должны объяснить человеческим языком. По-началу это может вызывать затруднения. Вы легко понимаете символизм астрологии, порой даже мыслите этим языком, однако клиент его не знает. Он не знает что такое «трин», кто такой «Хирон» и почему надо проявлять осторожность, когда «транзитные планеты идут по пику натального тауквадрата». Все это вы должны объяснять понятными словами. Чтобы было проще, изучите положение Меркурия в карте клиента и определите присущий человеку способ восприятия информации.

Некоторые астрологи, чтобы вызвать расположение клиента, рассказывают посетителю о его прошлом (например, значимые события и даты). Несомненно, человека это удивляет. Клиент проникается доверием или пугается. Лично я обращаюсь к прошлому только в целях корректировки. По транзитам дальних планет можно уточнить градус куспида важного дома или быстрой планеты (если время рождения неизвестно), а так же проверить специфику проявления конкретных планет в жизни человека. Не стоит ворошить прошлое только для того, чтобы произвести эффект. Квалифицированный специалист всегда уверен в себе. Он консультирует, но не развлекает!

Работая над вопросом, астролог видит многое. Все ли следует рассказывать клиенту? Я придерживаюсь такого правила: рассказываю о том, о чем меня спросили + немного призывной информации (например: закономерность судьбы или вот-вот открывающаяся благоприятная возможность). Призывная информация должна быть полезной и не должна пугать человека. Если в качестве призывной информации вы дадите предостережение или намек на проблемы, вас постараются «раскрутить» на эту тему, выпытать все что можно, разумеется, не заплатив дополнительно. Призывная информация это не дополнительная бесплатная консультация!

Бывают ситуации, когда работая над заказом, вы видите проблемы, которые вот-вот начнутся. Говорить ли о них клиенту? Если они связаны с заданным вам вопросом – обязательно! Если это совсем из другой оперы – например, девушка спрашивает, будет ли счастлива с неким молодым человеком, а вы видите, что вот-вот у нее начнутся проблемы на работе – тогда лучше промолчите. Сосредоточьтесь на заданном вопросе, не расплывайтесь. Если клиент оценит вас как профессионала, он придет еще не раз. Мыслите перспективно!

Консультируя, будьте тактичны, не навязывайте свое мировоззрение. Если вас интересуют эволюционные задачи, это не значит, что всем клиентам они интересны. Вы можете верить в теорию реинкарнаций, для вас может быть важен факт, что с любимым супругом вы идете бок о бок не первую жизнь. Но у кого-то информация о появления суженого, знакомого по прошлым жизням, может вызвать недоумение и улыбку.

Прежде чем рассказывать клиенту значения символов (например, градусов Зодиака) или древние толкования каких-либо положений карты, следует адаптировать их к современной действительности. Если у вашего клиента Черная Луна в Рыбах это вовсе не значит, что в прошлой жизни он был коварным отравителем или горьким пьяницей. Если перед вами сидит обладатель Черной Луны в Скорпионе, это не значит что вы лицезреете преступника. Не стоит слепо верить опубликованным толкованиям: не все

рожденные в так называемые «сатанинские» лунные дни проводники дьявола. Не все родившиеся в «светлые» дни ангелы во плоти. Мыслите широко, избегайте стандартных толкований. Не будьте жестоки и категоричны!

Бывает, начинаешь консультировать – и не можешь остановиться. Слова возникают сами собой и абсолютно от тебя не зависят. Через тебя словно проводится нужная человеку информация. С моей подругой-астрологом часто случаются подобные «подключения к каналу». Однажды она рассказала мне поучительную историю:

«Несколько лет назад подруга детства попросила истолковать ее карту. Целый вечер мы обсуждали ее потенциал, скрытые возможности и закономерности судьбы. Я давно забыла о той работе, как вдруг однажды Ира звонит и говорит что в положении. Я порадовалась за нее, стала поздравлять, а она мне: «Не с чем...». Беременность была незапланированной и никак не вписывалась в карьерные планы Ирины. Через неделю мы с подругой встретились, и она сказала, что приняла решение оставить ребенка:

- Помнишь, когда мы говорили о моей карте, ты сказала, что у меня есть показатель детоубийцы? - спросила она.

Я буквально подавилась кофе:

- Не могла я сказать такого!

