

ЛИЛИЯ ГАЕВАЯ

РАБОЧАЯ

ТЕТРАДЬ
АСТРОЛОГА



Москва
2024

УДК 133.52
ББК 86.42
Г13

Гаевая, Лилия Константиновна.
Г13 Тетрадь Астролога / Лилия Гаевая. — Москва : Эксмо, 2024. —
96 с. : ил. — (Астрология от А до Я).

ISBN 978-5-04-186619-8

Рабочая тетрадь для начинающих практиковать астрологов. Автор, Лилия Гаевая, собрала информацию, техники и фишки, опираясь на свой опыт ведения консультаций. Придерживаясь определенных правил, Лилия стала успешным, востребованным специалистом. Попасты к ней на консультацию очень сложно, ведь ее расписание «забито» на месяцы вперед. С этой тетрадью и вам удастся легко систематизировать свою работу и привести к порядку процесс консультирования.

УДК 133.52
ББК 86.42

ISBN 978-5-04-186619-8

© Гаевая Л., текст, 2023
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

ОТ АВТОРА

Дорогие читатели! Перед вами Рабочая тетрадь астролога. Я создала ее, поскольку очень хорошо знаю, что в начале своего профессионального пути многие коллеги испытывают сложности в работе с клиентами, несмотря на наличие специальных астрологических знаний. Я тоже сначала полагала, что для успешной работы достаточно отлично ориентироваться в своем предмете и понимать натальную карту. Однако, как выяснилось, это, конечно же, не так. Ведь консультирование—прежде всего, работа с живым человеком, у которого есть свои чувства, эмоции и мечты. А еще—очень личная история, которую он нам доверяет. Пусть на короткое время, но мы вступаем с клиентом в особые отношения. И здесь нужно учитывать немало подводных камней и тонких моментов. Успех консультации во многом зависит от того, сумеет ли специалист установить контакт с человеком, который к нему пришел, правильно донести до него информацию, а также от того, как и на какой ноте завершится консультация. За годы консультирования я накопила огромный опыт и делюсь им с вами в этой Рабочей тетради. Я также надеюсь, что знания, которые вы здесь почерпнете, помогут вам не только лучше разбираться в психологических особенностях клиентов, но и принять те свои собственные стороны, которые вы, возможно, не принимали. Еще я убеждена, что иногда очень важно с любовью взглянуть на себя, неизбежные ошибки и промахи. Ведь зачастую наши ошибки—это отражение наших глубинных комплексов. И их нужно не отрицать, не ругать себя за них, а осознать, отрефлексировать. А затем—постараться трансформировать во что-то полезное.

Многие начинающие астрологи переживают, если не получают положительных отзывов от клиентов. Но это вовсе не означает, что вы плохой астролог! Возможно, вы просто некорректно завершили консультацию. Об этом и о том, как правильно получать обратную связь, мы тоже поговорим на страницах этой Рабочей тетради. Обсудим мы и негативные клиентские отзывы, которые порой содержат конструктив и могут быть очень полезными. Нужно лишь по-другому на них взглянуть. Ведь наши клиенты—наши учителя. За годы работы я не раз убеждалась, что Вселенная посылает нам тех или иных людей именно тогда, когда нам это больше всего нужно. А им—нас. Я думаю, она делает это затем, чтобы дать всем нам шанс стать лучше и мудрее.

ЛИЛИЯ ГАЕВАЯ

*основатель Школы адекватной астрологии,
2000 + выпускников, более 12 лет опыта работы, более 400 000 подписчиков.
Автор бестселлера «Адекватная астрология. Как найти свое предназначение».
Личный астролог звезд, селебрити и блогеров-миллионников.*

ПОДГОТОВКА К КОНСУЛЬТАЦИИ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ РАБОТА С КЛИЕНТОМ. ВЫЯСНЕНИЕ ОЖИДАНИЙ, АНКЕТА, ГРАНИЦЫ, ЗНАКОМСТВО

Итак, прежде чем проводить консультацию, к ней нужно подготовиться. Причем нам предстоит подготовить не только себя, но и клиента. Важно: ему необходимо помочь сформулировать запрос, ведь именно от этого зависит успех консультации. Первое, что я рекомендую сделать, — предложить клиенту ответить на ряд вопросов. Вы можете сказать: «Для того, чтобы вас проконсультировать, мне необходимо получить от вас кое-какую информацию». Кроме того, вы должны заранее договориться о предоплате, которую каждый специалист определяет для себя. Замечу, что предоплата — это реальное отражение желания клиента попасть на консультацию.