- Нет-нет, я точно помню! Ты мне показала какой-то значок и сказала, что в древности это указывало на человека, который отказывается от детей или убивает их.

Единственное что отдаленно соответствовало такому толкованию в карте Ирины это Черная Луна во Льве. Подруга продолжала:

- Так вот, я подумала и решила, что убийцей не стану. Я оставляю ребенка!

От стыда мне хотелось сквозь землю провалиться. Как могла я сказать такое безобразие! С другой стороны выходит, моя давняя бестактность помогла Ирине принять верное решение.»

Подключение к информационному каналу хорошо, но в меру. Лучше все-таки следить за речью и полностью контролировать свои действия.

Сложные случаи

Как быть, если человек спрашивает о развитии какой-либо ситуации или просит дать прогноз на будущее, а вы видите, что ничего хорошего не получится, и ближайшие полгода будут парадом проблем. Хорошие консультации давать легче и приятнее, чем плохие. К тому же следует учитывать человеческую психологию: клиент никогда не придет второй раз к тому, кто предсказал несчастья. Все ждут хороших прогнозов. Поэтому никто из астрологов не хочет быть Черным Оракулом. Но как быть, если вы столкнулись с тяжелым случаем? Могу предложить несколько советов:

1. Ни в коем случае не пугайте человека! Никогда не говорите: «Ничего у вас не получится!» Или: «Ближайшие два года покажутся Вам адом».
2. Не обманывайте посетителя. Если светят проблемы, не сулите успеха и процветания.
3. Честно скажите клиенту, что его ждет сложный период жизни. Сравните этот период с учебной сессией: чтобы перейти к следующему семестру (=новому этапу в жизни) надо сдать экзамены (=преодолеть трудности, решить поставленные судьбой задачи). Это сложно, но возможно. Скажите, что такие «учебные сессии» бывают в жизни каждого человека и не раз.
4. Расскажите клиенту, как сдать «жизненный экзамен», как пережить сложный период с наименьшими моральными и материальными потерями.
5. Чтобы человек лучше воспринял информацию, рекомендации давайте в положительной форме. Не используйте обороты «вам не следует», «ни в коем случае», «ни за что», «не делайте». Старайтесь как можно меньше употреблять отрицательную частицу «не». Психологи доказали, что наше подсознание стремится ее игнорировать. Используйте положительные выражения: «будьте внимательны с ...», «проявите осторожность в ... сфере», «... лучше отложить на ... месяцев», «... желательно отложить до середины октября (к примеру)», «всегда проверяйте ...», «следите чтобы с ... (бухгалтерией, например) все было в порядке», «на всякий случай ... (сделайте то-то и то-то)».

Итак, если вы столкнулись с тяжелой ситуацией, дайте рекомендации, которые помогут пережить кризис, но ни в коем случае не пугайте человека!

Как быть если клиент спрашивает «Благоприятное ли сейчас время для начала серьезного проекта?», а вы видите что в данный момент потери вероятнее успеха. Не стоит говорить: «Ни в коем случае! Только не сейчас! Это самое ужасное, что можно было выбрать.» Вполне возможно, что проект, о котором спрашивают, уже запущен, но человек волнуется и пришел к вам, чтоб услышать успокоительное: «Не волнуйтесь, все будет прекрасно». Если вы видите, что время для начала дела неблагоприятное, расскажите о проблемах, которые могут возникнуть, если проект все же стартует. Кто предупрежден, тот вооружен.

Допустим, на прием пришла девушка, мечтающая о замужестве. Вы делаете необходимые расчеты и видите, что в брак она вступит лет через 5 – не раньше. Как поступить в такой ситуации? Сказать прямо: «Подождите лет пять»? Клиентка с ума сойдет! Она пришла за надеждой! Пять лет одиночества – это

больно представить. Консультируя такую даму, подчеркните, что все приходит в свое время, что судьбоносные встречи происходят только тогда, когда оба партнера готовы, что счастливую любовь можно встретить как в 20, так и в 40 лет. Часто молодые женщины начинают комплексовать по-поводу одиночества после 23 лет! «Если я еще не замужем – значит я неудачница!» Откуда берется такой стереотип? В нашем обществе принято выходить замуж на последнем курсе ВУЗа. Когда все подружки с мужьями и детьми, недолго и загрустить. Иногда возникновению комплекса неполноценности способствуют сердобольные родители: «Ну когда ты выйдешь замуж? Ну почему ты ни с кем не встречаешься? Когда я буду играть с внуками?».