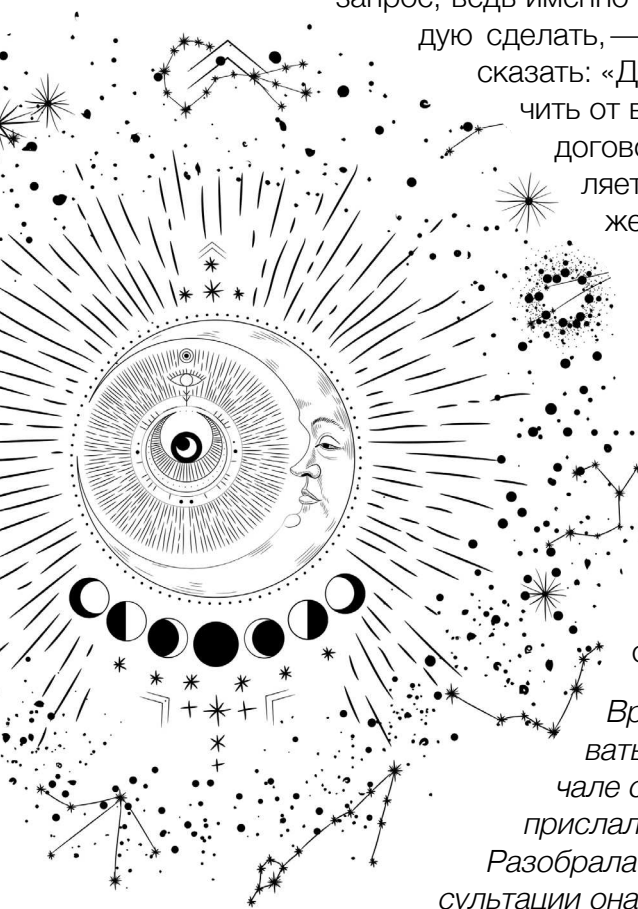
МИНИМУМ ИНФОРМАЦИИ, КОТОРУЮ НУЖНО УТОЧНИТЬ У КЛИЕНТА

Узнайте, откуда у клиента информация о времени его рождения. Люди зачастую недооценивают важность этого фактора. Для несведущего человека утро или вечер — понятия растяжимые. Между тем для астролога точное время имеет важнейшее значение. Поэтому всегда проясняйте: узнал ли клиент о точном времени своего рождения с маминых слов? При каких обстоятельствах это произошло? А может, у него осталась бирка из роддома?

Вроде такие простые рекомендации, но если их не придерживаться, то можно здорово испортить процесс консультации. В начале своего пути я всего этого не знала. Помню, однажды клиентка прислала мне данные рождения, а я не уточнила, откуда информация. Разобрала карту (а это несколько часов работы), и уже на самой консультации она мне говорит: «Ой, а я сейчас у бабушки спросила, она сказала, что я не в 14.00 родилась, а в четыре часа дня! Мама путает вечно, а бабушка хорошо помнит, потому что в это время какая-то ее любимая передача начиналась».

Естественно, консультацию пришлось отменять и повторно делать работу по разбору натальной карты, ведь 14.00 и четыре часа дня — это совершенно разные карты!

— **Запросите даты важных событий в его жизни для ректификации (если умеете прогнозировать).** Если насчет точного времени возникают сомнения, можно ректифицировать. При этом человеку нужно четко объяснить, почему ректификация в его случае необходима. Сразу определитесь — будете ли вы назначать за нее отдельную плату или это входит в стоимость консультации. Если вы не умеете этого делать, возможно, вам стоит обратиться к кому-то из коллег за помощью. Предложите определенный процент за услугу. И пока вы не освоили ректификацию, наладьте с коллегой-астрологом взаимовыгодное сотрудничество.



Натальную карту можно составить исходя из времени, которое указано на бирке. Если же разброс во времени рождения составляет 10—15 минут, вы всегда можете рассматривать два варианта. Как правило, показатели будут схожими. Однако бывают карты, где даже одна минута может сыграть решающую роль.

Но нельзя просто сказать: «Я не ректифицирую». Нужно объяснить, почему вы этого не делаете. Например, вы можете дать такое объяснение: «У меня пока мало опыта в ректификации. Я попытаюсь сделать и не возьму с вас за это дополнительных денег, пусть это станет бонусом». Словом, всегда можно найти какой-то выход и ответ, если клиент спрашивает вас о ректификации или вы понимаете, что она нужна, но сами пока не умеете ее делать.

— **Поинтересуйтесь, был ли у клиента опыт обращения к астрологу.** Уточняя, посещал ли клиент астролога до вас, вы тоже получаете ценную информацию. Если человек отвечает «Нет, раньше у астролога не бывал» — просто закройте эту тему и идите дальше. Если же у него был опыт общения с астрологом, попросите его поделиться впечатлениями. Спросите, что он уже знает о себе, чтобы не останавливаться на этом аспекте жизни и уделить внимание другим моментам, которые не рассматривались ранее. К чему повторяться?

После этого вопроса зачастую происходит следующее: человек начинает рассказывать о предыдущем опыте примерно так: «Ой, да мне попался какой-то странный астролог. Я хотела узнать, когда выйду замуж, а он не назвал мне точной даты...» Или: «Да этот астролог нес какую-то пургу». Уточните, какую именно «пургу» он нес. Потому что бывает всякое. Если астролог рассказал клиенту страшную историю про Дом смерти в его натальной карте — это одно дело. А вот если клиент недоволен тем, что специалист не назвал ему точную дату свадьбы, — совсем другое. Это «звоночек» для вас, сигнализирующий о том, что и от вас хотят точных ответов на те же вопросы. А значит, нужно сразу объяснить, что никаких точных дат вы не назовете. Для начала хорошо бы понять, что человек делает для приближения желанного события. Объясните, что вы можете рассказать, как достичь желаемого, определить, в какие периоды это событие может произойти с наибольшей вероятностью. Но в то же время поясните, что нет никакой гарантии, что все это вообще случится. Потому что многое зависит от того, идет ли сам человек к своей цели и насколько полно он использует свой потенциал.

— **Уточните его часовой пояс проживания.** Не клиент должен подстраиваться под ваше время, а вы — под его.

— **Спросите, что он хочет получить от консультации.** Если человек не знает, зачем он к вам пришел, какова его цель, он, соответственно, не сможет взять из общения с вами то, что мог бы. Фокус его внимания будет постоянно рассеиваться. Интересно, что многих людей вопрос «Что вы хотите от консультации?» ставит в тупик. Кто-то отвечает: «Да просто хочу успокоиться, почувствовать себя увереннее» или «С вами хочу поговорить, может, что-нибудь интересное расскажете». Нужно помочь клиенту сформулировать цель обращения, иначе он уйдет неудовлетворенным.

— **Заранее обговорите вопросы оплаты.** Вы можете отправить клиенту некий шаблон со стоимостью консультации. Там все должно быть четко прописано: сумма, этапы оплаты, реквизиты и т. д.

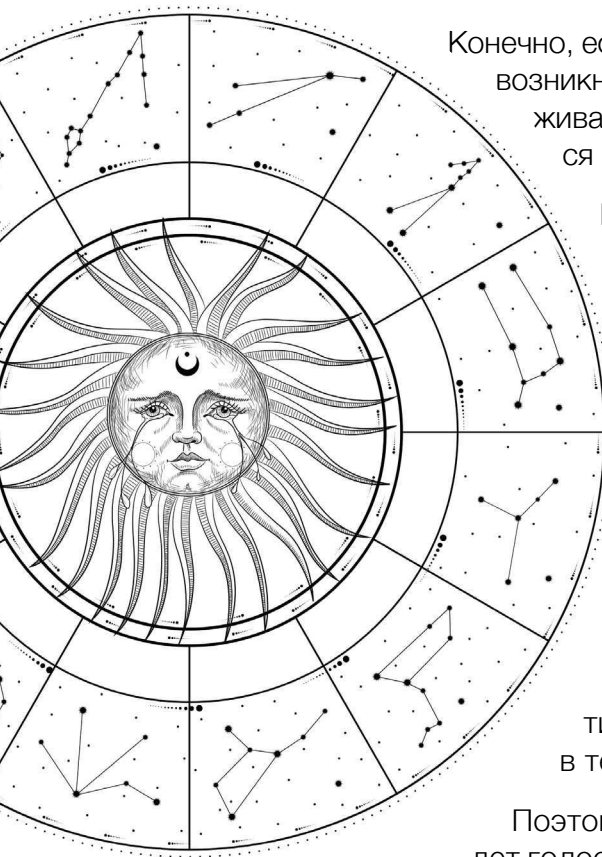
— **Согласуйте формат консультации (видео/письменно/аудио).** Я работаю в трех форматах. Это видеозвонок, аудиозвонок и голосовые сообщения. Есть еще письменный формат, но я его не использую. Хотя вам, возможно, будет как раз удобно общаться в письменном виде.