Постарайтесь объяснить клиентке (или клиенту), что нет стандарта на личное счастье, замуж надо выходить не когда «положено», а когда сердце велит. Расскажите, что ожидание возлюбленного – не только томление. Это уйма свободного времени, которое жизнь предоставляет нам затем, чтобы мы занимались собственным образованием, развитием и совершенствованием. После свадьбы все время уйдет на мужа, детей и хозяйство. Одним словом, дайте клиенту положительную установку, морально поддержите его.

Что сказать, если возможность заключить счастливый брак представится клиенту года через 4, а в ближайшее время потенциальные возможности будут, но они не такие удачные (или совсем неудачные)? Так об этом и расскажите. Опишите проблемы, которые могут возникнуть после заключения брака в неблагоприятный период. Сложность этой ситуации в том, что проиграться она может по-разному. В счастливый период возможно как заключение первого удачного брака, так и нового удачного брака (несчастливый брак распадется, и человек заново женится) или перемирие в семье. По какому пути поедет состав жизни – во многом зависит от человека.

Если вас спрашивают, когда закончатся неприятности, не называйте точные даты. Вчера черти смолой обливали, сегодня ангелы славу поют - в жизни так не бывает. Тяжелые ситуации отпускают нас постепенно. Поэтому, отвечая на подобный вопрос, ориентируйтесь на декады или недели месяца: «в конце февраля», «в середине апреля», «в начале августа».

Если спрашивают о приятном давно ожидаемом событии – о свадьбе, знакомстве с будущим супругом, трудоустройстве – так же старайтесь не называть точные числа. Во-первых, их сложно вычислить: значимые события редко затачиваются под одну карту. Карта свадьбы, например, будет связана не только с началом невесты, но и с началом жениха. Аспекты, формирующие событие, затронут карты обоих и, скорее всего, абсолютно точными не будут.

Вторая причина, по которой я не рекомендую называть точные даты, это банальная человеческая лень. Если клиент будет знать, что 24 апреля 2008 года он устроится на хорошую должность в уважаемой фирме, станет ли он стараться, будет ли что-то искать, проведет ли предвзятую работу? Нет! Человек обленится и будет ждать подарка судьбы. Однако в силу того, что подготовительная работа проведена не была – человек не ходил на собеседования, не рассылал резюме, не расспрашивал знакомых – в назначенный день ничего не произойдет. Подарка не будет! Обвинят в этом, конечно, астролога. Чтобы этого не случилось, оставляйте клиенту стимул к действию. Называйте не точные даты, а декады месяца, месяцы, сезоны, кварталы, полугодия или даже годы. Какую единицу времени предпочесть? Это зависит от заданного вопроса. Если спрашивают «Когда у меня будет своя квартира?» - оперируйте годами. Приобретение жилья – процесс долгий. Если речь идет о трудоустройстве, можно выбрать меньшую единицу: недели или декады месяца. Короче, мыслите логически, смотрите по ситуации.

Не позволяйте клиенту требовать от вас невозможного или неэтичного. Каждый сам решает, отвечать ли на вопрос: «Когда, наконец, умрет моя бабушка, и я смогу продать ее квартиру?». Но лично я такую консультацию не дам никогда и никому. Иногда в кабинете астролога появляются клиенты, которых направляют к нам гадалки, ясновидящие и т.д. Направляют не из доброты или профессиональной солидарности, а чтоб избавиться. Перенаправленные посетители обычно хотят очень много и очень подробно: «В какой день, в какой час и какую минуту мне удастся заключить выгодную сделку, которая озолотит меня до конца жизни? Какой костюм мне надо одеть, чтобы сделка не сорвалась? С каким галстуком и какими носками? Как будет выглядеть мой клиент? В какой сфере он работает? Сколько он мне заплатит? Когда мне лучше устроится на работу, а главное, в какую компанию, чтобы не пропустить этого клиента? Какая будет зарплата в этой компании? и т.д.» Не смейтесь, такое бывает. Обычно перенаправленные клиенты неуверенны в себе и не имеют ни малейшего представления о возможностях астрологии и работе астролога. Они думают, что наша консультация – что-то вроде ярмарочного шатра: странная дама смотрит в хрустальный шар и загробным голосом описывает всю твою жизнь на двадцать лет вперед с пикантными подробностями. Никаких расчетов, никаких ограничений! Подобным клиентам потакать нельзя – достанут. Объясните им, какой вопрос они могут вам задать (надо сказать это очень сложно) или избавьтесь под любым предлогом. Второе предпочтительно, поскольку даже если этот человек и задает один вопрос, он будет состоять из десяти пунктов и 100 подпунктов. Не надейтесь заработать на таком посетителе: заплатит копейку, спросит на рубль и каждый день будет звонить: «А вы не ошиблись? Это точно произойдет через месяц? Я подумал, вдруг вы еще что узнали и хотите мне рассказать».