Если вы работаете письменно, я рекомендую сопровождать письма голосовыми сообщениями.



Когда клиент читает письменный текст, у него зачастую возникают сомнения в том, что консультант рассматривал его ситуацию индивидуально. Может показаться, что точно такой же текст астролог рассылает всем подряд. Когда же мы сопровождаем текст аудио и поясняем там некоторые свои выводы, тем более окрашивая это живыми эмоциями или задавая какие-то вопросы, то это совершенно иное впечатление и совершенно другая энергия.



Конечно, если вы пишете в каком-то своем особом стиле, у клиента вряд ли возникнет недоверие, но обычно, когда мы пишем, стараемся придерживаться официального стиля, и из-за этого трактовки могут казаться шаблонными.

Вы должны объяснить клиенту, какого формата будете придерживаться. Например, вы можете сказать: «Мы с вами созвонимся по видеосвязи, я сделаю запись этого видео и пришлю вам». И не забудьте его действительно записать. Очень удобно работать в зуме: там вы можете показать клиенту натальную карту и параллельно все объяснять. Кроме того, там есть возможность делать запись.

Попросите клиента быть готовым к созвону в оговоренное время. Если выбираете формат голосовых сообщений, имейте в виду: если вы будете отсылать ему свои сообщения, а он в свободное время будет их слушать, то потом у него возникнут вопросы, и он вам их пришлет. Но проблема в том, что вы к тому моменту уже забудете его ситуацию. И вам, чтобы ответить на эти уточняющие вопросы, придется снова погружаться в тему. А значит, предстоит проделать двойную работу.

Поэтому я говорю клиентам так: «Да, консультация у нас с вами будет голосовая. Но я выделяю на нее определенное время и вас попрошу о том же. То есть будьте на связи, отвечайте сразу же и не отвлекайтесь — так я останусь в теме. Давайте выберем такое время, когда и мне, и вам будет удобно общаться».

Кроме того, говорю клиентам, что после консультации у них есть сутки, чтобы переварить информацию и задать мне вопросы. Но не позже! Поскольку потом мне будет сложно заново погрузиться в его ситуацию. Но эти вопросы должны быть именно в рамках консультации.

Обозначьте продолжительность консультации. Оговорите время консультации — ее начало и конец. Потому что люди, когда они понимают, как много от вас идет информации, бывают готовы слушать бесконечно. Расставить границы — это ваша забота. Вы должны за этим следить, поэтому сразу договоритесь, сколько будет длиться ваша консультация. Полтора часа для взрослой консультации, на мой взгляд, это золотая середина. В принципе можно

ограничиться и часом, но вы можете не успеть рассказать клиенту все, что нужно. А вот два часа—это все-таки многовато, вы, скорее всего, устанете. Так или иначе, вы определяете свою золотую середину.

НА ЧТО ЕЩЕ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ

— Договариваясь с клиентом о консультации, попросите так подобрать время, чтобы его не отвлекали. К сожалению, не все люди понимают, что, постоянно отвлекаясь, они создают массу проблем. И отнимают время как у себя, так и у консультанта, а ведь его можно было бы потратить на обсуждение важной информации.

— **Если требуется, проверьте качество связи и звука.** Лично я этого не делаю, поскольку всегда держу в голове запасной вариант. Например, спрашиваю клиента, удобно ли ему общаться по Zoom, и если нет, предлагаю связаться по WhatsApp или по другим каналам. Я включаю диктофон, роль которого играет второй телефон, всегда держу под рукой зарядное устройство, чтобы телефон не разрядился во время консультации, а также наушники. Но специально для проверки качества звука я с клиентами перед консультацией не созваниваюсь, не вижу в этом необходимости: не сработает план А, значит, перейдем к плану Б.

— **Успокойте клиента, скажите ему, что дальше вас информация не пойдет. Все конфиденциально.** Если человек хочет с вами поделиться чем-то личным, но опасается, вы можете его успокоить, сообщив, что все сказанное останется между вами. Можно отправить ему шаблонную анкету с вопросами, о которой мы говорили выше, а вместе с ней сообщение о том, что ваш разговор будет исключительно конфиденциальным. Максимум, чем может поделиться астролог, — отзывом клиента (и только с разрешения последнего!).