Раз уж мы заговорили о странных вопросах: стоит ли браться за заказы типа «Что со мной было на прошлой неделе?», «Что я буду делать через месяц?» или «Какого цвета будут глаза у моей будущей жены?». Посетители, задающие такие вопросы, ищут не информации, а развлечения. Кем вы хотите быть: тем, кто РАЗВЛЕКАЕТ, или тем, кто КОНСУЛЬТИРУЕТ? Некоторые астрологи соглашаются и на то, и на

другое лишь бы заработать деньги, но в итоге портят репутацию себе как специалисту, и астрологии как науке.

Трудности восприятия

Не знаю, шокирую я вас следующей мыслью или вы уже сталкивались с подобным явлением, но! Как бы ни старался астролог, редкий клиент запомнит больше 50% информации, переданной ему на консультации. С постоянными клиентами дела обстоят лучше, с теми, кто никогда ранее не консультировался у астролога – хуже. Почему так? Во время консультации человек попадает в другую реальность. Он прикасается к незнакомому эгрегору – эгрегору астрологии. Это владения высших планет и первый властелин здесь – Уран. Человеку непривычна его энергия, как правило, она слишком сложна для него. Астролог – проводник Урана. Его слова могут повергнуть человека в суеверный шок или в эйфорию (кто к чему более склонен). Человек попадает в специфическое, непривычное состояние осознания действительности. По прошествии времени все возвращается на круги своя и наши посетители часто не в состоянии вспомнить все то умное, хорошее и полезное, о чем говорилось на консультации.

Этой проблемы можно избежать, письменно излагая ответы на вопросы клиентов. Организовать это просто: если вы работаете вживую, то в первую встречу оформляете заказ, уточняете вопросы клиента, во вторую – передаете письменно изложенный ответ. Причем передавать заказ не обязательно лично. Это может сделать ваш администратор или курьер.

Письменная форма ответа удобна в том случае, если Вам сложно общаться с большим количеством людей. Можно поставить дело так: вы принимаете заказы по телефону или через Интернет, выполняете их в спокойной обстановке, письменно излагаете результаты труда и передаете их клиенту – лично, через доверенное лицо, по электронной почте.

Клиенты – народ хитрый. Они желают получить все, сразу и за маленькие деньги. Поэтому четко выберите что-то одно: или устная консультация – или письменная. Если вы устно отвечаете на вопрос клиента, а он желает получить еще и письменный вариант ваших слов – пусть сам конспектирует или делает пометки. Если вы излагаете ответ письменно, не зачитывайте его вслух и не трактуйте значение каждого абзаца. Экономьте энергию! Ваши затраты должны быть соразмерны оплате труда – не забывайте об этом.

Некоторые астрологи во время живой консультации включают диктофон и в конце встречи презентуют клиенту кассету с записью. Вариант неплохой, однако вид работающего диктофона вводит многих людей в смущение. Человек боится сказать что-то лишнее, он стесняется, не может расслабиться и полностью доверится астрологу. С другой стороны, и вам надо тщательно следить за каждым своим словом. Ясное дело: если астролог и клиент нервничают, хорошей консультации не получится.

Удаленное консультирование

В последнее время становятся популярны астрологические Интернет-консультации. И это не удивительно. Данный вид деятельности выгоден со многих сторон: не надо арендовать офис, не надо тратить энергию на живое общение с клиентами, нет проблем с лавиной телефонных звонков, во время работы над заказом никто не нервничает под боком. Однако есть и сложности. Первая и самая главная – это схема получения денег. Прежде чем приступать к работе, ее следует тщательно продумать и проверить. Можно открыть счет как физическое лицо, можно пользоваться системами быстрых денежных переводов (Western Union, Migom, Contact и др.). Обязательно узнайте, что говорит налоговое законодательство по поводу получения денег таким способом. В Беларуси, например, это крайне проблематично. С сентября 2002 года все банки и почтовые отделения страны обязаны сообщать в налоговую инспекцию обо всех суммах, полученных гражданами. Государство в любом случае узнает о вашем доходе! Перечисленные деньги рассматриваются или как доход, или как гуманитарная помощь. О доходе надо заявить в налоговую и заплатить налог. С гуманитарной помощью все еще хуже. Надо открыть специальный счет, перевести туда полученные деньги, сообщить в определенную инстанцию, что ты получил «гуманитарную помощь», отчитаться, на что ты намерен ее потратить, и т.д.. Должностное лицо рассмотрит твои бумаги и выдаст разрешение снять деньги со специального счета. Отсюда вывод: продумывайте пути получения денег, интересуйтесь законодательной стороной вопроса!

Работая удаленно, вы будете переписываться с клиентом. Для большинства людей выразить мысли письменно куда сложнее, чем выразить их устно. На бумаге надо быть конкретным и литературным. Электронная переписка, как и живая беседа, может тянуться бесконечно долго. Вот несколько советов, которые помогут вам этого избежать:

1. Если вы работаете через Интернет, проверяйте почту минимум 3 раза в день: утром, днем и поздним вечером. Отвечать на письма желательно оперативно.
2. Старайтесь писать кратко и по существу.

3. Старайтесь отличать скучающих пользователей Интернета от действительно заинтересованных лиц. Вторых интересуют ваши услуги, первых – возможность пообщаться, безнаказанно высказаться или поморочить голову. «Скучающие» обычно пишут длинные, путаные письма, не отвечают на уточняющие вопросы, повторяются из письма в письмо.
4. Если человек не спрашивает ничего конкретного, а просто интересуется вашими услугами, вышлите ему прайс-лист. Не тратьте часы на составление письма, подробно описывающего возможности астрологии. Заинтересованность не всегда заканчивается оформлением заказа.
5. Если человек не может сформулировать, что же он от вас хочет, предложите ему описать ситуацию. Ознакомившись с ней, вам будет проще предложить что-то конкретное.
6. Предлагая услугу, сразу указывайте ее стоимость.
7. Оформляя заказ, не забудьте четко обговорить срок его выполнения.
8. Не забудьте запросить у клиента данные, необходимые для выполнения заказа: дата, время, место рождения, место проживания (необходимо для построения Соляра).

Серьезная проблема, с которой сталкивается удаленно консультирующий астролог – это уточнение вопроса клиента. Как мы уже говорили, люди не склонны четко формулировать свои вопросы. К тому же их вопросы не всегда искренни. Работая с человеком вживую, легче прочувствовать его настроение. Электронная почта передает только слова. Отсюда вывод: не приступайте к работе над вопросом, пока тот четко не сформулирован и **не подтвержден** клиентом. Иначе рискуете остаться без заслуженного вознаграждения. Лучше потратить несколько минут на уточняющую переписку, чем потерять часы (а порой и дни) на неоплаченном заказе.

Два года на моем сайте в Интернете (<http://tsovetnik.at.tut.by>) посетители могли оформить бесплатный заказ на первую консультацию астролога. Делалось это с целью изменения общественного мнения и пропаганды настоящей астрологической консультации. 8 пунктов помогали желающим сформулировать свой первый вопрос:

Какой вопрос можно задать на первой консультации?

- 1 Это должен быть четко сформулированный вопрос, предполагающий конкретный ответ.
- 2 Вопрос может быть любым. Единственное ограничение: мы не ставим медицинские диагнозы.
- 3 Вопрос должен быть один. Если в письме их будет несколько, мы выберем для ответа ОДИН по своему усмотрению.
- 4 Вопрос должен быть честным.
- 5 Вопрос должен быть серьезным. Астролог помогает в решении проблем, но не развлекает.
- 6 Вопрос должен быть действительно для Вас важен. Не забывайте принцип соответствия: глупые вопросы порождают глупые ответы.
- 7 Вопрос должен касаться Вас лично, вопросы о других лицах рассматриваться не будут. Исключение: родители могут задать вопрос о своем ребенке.
- 8 Ваш вопрос и ответ на него не должны ставить под угрозу или причинять вред другим лицам.