Астролог — хранитель очень многих тайн. И прежде, чем рассказать о чем-то сокровенном, клиент должен быть уверен, что вы будете держать рот на замке. А вы, со своей стороны, действительно должны уметь хранить чужие секреты.

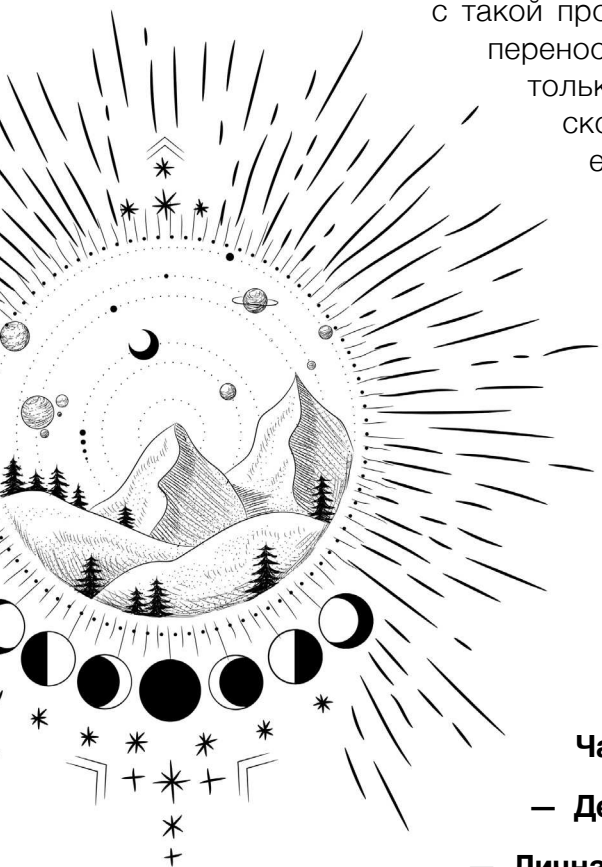


— **Обозначьте условия для дополнительных вопросов.** Перед консультацией клиент сообщает вам, что его интересует, перечисляет вопросы, которые хотел бы обсудить. Например: отношения с мужем, кармические задачи, финансы, собственные таланты... Понятно, что за полтора часа вы все не успеете. Ваша задача — объяснить человеку, что если кармические задачи и таланты вы обсудите, то что касается отношений клиента с мужем и ребенком, то это темы отдельных консультаций, поскольку вам понадобится разобрать и карту мужа, и карту ребенка. Прежде всего вы должны для себя решить: готовы ли вы общаться с клиентом не полтора, а два с половиной часа. Лично мне общаться непрерывно на протяжении двух с половиной часов тяжело. Поэтому я обычно предлагаю сначала провести одну консультацию, где мы разбираем натальную карту клиента, а затем, с перерывом в несколько часов, — вторую, где рассматриваем карту ребенка. Затем мы можем сделать паузу на сутки, а после

этого поговорить об отношениях с мужем. Так работаю я. А как будете делать вы — решать вам. Возможно, вы готовы общаться с клиентом полдня, обсуждая все интересующие его вопросы. Но имейте в виду, что за разбор каждой карты берется отдельная плата. То есть, видя, что хочет от вас клиент, вы можете ему пояснить, что входит в консультацию, а какие вопросы являются дополнительными и в консультацию не входят. Во избежание недоразумений это важно обозначить с самого начала.

— Попросите клиента предупредить вас, если у него изменятся планы.

— Не переносите общение с одним и тем же клиентом более двух раз, этим вы обесцениваете свою работу. Не нужно бегать за клиентами! Если человек попросил перенести консультацию один раз — это допустимо, бывают разные обстоятельства. Если он просит о переносе второй раз — можно попытаться войти в положение. Но если он обращается с такой просьбой в третий раз — я не советую идти у него на поводу. Не переносите. Если клиент внес всю сумму — верните ему деньги. Если только предоплату — вы имеете полное право оставить ее себе, поскольку человек два раза занимал место в очереди. В том случае, если видите, что несостоявшийся клиент — персонаж конфликтный, скандальный и вам совсем не хочется с ним связываться, вы можете вернуть ему и предоплату. Не нужно бегать за клиентами, уважайте свой труд.