Во многих случаях точность консультации зависит от точности карты рождения. Консультируя вживую, вы можете походу откорректировать карту, задавая клиенту специальные вопросы. Внешность посетителя часто помогает уточнить местоположение Асцендента. Работая удаленно, вы не видите заказчика. Следовательно, могут возникнуть проблемы с ректификацией карты. Как быть? Можно предложить клиенту заполнить специально разработанную анкету, в которую включены вопросы, позволяющие откорректировать время рождения (дата вступления в брак, рождение ребенка, поездка за границу, операция, серьезная болезнь и т.д.). Еще один вариант: вместе с исходными данными запрашивать у клиента его фотографию. На моем сайте фото было обязательным условием оформления заказа на первую (бесплатную) консультацию астролога. Интересный момент: некоторым астрологам легче работать с картой, если они знают как выглядит ее обладатель. Других специалистов внешность, наоборот, сбивает с толку.

Побеждаем страх

К сожалению, многие толковые астрологи боятся консультировать. Их терзает страх начинающего консультанта: «А вдруг я отвечу неправильно? Вдруг я ошибусь?» Наверное, все мы через это проходим. Актер боится забыть слова, манекенщица - споткнуться на подиуме, молодой врач - поставить неверный диагноз. Страх отнимает пол жизни. Его необходимо победить! Попробуем сделать это вместе:

1. Не начинайте консультировать (в смысле начинать собственное дело), пока не почувствуете, что морально к этому готовы.
2. Преодолеть неуверенность в себе поможет практика. Начните с консультирования членов семьи, родственников, друзей. Дайте объявление в Интернете: «Неделя (месяц) бесплатных астрологических консультаций в on-line!». Однако, если в перспективе вы планируете зарабатывать деньги, не слишком увлекайтесь бесплатными консультациями.
3. Работая над заказом, доверяйте не только расчетам, но и интуиции.
4. Не спешите выполнить заказ как можно скорее. Вы консультируете, а не стометровку сдаете! Лично я по натуре человек неторопливый и не очень люблю живые консультации. Работая над заказом в первый день, я составляю все необходимые карты, делаю расчеты, изучаю вопрос и передаю его своему подсознанию. На следующий день, я точно знаю ответ. Я уверена!
5. Во время консультации почувствуйте себя не великим астрологом, а проводником информации. С вашей помощью человеку будет передано то, что он должен услышать в данный момент времени. Не препятствуйте информационному потоку, но следите за своей речью.
6. Ваше настроение перед консультацией должно быть ровным, спокойным и благожелательным. Нельзя ненавидеть клиентов! Ненависть, раздражение порождают желание наговорить гадостей. Злой астролог предвзято подходит к вопросу и не может объективно оценить ситуацию. Если какой-то посетитель вам не нравится до отвращения, перенаправьте его к другому специалисту или откажитесь под благовидным предлогом.
7. Пустой желудок делает человека нервным и злым. Отсюда вывод: хорошо и регулярно питайтесь.
8. Выберите подходящую вам систему физических упражнений. Астрологическое консультирование связано с восприятием и передачей тонких энергий. Ваше физическое тело должно быть к этому готово (иначе могут начаться различные заболевания). Практикуйте то, что доставляет вам удовольствие. Это может быть йога, боевые искусства, цигун, тэнсэгрити, восточный танец или просто тренажерный зал – в настоящее время выбор огромен!
9. Высыпайтесь! Полноценный сон - залог здоровья. Здоровье – залог уверенности в себе.
10. И последнее: верьте в себя и в вас поверят!

Признаюсь, описывая нюансы астрологического бизнеса, кое-где я намеренно сгустила краски. Мне хотелось заострить внимание на возможных проблемах для того, чтобы вы были морально к ним готовы: могли вовремя их распознать и предотвратить. Как говорится, кто предупрежден – тот вооружен!

На самом деле в частном астрологическом консультировании все не так страшно. Вас ждет много интересных встреч и увлекательных разговоров. Консультируя, вы приобретете бесценный опыт и, уверена, неплохо заработаете!

Желаю успехов и профессионального совершенствования!