ФОРМУЛИРУЕМ ЗАПРОС

Помогите клиенту сформулировать запрос. Приведите примеры запросов, с которыми вы работаете. Если запрос клиента выглядит как простыня текста или представляет собой голое сообщение на 15 минут, постарайтесь подвести ИТОГ и свести все к набору простых и конкретных вопросов. Это облегчит понимание клиентом сути собственного запроса и упростит вашу работу. Напомните, что консультация ограничена по времени.

Частые запросы:

- Деньги и профессиональная реализация
- Личная жизнь
- Кармический опыт
- Поиск себя настоящего

Вы можете предварительно отправить клиенту шаблонное сообщение со списком вопросов, которые вы точно сможете обсудить. Предложите основной акцент сделать на какой-то одной теме, обсудив ее наиболее подробно. А по остальным вы можете пробежаться, сильно в них не углубляясь. Спросите у клиента, есть ли у него другие вопросы, которые он хотел бы с вами обсудить. Поясните, что, возможно, вы постараетесь выделить время и для них, раз для человека они так важны.

Спросите: «Правильно ли я понимаю, что вас, прежде всего, интересует личная жизнь?» Или: «Вы хотите обсудить вопрос финансов?» Если клиент отвечает утвердительно, скажите ему так: «Я рассмотрю вашу личную жизнь, и мы это обсудим. Но у меня не получится рассмотреть всех ваших партнеров, бывших и настоящих мужей, и объяснить, в чем заключалась та роль, которую они сыграли в вашей жизни. Поскольку для этого мне понадобится рассматривать карты всех этих людей, что займет огромное количество времени. Я рассмотрю ваши особенности построения отношений и в целом ваш Дом партнерства. Но мы не будем обсуждать вашу совместимость со всеми вашими мужчинами».



Вам нужно выслушать человека, подвести итог, спросить, правильно ли вы поняли запрос, а затем — расставить границы. Рассказать, над чем вы будете работать, над чем — нет, а что может стать предметом следующей консультации.



Относитесь к пожеланиям клиента с пониманием, ведь он впервые к вам обращается и не знает, что можно, а что нельзя. Он как в волшебную сказку попал! И решил: уж если пойду, спрошу обо всем и сразу. Ваша задача — спокойно объяснить человеку, что за полтора часа консультации рассмотреть «все и сразу» никак не получится. Пусть выберет то, что хочет узнать в первую очередь, а остальное — если останется время.

Затем вам следует отправить клиенту скрин, где будет показано, что входит в такую консультацию. Если клиента все устраивает, работаем по этому плану.

Объясните, что работа с двумя и более картами — это отдельная работа.

И если вы запрашиваете данные мужа/ребенка/родителей, то это не для консультирования, а для анализа и понимания некоторых особенностей личности самого человека или той ситуации, о которой спрашивает клиент.

Если ожидания завышены («Сколько будет детей», «Когда стану богатым», «Когда он меня полюбит» и т. п.) — мы тактично и вежливо поясняем, что запрос необходимо переформулировать.

Не отказываем, не умничаем, а объясняем. Клиент впервые оказался в такой ситуации. Не намекайте на его глупость/неосознанность, как бы возвышая себя над ним. Лучше помогите ему сформулировать то, зачем он к вам пришел.

В самом начале своей практики я думала, что должна и просто обязана ответить на все-все вопросы клиента, иначе какой же я тогда астролог? Естественно, люди с радостью спрашивали меня обо всем на свете: и о чем можно, и о чем нельзя. Я могла неделю быть на связи с одним клиентом, бесконечно ему все разжевывая и объясняя. Закончилось это моим выгоранием и убеждением, что консультировать — не мое. Лучше уж просто изучать астрологию для себя. Хорошо, что я дала себе время на отдых и переосмысление своего подхода к работе.

ОШИБКИ НА ПЕРВОМ ЭТАПЕ ЗНАКОМСТВА

- Вы слишком много объясняете и отпугиваете обилием правил.
- Посылаете длинные голосовые сообщения.
- Вы отправляете клиенту какие-то ссылки, по которым нужно перейти, чтобы ознакомиться с правилами.
- Заранее очень много раз повторяете, что не дадите клиенту «волшебную таблетку», не возьмете ответственности: «не не не не не». Клиент понимает, чего НЕ будет, но ему неясно, а что, собственно, вообще будет?
- Совсем не задаете никаких вопросов и дату рождения берете за день до консультации.

